

YDUQS DAY

VIDA TODA

MARINA FONTOURA

VP DE CRESCIMENTO E NOVOS
NEGÓCIOS YDUQS
CEO IBMEC



Vida Toda é um mercado grande que
contempla amplas
oportunidades

YDUQS tem **estratégia clara** de atuação e focos específicos no VT

Histórico de crescimento com **alta rentabilidade** vem aumentando a relevância do VT no portfólio YDUQS

Estamos animados com o **futuro das nossas iniciativas**

Vida Toda é um mercado grande que contempla **amplas oportunidades**

Segmentos Vida Toda



Cursos Livres



Marketplace



**Pós-Graduação |
MBA**



**Cursos
Preparatórios**



Modelos OPM

Exemplos de Players

alura **G4** EDUCAÇÃO CONQUER

coursera hotmart

PUCRS online FIA FGV
Insper FDC FUNDAÇÃO DOM CABRAL

Estratégia GRAN
MEDGRUPO

2U plataforma a+
uol edtech

TAM

Mercado global de +R\$470Bi até 2027

Mercado Nacional ~6,5Bi

Mercado Nacional ~3,5Bi

Mercado Nacional ~6,0Bi

YDUQS tem estratégia clara e focos específicos no VT

Velocidade
de Execução

Mercado
altamente
pulverizado

Foco



Regulados (pós)

Alavancar Força
das Marcas
Graduação

Estratégia de Atuação

Não Regulados

Aquisições Estratégicas
de Nicho mantendo
Atuação Independente

 Estácio  Ibmec



grupo 

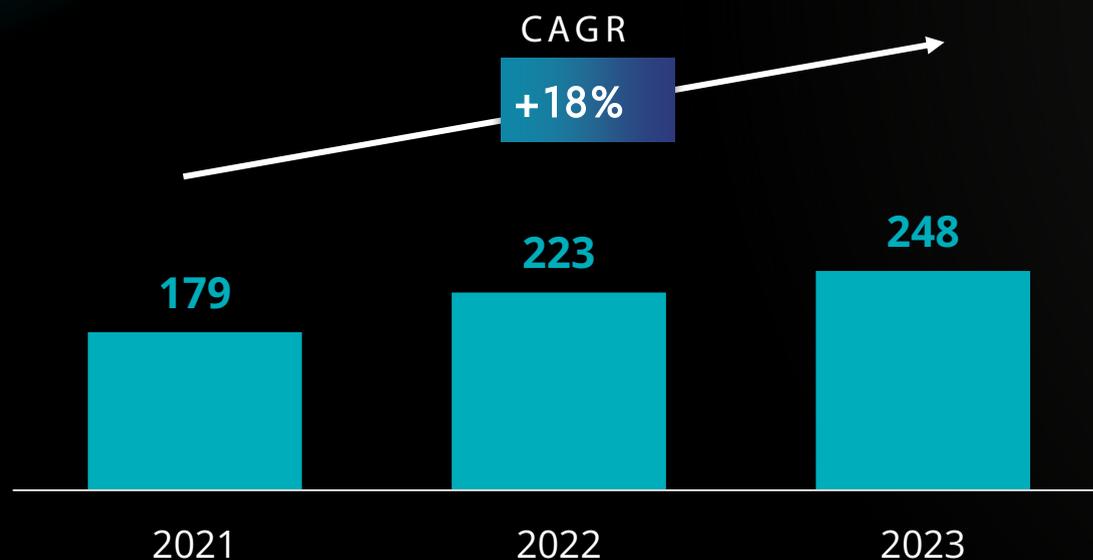
DAMÁSIO

 HARDWORK
MEDICINA

Crescimento com alta rentabilidade vem aumentando a relevância no VT no portfólio YDUQS

Resultados obtidos

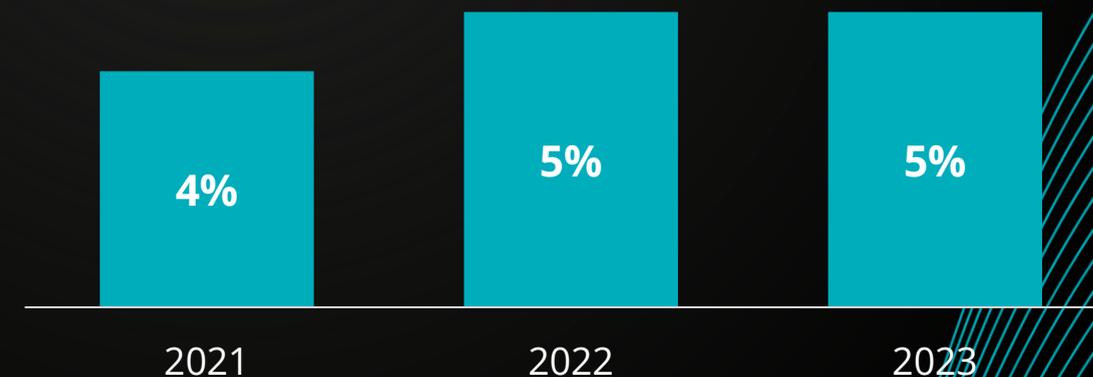
Receita Operacional Líquida – Vida Toda (R\$ MM)



Margem EBITDA IFRS ~55% ¹

Participação VT

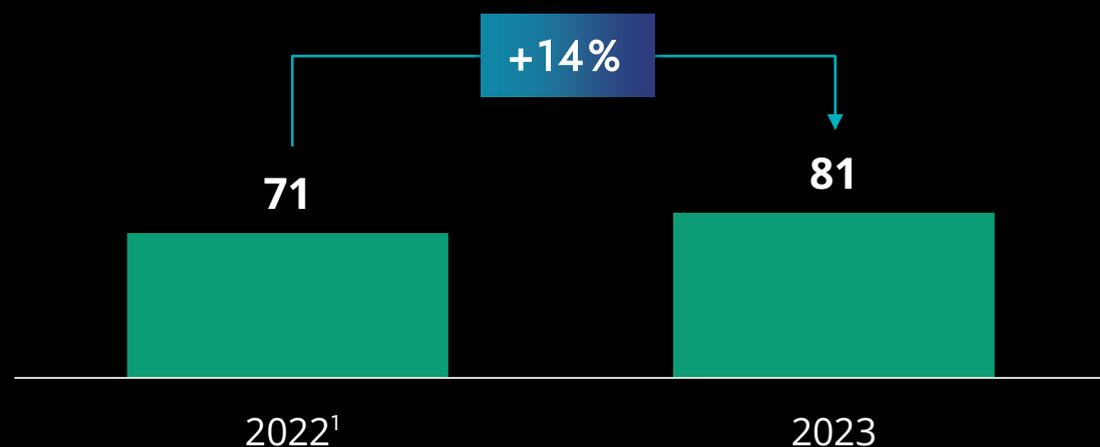
Representatividade VT na ROL YDUQS
(% Vida Toda /ROL Yduqs)



¹ Considera todas as receitas do digital que não são de graduação. | Margem considera um EBITDA sem rateio do corporativo.

Estácio é uma das líderes de pós digital no segmento não premium

Receita Operacional Líquida – Pós Digital Estácio (R\$MM)



Alavancando ativos e estrutura Yduqs

Força da
marca Estácio

Baixo
CAC

Forte Geração
de caixa



Estácio na Liderança no Tier Não Premium como marca única de pós:

- Ticket bem posicionado vs. peers
- Expressiva base de alunos

Pesquisa Nacional Pós Não Premium

% consideração para fazer pós (top 3)

Estácio – 31%
Player 2 – 14%
Player 3 – 13%
Player 4 – 10%

IBMEC Online cresceu com parcerias; agora com aprendizados segue independente para escalar captura valor

Parcerias

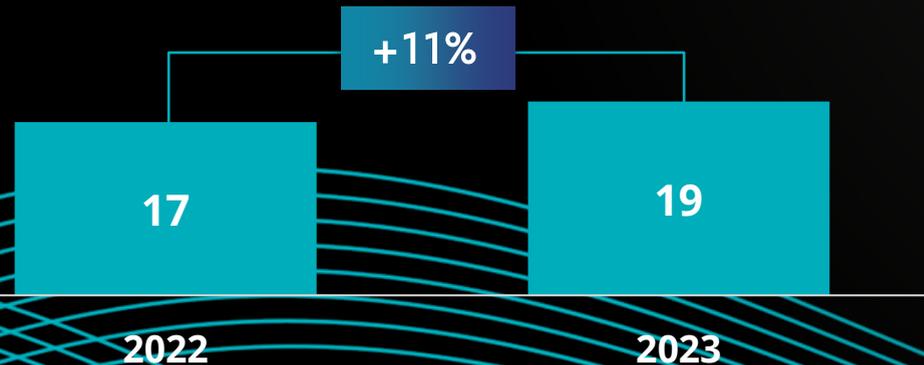


Share Ibmecc entre 30% e 50%



Movimento importante para trazer formatos de captação com geração de conteúdo e estratégias go-to-market diferenciadas

Receita Operacional Líquida – Pós Digital IBMEC (R\$MM)



Benchmark outras pós premium indica potencial entre 2x - 5x

Ações Estruturantes

Célula interna especializada de go-to-market

Ownership 100% da jornada dos alunos

GrupoQ é uma Edtech que possui duas grandes linhas de atuação



Nativos Digitais

Baixo
CAC

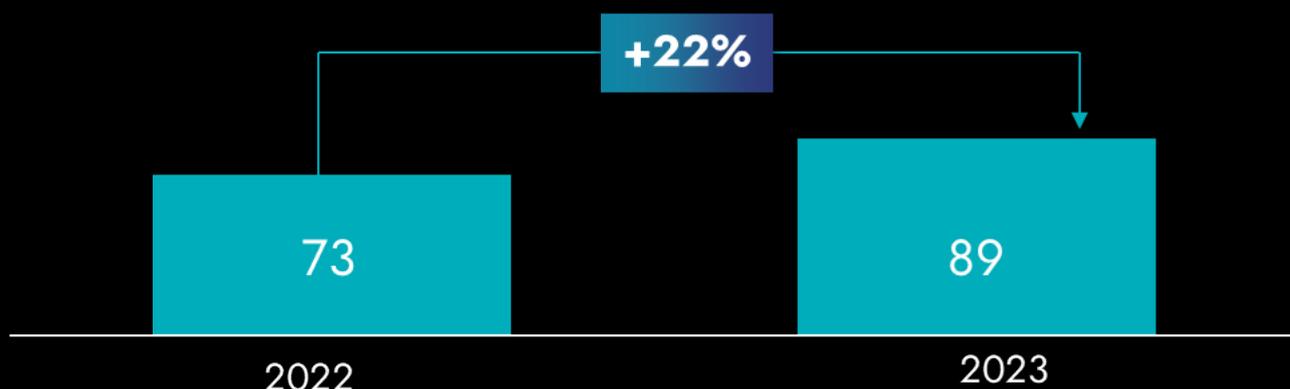
Comunidade ativa e
engajada

Sustentabilidade
Financeira

Diferenciais

grupoQ é uma Edtech, que possui duas grandes linhas de atuação

Receita Operacional Líquida - GrupoQ
(Em R\$ MM)



Alavanca de Crescimento



~500k pagantes

Oportunidade de aumentar TM com ecossistema completo para concurseiro



Modelo de alta eficiência e flexibilidade

Com capacidade de adaptação a cada player
Oportunidade de alavancar número de parceiros estratégicos



| O GrupoQ é uma Edtech que busca desenvolver tecnologia para o futuro da educação

○ Futuro Vida Toda

- Alto **potencial de alavancagem** da atuação na pós graduação premium (maior mercado em pós).
- Diversificação da **oferta de produtos das investidas** impulsionando aumento de Ticket Médio e Share.
- Continuar usando a **força das nossas marcas** para entrar em adjacências como profissionalizante e certificações.
- Novas **aquisições oportunísticas** de empresas de nicho solidas para complementar nossa atuação no segmento não regulado alinhado com estratégia de alocação de capital.

Vida Toda é um mercado grande que
contempla amplas
oportunidades

YDUQS tem **estratégia clara** de atuação e focos específicos no VT

Histórico de crescimento com **alta rentabilidade** vem aumentando a relevância do VT no portfólio YDUQS

Estamos animados com o **futuro das nossas iniciativas**

YDUQS DAY

IBMEC

MARINA FONTOURA

VP DE CRESCIMENTO E NOVOS
NEGÓCIOS YDUQS
CEO IBMEC



IBMEC tem posicionamento privilegiado para

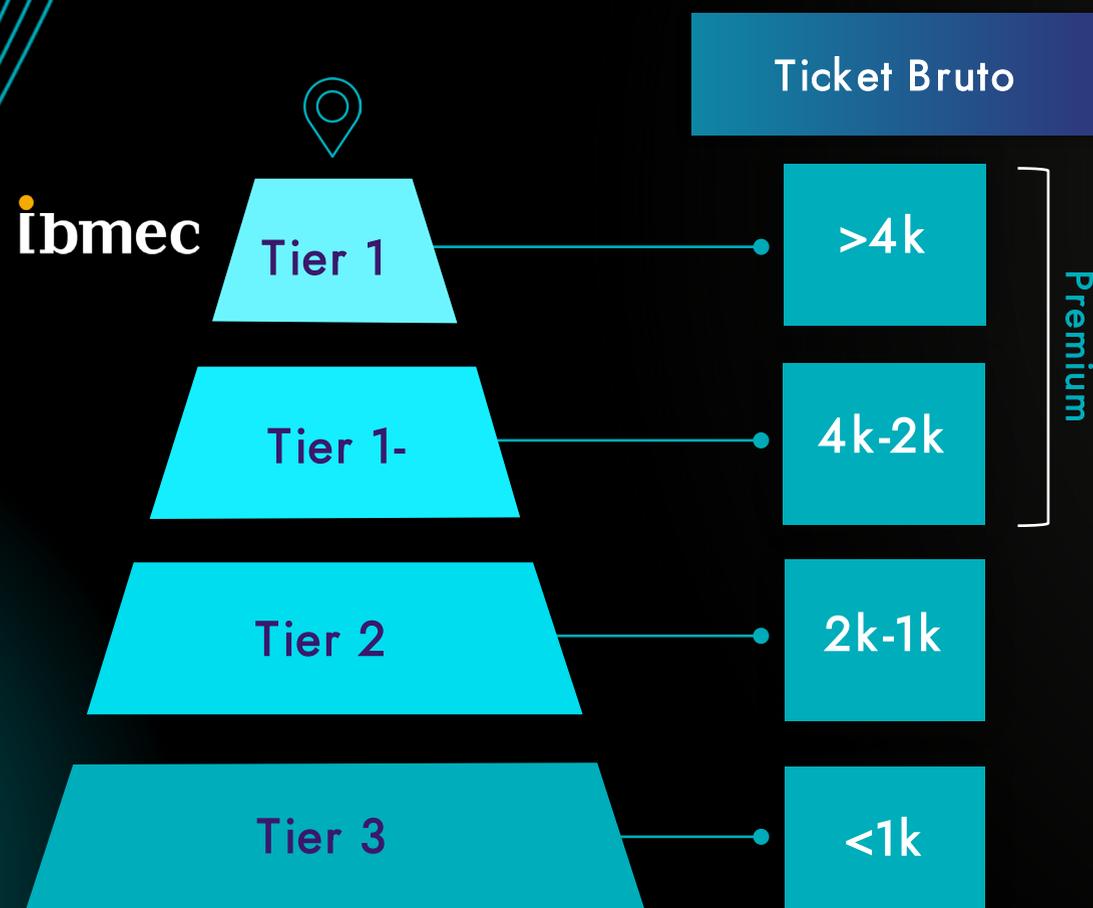
crescer com altas qualidade e margem

Mercado premium é um **nicho relevante e atrativo**. Conquistamos a excelência no segmento com proposta de valor diferenciada

Entrega de **fortes resultados** desde a aquisição tem levado a ganhos de share e posição de liderança no segmento em seu portfólio

Temos um **futuro promissor** pela frente

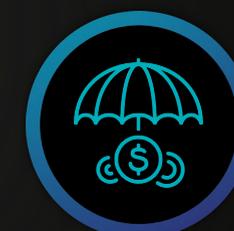
IBMEC está posicionado no tier mais elevado no mercado de graduação



Segmento Premium do IBMEC é atrativo e relevante



TAM estimado em R\$ 6Bi



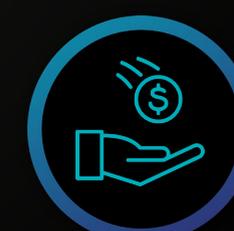
Estabilidade regulatório e **barreira de entrada**



Alta **resiliência** de ingressantes



Taxas de **renovação > 95%**



Ganhos reais de ticket médio

Excelência conquistada com proposta de valor diferenciada



The Ibmec logo features a yellow dot above the letter 'i' in 'Ibmec', which is written in a white, bold, sans-serif font. A thin white horizontal line is positioned below the text.

Ibmec

A large, dark blue circular graphic with a lighter blue gradient border. Inside the circle, the text 'NPS 60' is centered in a white, bold, sans-serif font. Two horizontal dashed lines, one above and one below the text, extend across the width of the circle.

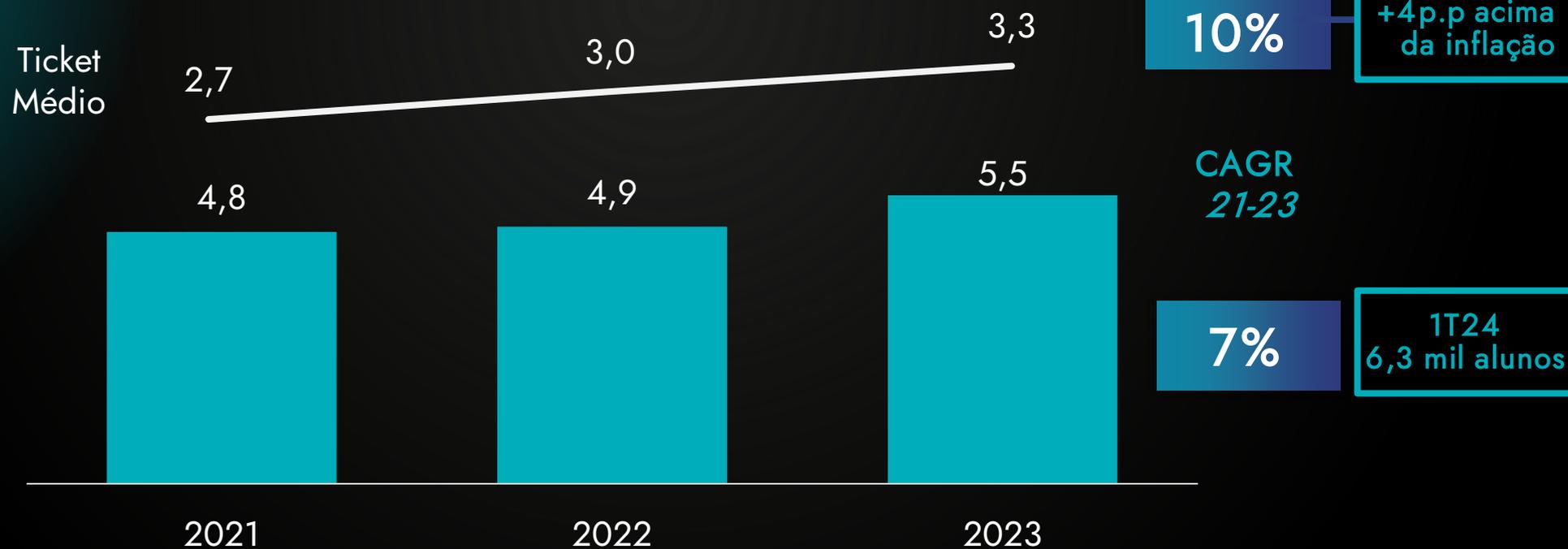
NPS 60

Diferenciação
do Ibmec
é a chave para
crecimento

Ibmec com crescimento expressivo desde a aquisição pela YDUQS

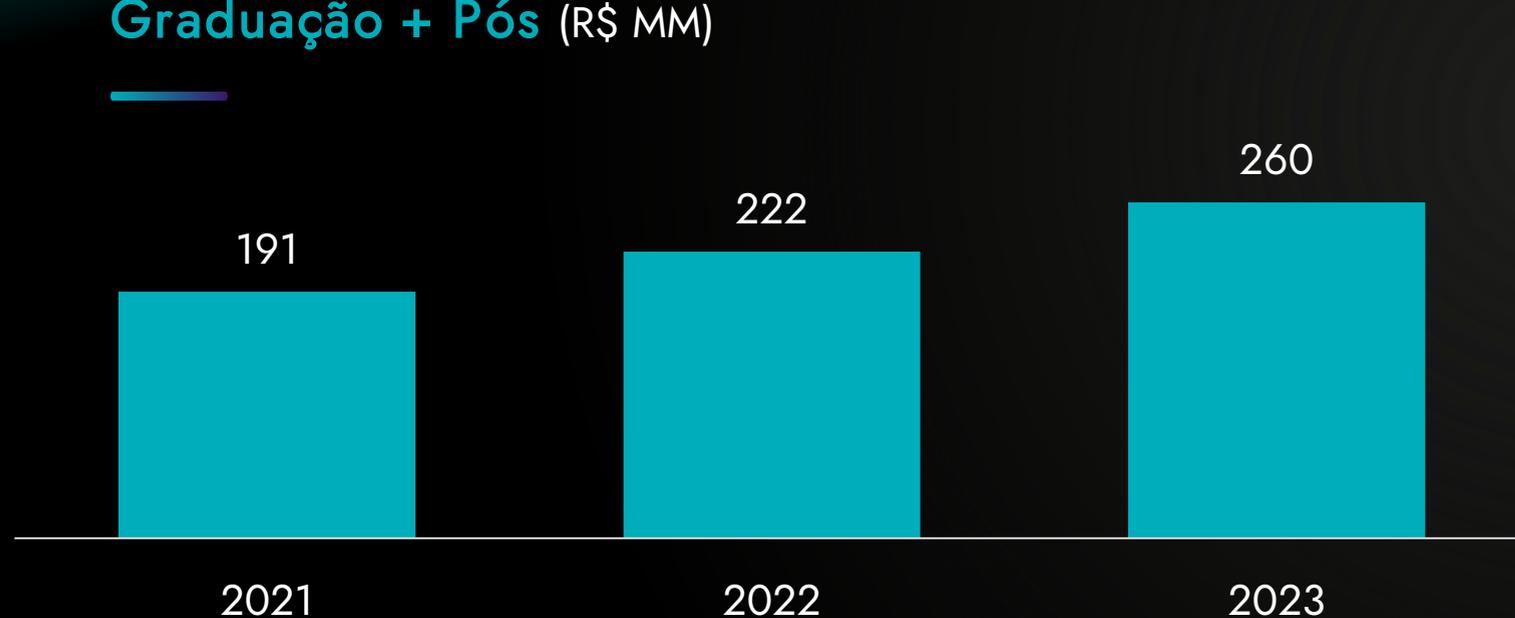


Base de Alunos e Ticket Médio Líquido – Graduação (# aluno, R\$/mês)



Ibmec com **crescimento expressivo** desde a aquisição pela YDUQS

Receita Operacional Líquida Presencial –
Graduação + Pós (R\$ MM)



CAGR
21-23

17%



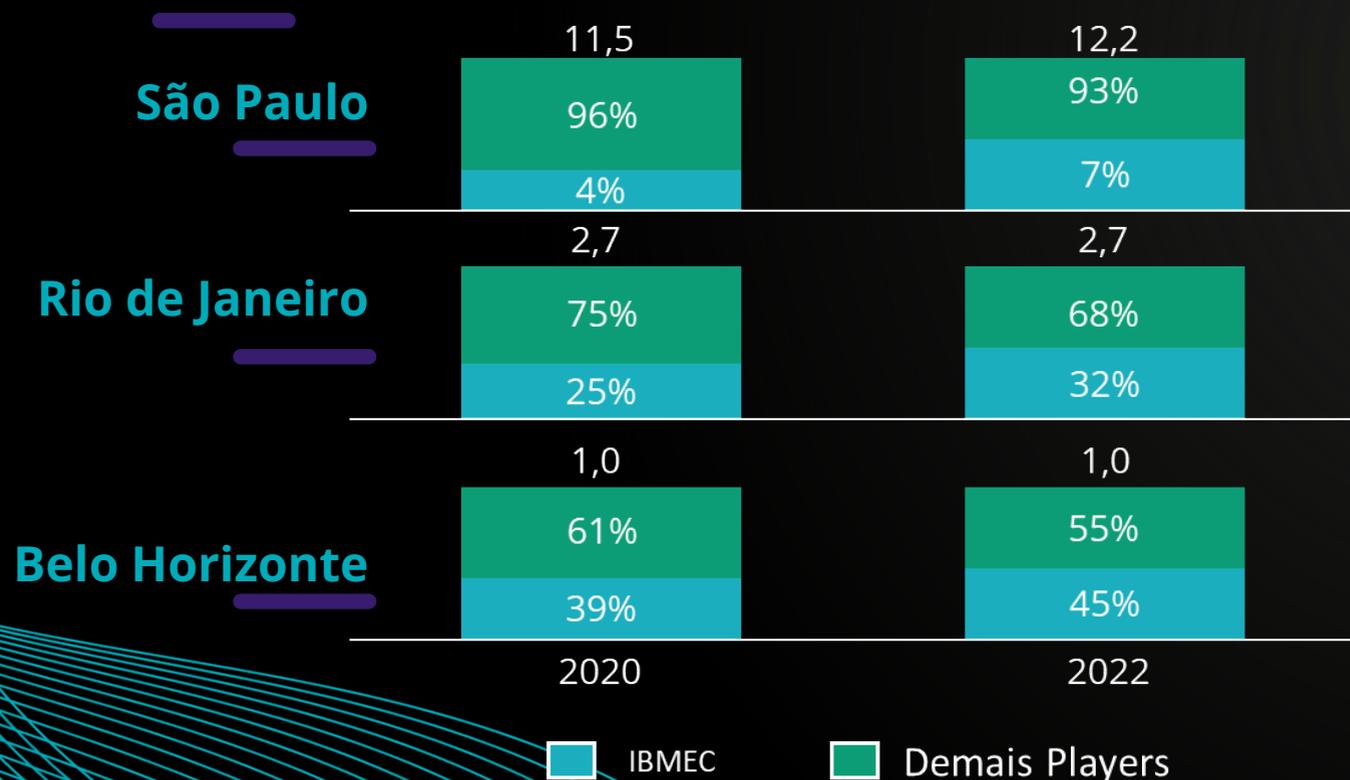
Margem EBITDA
IFRS ~50%



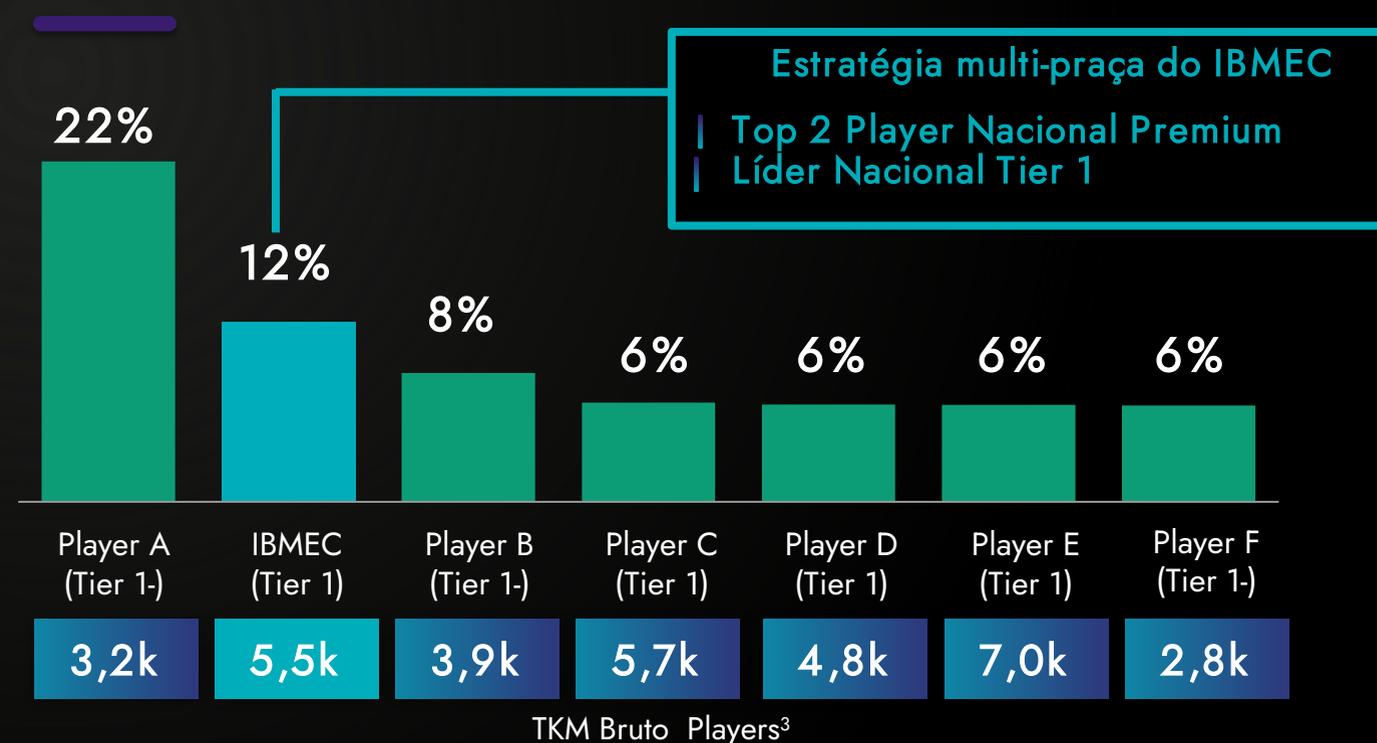
~13% da ROL da
pós-graduação
presencial

Levando a ganhos no seu segmento e portfólio de market share e liderança de mercado

Evolução de **Ingressantes Premium** (Portfólio IBMEC) por praça (em # '000 ingressantes)

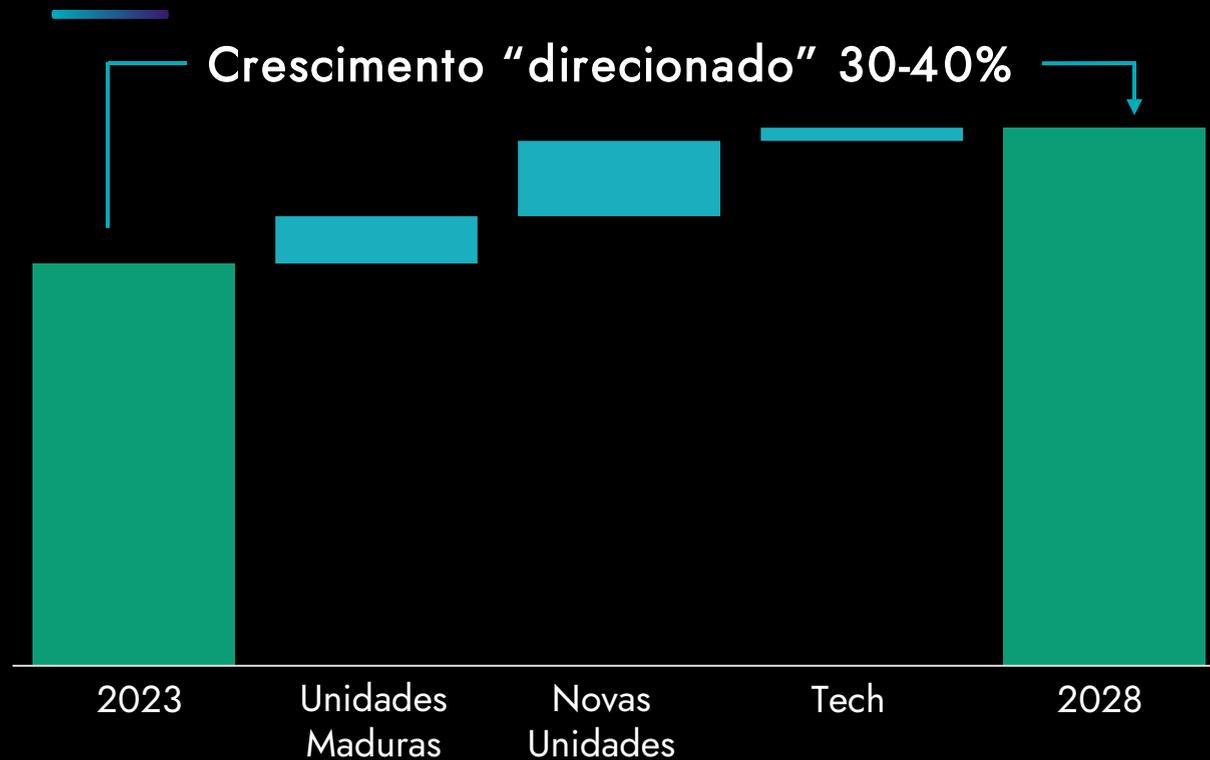


Share Ingressantes (Portfólio IBMEC) - **Top 7 Players 2022 (Premium)** (em %)



Temos um futuro promissor com verticais de crescimento já direcionadas

Evolução da base de alunos – Graduação



Verticais de Crescimento



Unidades Maduras

Maiores turmas entrando do que as turmas que estão se formando (ganho share ingressantes)



Novas Unidades

Maturação de novas unidades Faria Lima e Brasília (hoje no segundo ano de operação)

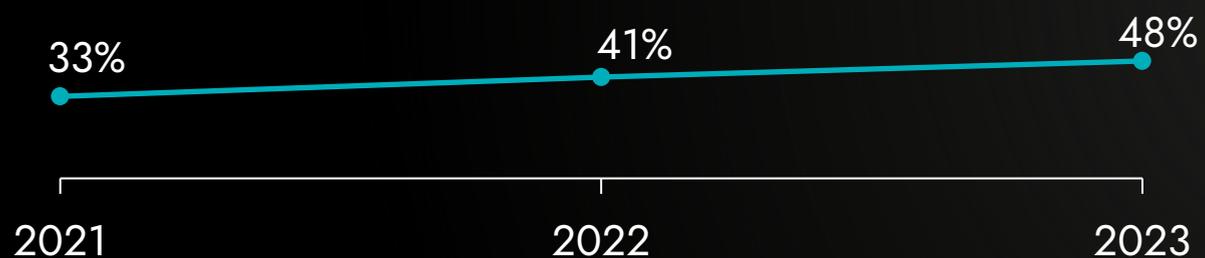


Tech

Fortalecimento do IBMEC no segmento Tech com entrada de novo foco de portfólio

IBMEC vem ganhando força em SP e a praça representa oportunidade para mais crescimento futuro

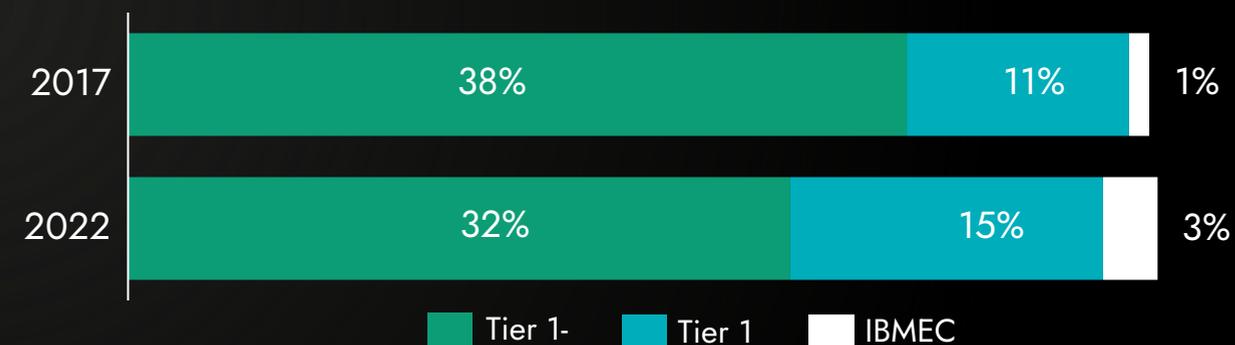
Representatividade ROL SP | Graduação



Ticket Médio na praça SP: ~40% maior que a média IBMEC

Mercado Potencial da RGI de São Paulo: 30k ingressantes/ano

Penetração mercado potencial (Premium)² - RGI SP



Espaço para aumento de share sobre Players do Tier 1- e de Penetração em mercado potencial

O Futuro Ibmecc

- Reforço da **proposta de valor e diferenciação** para contínua evolução do **ticket médio**.
- Maturação e consolidação dos **novos campi** Faria Lima e Brasília.
- Aumento da relevância em segmentos adjacentes a Negócios como **Tech e Direito**.
- Oportunidade futura de crescimento de **novas operações em SP**.

IBMEC tem posicionamento privilegiado para

crescer com altas qualidade e margem

Mercado premium é um **nicho relevante e atrativo**. Conquistamos a excelência no segmento com proposta de valor diferenciada

Entrega de **fortes resultados** desde a aquisição tem levado a ganhos de share e posição de liderança no segmento em seu portfólio

Temos um **futuro promissor** pela frente

YDUQS DAY

IBMEC

MARINA FONTOURA

VP DE CRESCIMENTO E NOVOS
NEGÓCIOS YDUQS
CEO IBMEC

