

Portfólio de serviços
móveis em grande
escala que gera uma
receita de US\$ 16
milhões



MERGERSCORP

Portfólio de serviços móveis em grande escala que gera uma receita de US\$ 16 milhões

Está disponível para aquisição um conjunto de aplicativos de leitura de códigos QR e códigos de barras reconhecido mundialmente, que opera em escala extraordinária tanto no iOS quanto no Android. Desde o lançamento, em 2014, a empresa se tornou parte integrante dos hábitos diários dos consumidores em todo o mundo, gerando um fluxo significativo e independente de dados de leitura de produtos e de intenção de compra.

Escala e base de usuários

- Mais de 863 milhões de downloads no total
- ~39,2 milhões de usuários ativos mensais (MAU)
- ~2,7 milhões de usuários ativos diários (DAU)
- ~89% dos usuários ativos mensais (MAU) vêm do Android
- ~11% dos usuários ativos mensais (MAU) vêm do iOS
- Taxa de instalação orgânica de 76% para o aplicativo iOS no final de 2025
- Custo estimado de substituição de cerca de US\$ 120 milhões para reproduzir a base de usuários atual por meio de aquisição paga

A dimensão da base instalada oferece uma vantagem competitiva significativa, já que a utilidade do QR e da leitura de códigos de barras cria uma sólida base de aquisição orgânica e um comportamento habitual dos usuários.

Perfil financeiro e otimização de lucros

A empresa gerou US\$ 16,08 milhões em receita nos últimos 12 meses (TTM), principalmente por meio do Google AdMob, com lucro líquido declarado de aproximadamente US\$ 1,7 milhão.

A lucratividade divulgada é intencionalmente limitada pela estratégia agressiva de reinvestimento dos fundadores. Atualmente, cerca de 89% da receita é reinvestida na aquisição de usuários (UA) por meio de um sistema proprietário de lances automatizados, projetado para maximizar a participação no mercado e o crescimento do número de usuários.

Isso cria uma oportunidade significativa e imediata de otimização do lucro para um novo proprietário. Normalizar os gastos com aquisição de usuários (UA) para cerca de 50% da receita poderia, potencialmente, gerar um lucro anual normalizado de aproximadamente US\$ 8 milhões, sujeito à validação por meio de uma due diligence financeira e operacional.

Tecnologia própria e infraestrutura automatizada de aquisição de usuários

A pilha de tecnologia é moderna e desenvolvida inteiramente internamente, e a empresa opera sua própria infraestrutura proprietária de lances automatizados e gestão de orçamento no Google Ads e no Apple Search Ads.

O sistema vem sendo aprimorado há vários anos e foi projetado para gerenciar a aquisição em grande escala, mantendo um ROAS positivo. Espera-se que toda a tecnologia própria, o código-fonte e os sistemas de aquisição de usuários sejam transferidos junto com o negócio.

TARGET PRICE

\$ 28,000,000

GROSS REVENUE

\$ 16,180,000

EBITDA

\$ 8,006,753

BUSINESS TYPE

Negócios na Internet

COUNTRY

Estados Unidos

BUSINESS ID

L#20261156

Retenção comprovada de usuários e demanda orgânica

A durabilidade da base instalada é comprovada pelo histórico de comportamento dos usuários. Um aplicativo iOS antigo que foi retirado da App Store em 2020 — e que, desde então, não recebeu mais downloads nem atualizações — continuou gerando uma receita publicitária residual significativa por vários anos.

Isso mostra que o comportamento de pesquisa é algo habitual e persistente, enquanto a alta taxa de instalações orgânicas reduz ainda mais a dependência da aquisição paga.

Modelo de negócios enxuto e administrado pelo fundador

A empresa opera com uma estrutura de custos excepcionalmente enxuta:

- Nenhum funcionário
- Sem desenvolvedores terceirizados
- Sem inventário físico
- Aproximadamente 5 a 10 horas por semana de dedicação conjunta dos fundadores
- Tecnologia e código-fonte totalmente desenvolvidos internamente
- Sistemas próprios automatizados de UA e gestão de orçamento

A plataforma, portanto, oferece a um possível comprador um modelo operacional altamente escalável e com poucos ativos, com grande potencial para profissionalização, expansão da monetização e otimização da lucratividade.

DESTAQUES E PRINCIPAIS ATIVOS

1. Escala e base de usuários extraordinárias

Mais de 863 milhões de downloads no total, cerca de 39,2 milhões de usuários ativos mensais (MAU) e 2,7 milhões de usuários ativos diários (DAU) no Android e no iOS. Estima-se que recriar a base de usuários atual por meio de aquisição paga custaria cerca de US\$ 120 milhões.

2. Otimização imediata do lucro

A taxa atual de reinvestimento em UA de cerca de 89% reduz significativamente a lucratividade divulgada. Reduzir os gastos com UA para cerca de 50% da receita poderia gerar aproximadamente US\$ 8 milhões em lucro anual normalizado, criando uma alavanca imediata para otimizar o fluxo de caixa.

3. Enorme acervo de dados próprios

Cada leitura do código de barras de um produto representa um sinal de alta precisão sobre a intenção de compra. Com cerca de 2,7 milhões de usuários ativos diários (DAU), a plataforma gera um fluxo contínuo de dados sobre intenção de compra, com possíveis aplicações em análises de varejo, insights sobre o consumidor e tecnologia de publicidade (AdTech).

4. Potencial inexplorado das assinaturas

No momento, a plataforma não tem nenhum plano de assinatura premium. Se conseguissem converter apenas 5% dos cerca de 39,2 milhões de usuários ativos mensais (MAU) para uma assinatura com preço a partir de US\$ 1,99 por mês, isso poderia gerar uma fonte substancial de receita recorrente.

5. Potencial de integração comercial

O comércio de afiliados, a descoberta de produtos e as integrações de comércio direto representam oportunidades adicionais de monetização. Mesmo uma conversão limitada dos atuais 2,7 milhões de usuários ativos diários (DAU) poderia gerar um fluxo

Page 2 of 3

de receita incremental significativo.

6. Oportunidade de mediação de anúncios

Mais de 96% da receita publicitária vem, atualmente, do Google AdMob. A adoção de um ambiente de mediação competitivo, como o AppLovin MAX ou o ironSource, poderia aumentar a eficiência da monetização, criando mais concorrência entre as fontes de demanda e, possivelmente, melhorando os eCPMs.

7. Modelo “chave na mão” operado pelo fundador

O negócio exige apenas de 5 a 10 horas semanais de dedicação dos fundadores, sem funcionários, estoque ou desenvolvimento terceirizado. Espera-se que a transação inclua o código-fonte, a infraestrutura proprietária de aquisição de usuários (UA) e os sistemas automatizados de lances, oferecendo uma plataforma pronta para uso a um comprador estratégico ou financeiro.

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

MERGERSCORP

© 2026 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2026 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.

MERGERSCORP

WWW.MERGERSCORP.COM