

lubs

Oferecendo **7,8% de participação societária**
em troca de investimento de **R\$ 1.060.000**



A Lubs é uma marca de produtos para saúde e bem-estar sexual

A Lubs transformou um dos maiores tabus num produto de consumo exponencial, ressignificando a relação com a saúde sexual por meio do cuidado diário e cotidiano



Vamos expandir dentro dos próprios canais já consolidados

Temos nosso próprio e-commerce e estamos presentes em varejistas estratégicos como **Beleza na Web**, **Westwing** e **Época Cosméticos**

Também estamos presentes em **+300** lojas das maiores redes de farmácia do Brasil como **Drogas Raia** e **Venâncio**

Projetamos expandir para **1.850** lojas em até 5 anos, com um **CRESCIMENTO DE 10 VEZES** no faturamento do canal

60.000 clientes atendidos via e-commerce próprio

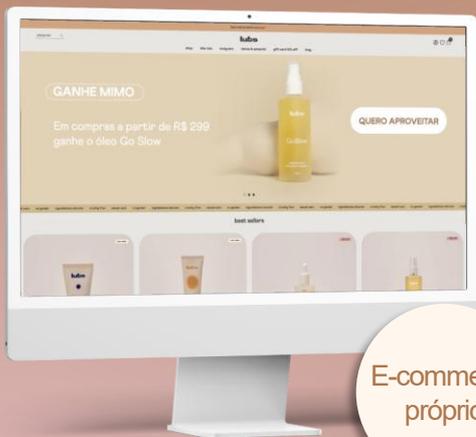
Presença física em 10 estados no Brasil

67% margem bruta

Mostrando-se um negócio saudável

Nossa estratégia **comercial é multicanal**. Operamos com **dois modelos de vendas** e forte presença digital e física junto a gigantes do mercado

B2C



Na nossa vertical de e-commerce, vendemos nossos produtos por meio de **grandes parceiros** e site **próprio**

+60 mil clientes

B2B2C

Os produtos de saúde sexual Lubs já dividem as prateleiras com produtos de skincare

Principais redes de farmácia e varejistas estratégicos (online e offline)



E temos potencial de expansão nos clientes atuais

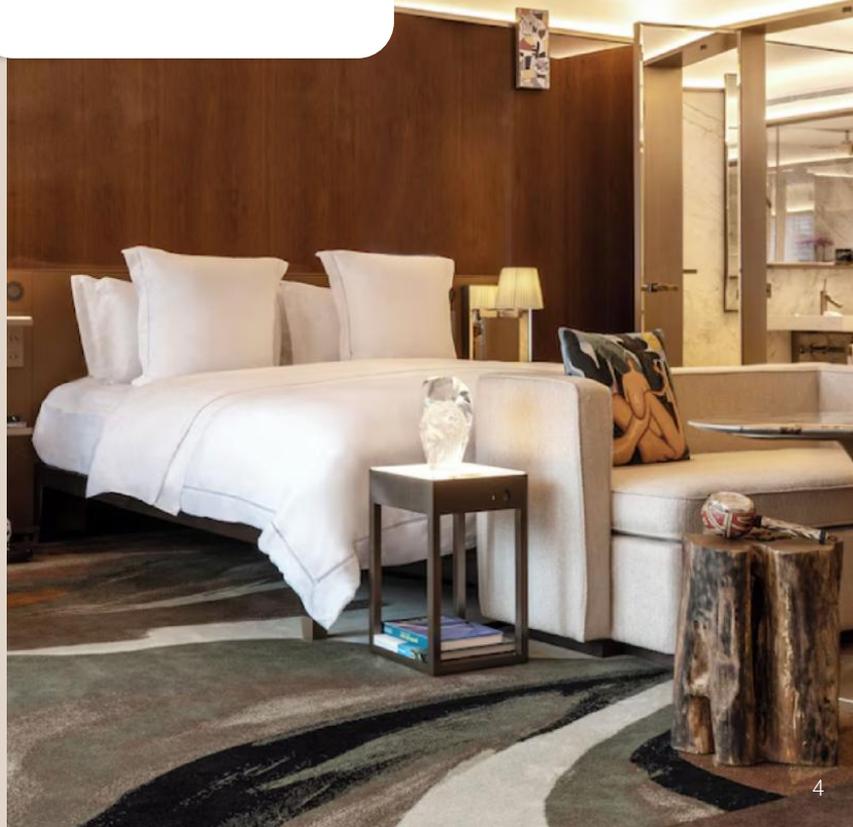
Temos uma vertical de parcerias com **hotéis de luxo** — reforçando nosso **diferencial** como **marca premium**

Levamos a **experiência premium dos nossos produtos** para a estadia de **redes hoteleiras de luxo**

A **qualidade e sofisticação** da Lubs foi reconhecida pelo Rosewood São Paulo.

Nossos produtos estão disponíveis em todos os quartos do hotel 6 estrelas

ROSEWOOD
HOTELS & RESORTS



Produtos já presentes nas maiores redes farmacêuticas do Brasil, com **potencial de crescimento de receita de 10 VEZES**



ONDE ESTAMOS HOJE

197
PDV's

75
PDV's

45
PDV's

ONDE QUEREMOS CHEGAR

(PDVs potenciais)

Ano 1 - solidificação nas lojas atuais
Ano 2 - 300 PDV's
Ano 3 - 500 PDV's
Ano 4 - 750 PDV's
Ano 5 - **1.000 PDV's**

Ano 1 - 250 melhores PDV's de SP e RJ
Ano 2 - 500 PDV's
Ano 3 - **700 PDV's**

Ano 1 - solidificação nas PDV's atuais
Ano 2 - **150 PDV's**

A representatividade das vendas do canal B2B sairá de 23% para 70% em 5 anos



Nossa estratégia de crescimento envolve impacto e presença nos canais físicos

Os produtos de saúde sexual Lubs já dividem as prateleiras com produtos de skincare

ONDE

Praça e público-alvo

Posicionamento do produto alinhado com o potencial de consumo

Posicionar os produtos em praças com público alta renda

Ex.: Presença em hotéis 6 estrelas

COMO

Time de promotoria

- Assegurar que os produtos estejam corretamente posicionados na categoria adequada, com disponibilidade de itens e máxima visibilidade entre os concorrentes
- Realizar visitas técnicas quinzenais em todos os pontos de venda (PDVs) para inspeção, ajustes necessários e fortalecimento de relacionamento
- Coleta de dados e fotografias para negociação e elaboração de relatórios

Visual Merchandising

- **Material de Trade:** Caixas organizadores, faixas de gôndola, whoblers, stoppers e etc
- **Digital (Rappi e App Próprio):** Envio de e-mail marketing e ativação do CRM da rede

Ativações de consumo

Descontos e Ofertas Relâmpago: Promoções de tempo limitado para estimular compras imediatas

Nosso mercado é enorme: 24,2 milhões de brasileiros classes A e B estão sexualmente ativos



O mercado de sextech no **Brasil** tem projeção de **US\$ 3,385 bi** até 2030

Fonte: Grand View Horizon



Levantamento mostrou que o Brasil é o **5º país** com mais buscas por sex toys

Fonte: Metrôpoles



Segundo o estudo realizado pela Globo, sete em cada dez brasileiros com mais de 50 anos **compram online pelo menos uma vez ao mês**

Fonte: O Globo

E o futuro?

O mercado de bem-estar sexual no Brasil movimenta cerca de R\$ 2 bilhões por ano, e **deve dobrar de tamanho até 2028** com uma projeção de expansão média de ~8% ao ano *(Fonte: Terra)*

Grupos como a **CIMED** já investem em linhas de toys nas farmácias Brasileiras

Lojas como a **Sephora** já vendem várias marcas fora do Brasil

CVS, Target e Walmart já possuem departamentos dedicados a produtos de saúde sexual



Dona da **Dermacyd** é líder do segmento de higiene íntima feminina



Fable Investments (Natura&Co) já investiu na marca americana de saúde sexual MAUDE (EUA)



Marca exclusiva **Needs** com lubrificantes no portfólio

Operamos com um modelo Asset Light



Pesquisa com base de **consumidores e comunidade** para mapeamento de novos produtos



Desenvolvimento de fórmulas com **responsáveis técnicos**, químicos e especialistas



Industrialização terceirizada em parceiros aptos tecnicamente e autorizados pela **ANVISA**

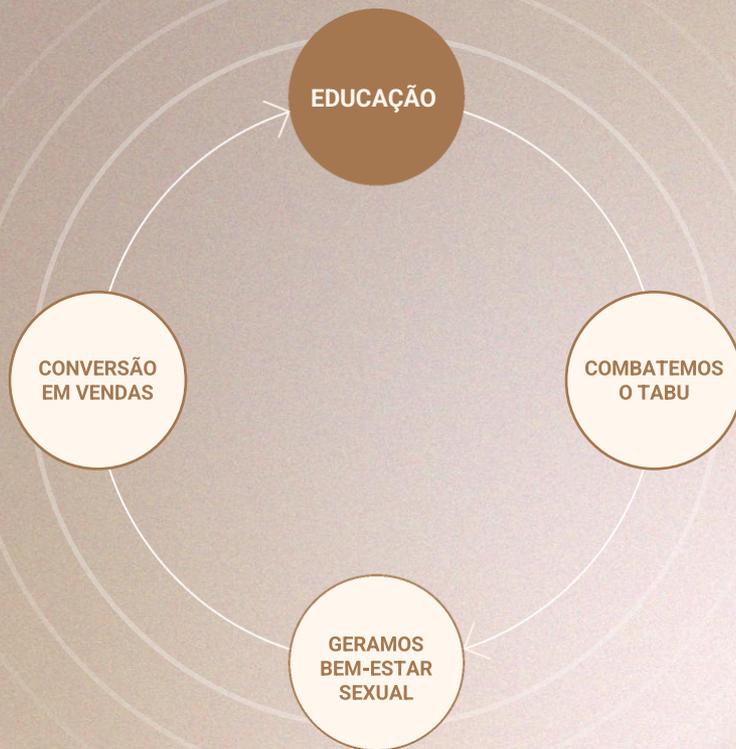


Logística terceirizada no modelo **Fulfillment** (SP Capital)
*centro de logística terceirizado



Criação de estratégias de venda **B2C e/ou B2B2C**

EDUCAÇÃO = VENDAS



Usamos o poder das redes sociais, atualmente com **100 mil de seguidores nas redes sociais**, e mais de 200 mil envios de mail marketing por mês, para fortalecer o propósito educacional e ampliar nossa proposta de valor



Focamos, também, no marketing de conteúdo para captação de leads e conversão direta

Leads captados pelos e-books da Lubs já converteram aproximadamente **R\$ 95 mil** no site da empresa, (apenas em primeira compra)



**Temos 60.000+
clientes atendidos,
e recorrência de
mais de 60%,
comprovando o alto
nível de satisfação
e qualidade da
experiência promovida
pela Lubs**



A. V. Verificado



Sensacional! Pode comprar que a sensação é muuuuuitttooo gostosa!

Jambu Vibes

S. D. Verificado



Muito bom mesmo ,cumpri o que prometi ,minha esposa adorou ela nunca usou nada igual a esse produto nós super recomendamos , sensação super gostosa.nota 10.

S. R. Verificado



Minha esposa tem usado e o resultado é muito bom.

M. L. Verificado



Estava procurando um oleo natural e vegano, obrigado Lubs!

L. T. Verificado



Altamente hidratante, estou apaixonada com este sérum! Nunca vi nada parecido com ele!

M. V. Verificado



Foi uma Experiência Impar! Super aprovado e recomendo a todos essa vibe do Jambu!

M. Verificado



Eu só passei aqui, pra agradecer e venerar o Jambu vibes 🍷 O que é esse vidrinho minha gente???? Esquenta, esfria, formiga, treme e faz a gente sentir um dos melhores orgasmos da vidaaaa

A. P. Verificado



Produto excelente! Aumento da sensibilidade, sensação vibratória, lubrificação, aumento da sensação de prazer garantida!

Jambu Vibes

C. A. Verificado



O produto é sensacional, o efeito é maravilhoso, nunca usei nada parecido. O gosto e a textura também são ótimos.

Jambu Vibes



C. F.



Se fosse pra dar menos de 5 estrelas seria por não ser infinito!! gente, que cheiro gostoso! tô completamente vicada. fiquei com medo de gostar por não curtir cheiro doce mas esse tem um quê diferente. desliza muito sem deixar pegajoso, e super hidrata a pele. amei! <3

L. M. Verificado



Maravilhoso!!! Cuidado sem igual com a pele. Pra quem tem a região sensível ou ressecada, salva muito! Melhora a qualidade de vida real. Obrigada, Lubs♥

C. G. Verificado



Achei fantástico!!

Jambu Vibes

M. R. Verificado



Parceira (NÓS) super feliz e satisfeita. Produto cumpre com seu propósito. EXCELENTE.

Jambu Vibes

L. P.



jambu vibes é tudo isso e mais um pouco, mesmo! chegou hoje, hoje mesmo já usei e ta mais do que aprovado. cumpre tudo que promete, é maravilhoso!!! virou minha nova religião, juro



D. G.



Acalma os sintomas da vaginite atrófica. Foi um alívio.

L. B. Verificado



produto excelente, estava com ressecamento e rachadura na pele do pênis há anos passei vários produtos com indicação médica e nada resolvia, até conhecer esse produto que minha namorada usava, parabéns, para mim o produto foi medicinal.

**Temos 60.000+
clientes atendidos,
e recorrência de
mais de 60%,
comprovando o alto
nível de satisfação
e qualidade da
experiência promovida
pela Lubs**



S. B. Verificado

★★★★★

Excelente produto, ajudou a melhorar a pele que era muito sensível.

I. Verificado

★★★★★

Incluir a massagem na minha rotina a dois mudou tudo. O aroma do óleo é delicioso, além de ser super hidratante. Estou apaixonada!



L. G. Verificado

★★★★★

Lubrificante excelente. Textura imita muito a lubrificação natural, não deixa pegajoso e desliza muuuuito. Amei



M.

★★★★★

O Go Slow é muito gostoso! Pra mim ele rende bastante. Comprei em fevereiro e já usei várias vezes pra massagem e como hidratante — e é maravilhoso pras duas coisas —, e ele ainda não está nem na metade. A pele fica com toque e cheiro muito gostosos.

M. C. Verificado

★★★★★

Lubs tem a textura maravilhosa, nunca usei um igual.

J.

★★★★★

Não é a primeira vez que compro esse lubrificante. Ele realmente é muito bom, o melhor que já usei: não fica pegajoso igual aos vendidos em farmácia e rende bastante.

R. S. Verificado

★★★★★

O melhor produto do mercado, não troco por nenhum. Textura maravilhosa, hidrata de verdade, fragrância agradável. Fácil acesso a compra e entrega no prazo. Super recomendo!

G. K. Verificado

★★★★★

ótimo retorno do parceiro

L. G. Verificado

★★★★★

Ótimo produto, não dá alergia e ajudou muito na lubrificação

B. M. Verificado

★★★★★

eu tô amando sair do banho e usar ele na pele e no cabelo. super nutre e deixa um sensorial incrível. o cheirinho é leve mas fica marcante quase o dia todo. um dos meus favoritinhos. <3



B. R. Verificado

★★★★★

Cheiro e gosto bom. Adorei! <3 Sem falar que a embalagem é linda!

S. D. Verificado

★★★★★

Gostei muito, melhor que já usei até hoje.



A. S. Verificado

★★★★★

Maravilhoso na massagem corporal, desliza na pele causando sensação deliciosa, hidrata a pele sem deixar pegajoso, nos cabelos deixa um cheiro delicioso.

Espero que sempre esteja em linha para voltar a comprar e que venha outros óleos como esse.
Beijos e gratidão

Portfólio com 16 SKUs

Nossos produtos são criados a partir de um diálogo contínuo com nossa comunidade

DERMOCOSMÉTICOS



Naked Taste



Vanilla Dream



Jambu Vibes



Hot Moves



Go Slow



Sérum Íntimo



Turn Me On



Warm Up

JOGOS, DIÁLOGOS E TOYS



Connection Cards



Magnetic Cards



Positions Cards



Sex Journal



Bliss Bullet Plus



Sugador Bloom



Nécessaire Lubs



Boné Lubs

Nossa performance e indicadores

Hoje, **23%** das nossas vendas vêm do canal B2B

Chegaremos em **70% em 5 anos**



60%
dos clientes
são recorrentes

Taxa de Conversão Constante no B2C



Receita em
2024

3,4M

Pontos de
venda atuais

+300

Clientes
atendidos

+60 mil

CAC

R\$ 39

Temos que melhorar nosso capital de giro para atender a todos os pedidos

Em 2024 tivemos mais de R\$ 1 milhão em pedidos de 3 redes de farmácias e conseguimos atender apenas R\$ 192 mil.

Pedidos

1.014.552



Atendidos

194.672



Concorrência e vantagens competitivas



Dentro das principais redes de farmácia do Brasil, como **Raia, Drogasil, São Paulo, Venâncio e Pacheco**, a **Lubs** é a única com um **posicionamento cleanlabel, comunicação sofisticada**, além das fórmulas de alto padrão. Tudo isso exatamente porque conseguimos atender as mais altas exigências das redes de farmácias

Co-fundador que já sabe o caminho para vender uma empresa de sucesso

E um time pronto para levar a Lubs ao próximo patamar



Gentil Nascimento
CEO & Co-Founder

Administrador e especialista em Gestão de Projetos pela Fundação Dom Cabral. Iniciou a carreira na XP Investimentos, especializando-se em Gestão Comercial. Na **Lubs**, liderou a entrada em grandes redes farmacêuticas (RD, DSPS) e tornou-se sócio majoritário. Também é sócio-fundador da **Better Drinks**, parcialmente adquirida pela **Heineken**, onde criou estratégias para **Baer Mate** e **Cerveja Praya**.



Clariana Leal | Head de Conteúdo

Educadora sexual e especialista em sexualidade positiva feminina. Há 9 anos, ajuda milhares de pessoas a conhecerem o próprio corpo, promovendo um diálogo educativo sobre a sexualidade. Fundadora da loja CLIMAXXX, também se destaca nas redes sociais como referência séria e embasada no tema.



The Z Capital | Gestão Financeira

Atua com metodologia de orçamento base zero, garantindo margem saudável e decisões 100% orientadas por indicadores. Riza Braga, fundadora do Grupo Horta e da venture builder Octo, acelerou empresas como DinDin (adquirida pelo Bradesco), Levoo, Moove, Linte, Buser, Falconi e Google Campus. Renan Oliveira, CFO e empreendedor com 12+ anos em gestão financeira, planejamento estratégico e valuation, é founder da Viabiliza, fintech que gerencia R\$ 650 milhões em faturamento e transaciona R\$ 15 milhões/ano.

Lubs na mídia

VOGUE

Conheça a primeira marca brasileira de sexual-care

Com fórmulas inovadoras, tecnológicas e sustentáveis a Lubs chega em outubro para inaugurar uma nova categoria no mercado brasileiro

exame.

Lubs: a marca de sexual care sem gênero que quer revolucionar o mercado

Com crescimento médio mensal de 85%, a expectativa da marca é, em até cinco anos, ser a maior do segmento do país

veja São Paulo

Cosméticos veganos ganham as prateleiras e a preferência do público

Tendência de abandonar produtos de origem animal chega com força aos itens de beleza

CLAUDIA

Sexual wellness promove o autoconhecimento no sexo e aumenta o prazer

É a vez do sexo ser encarado como estratégia de bem-estar por meio de produtos e experiências voltados para ele

ELLE

QUAL É O SEX TOY DA SUA QUARENTENA?

Enquanto para a maioria dos setores da economia o período da pandemia significa crise, quem vende produtos eróticos está vendo seu negócio crescer cada vez mais.

FOLHA DE S. PAULO

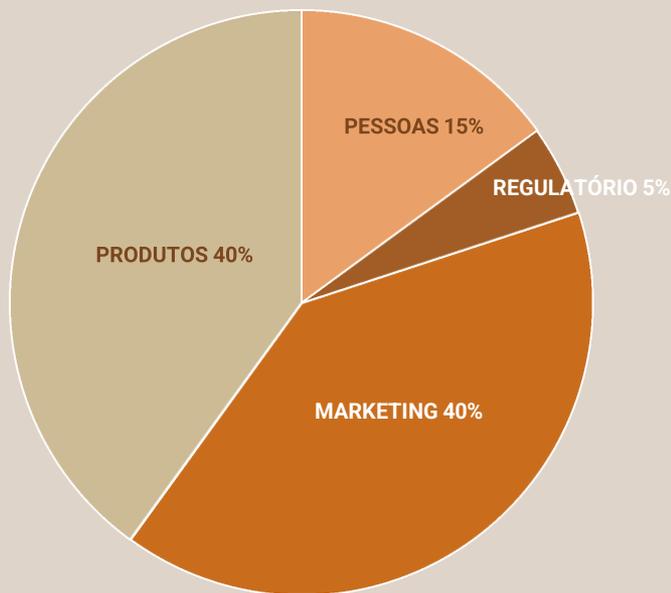
★ ★ ★

14.nov.2020 às 19h28

Testamos o lubrificante de jambu

Oportunidade de investimento

Total da rodada de investimento: R\$ 1.060.000



Foco nas produções para eliminar a falta de produto em três meses

Expandir campanhas digitais com influenciadores e marketing

Fortalecer equipe administrativa, financeira e de supply chain

Equilibrar fluxo de caixa e negociar melhores prazos com fornecedores

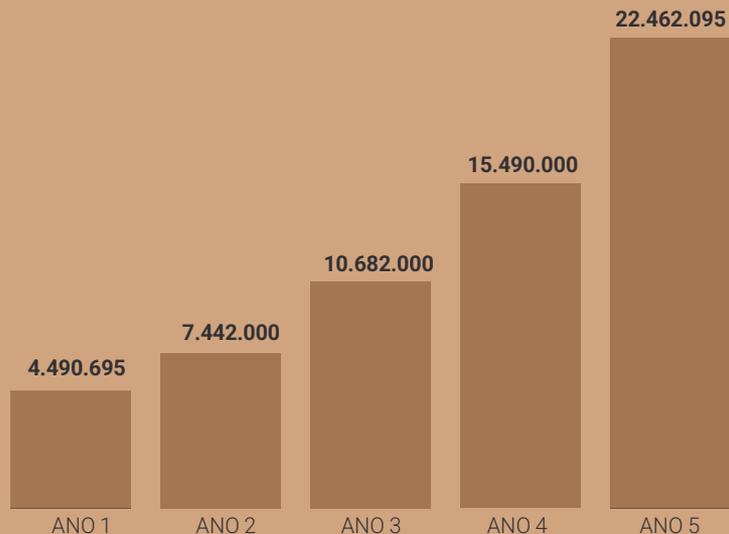
Projeção de faturamento e milestones

Presença em 1.850 pontos de venda em grandes redes de farmácia

Atender 100% dos pedidos dos **clientes que já temos**

Atingir **300K** de faturamento/mês ainda em 2025. E **600K** nos **próximos 12 meses**

Lançar cinco novos produtos em até **dois anos**



Por que investir na Lubs

Modelo Asset Light com um **time enxuto** – e entregando resultados

CEO com **ampla experiência** em gestão de empresas de varejo

Estratégia de crescimento clara, junto a clientes que já conquistamos

Forte presença de marca com alto reconhecimento no mercado

Projeção 12 meses após a captação de investimento

Rodada Investimento	1.060.000,00
Honorários EqSeed	15%
Honorários Mês 1	159.000,00

Mês	Receita Bruta	Imposto	Receita Líquida	Custo de Serviços Prestados	G&A	Lucro Líquido
1	210.000	(30.450)	179.550	(89.775)	(237.125)	(147.350)
2	231.000	(33.495)	197.505	(115.500)	(82.467)	(462)
3	254.100	(36.845)	217.256	(127.050)	(87.881)	2.324
4	279.510	(40.529)	238.981	(139.755)	(92.469)	6.757
5	307.461	(44.582)	262.879	(153.731)	(97.216)	11.933
6	338.207	(49.040)	289.167	(169.104)	(103.137)	16.927
7	372.028	(53.944)	318.084	(186.014)	(108.251)	23.819
8	409.230	(59.338)	349.891	(204.615)	(113.576)	31.701
9	450.153	(65.272)	384.881	(225.076)	(120.134)	39.670
10	495.168	(71.799)	423.369	(247.584)	(125.948)	49.837
11	544.685	(78.979)	465.706	(272.342)	(132.042)	61.321
12	599.153	(86.877)	512.276	(299.577)	(139.447)	73.252
Total	4.490.695	(651.151)	3.839.544	(2.230.122)	(1.439.693)	169.728

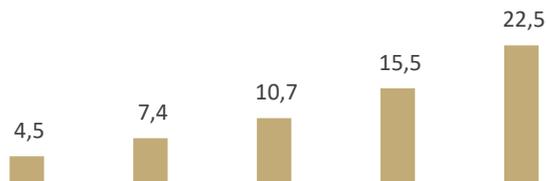
Estas previsões estão considerando o cenário em que a empresa atinja o valor máximo da rodada.

Caso esse valor não seja atingido, as previsões serão ajustadas.

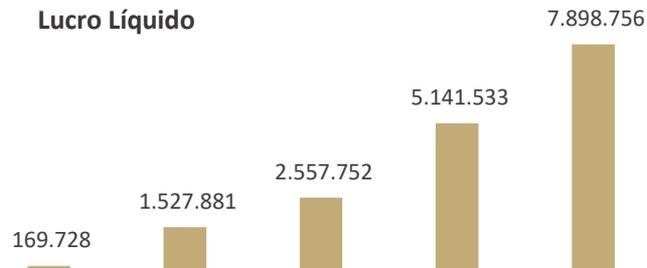
Projeção 5 anos após a captação de investimento

Receita Bruta

[Milhões R\$]



Lucro Líquido



Ano	Receita Bruta	Impostos	Receita Líquida	Custo de Serviços Prestados	G&A	IR	Lucro Líquido
1	4.490.695	(651.151)	3.839.544	(2.230.122)	(1.439.693)		169.728
2	7.442.000	(595.360)	6.846.640	(2.976.800)	(1.554.869)	(787.090)	1.527.881
3	10.682.000	(854.560)	9.827.440	(4.272.800)	(1.679.258)	(1.317.630)	2.557.752
4	15.490.000	(1.239.200)	14.250.800	(4.647.000)	(1.813.599)	(2.648.668)	5.141.533
5	22.462.095	(1.796.968)	20.665.127	(6.738.628)	(1.958.687)	(4.069.056)	7.898.756

Estas previsões estão considerando o cenário em que a empresa atinja o valor máximo da rodada.

Caso esse valor não seja atingido, as previsões serão ajustadas.

Retorno potencial

Mostramos, como exemplo hipotético, os retornos potenciais no seguinte cenário:

1. Investidor com 0,73585% da Lubs na forma de Notas Conversíveis em Ações.

→ Um investimento de **R\$ 100.000,00** nessa rodada.

2. Diluição da participação do investidor de 0,73585% para 0,45190% no momento da saída, considerando:

→ 3 rodadas de investimento seguintes de 15% de participação societária cada.

→ que o investidor não irá exercer seu direito de preferência, optando por não investir novamente em rodadas futuras de investimento.

Não há qualquer garantia de retorno do investimento efetuado

Cenário futuro em que a Lubs:	Valor da Participação do Investidor (R\$)	Múltiplo de Retorno de Investimento	Lucro/(Perda) bruto para o Investidor (R\$)
Encerra operações	0	0 x	(100.000)
Não é adquirida e não paga dividendos	Variável	Variável	Variável
Não é adquirida e paga dividendos	Variável	Variável	Variável
É adquirida por (R\$)			
100.000.000	451.903	4,52 x	351.903
200.000.000	903.807	9,04 x	803.807
300.000.000	1.355.710	13,56 x	1.255.710
400.000.000	1.807.613	18,08 x	1.707.613
500.000.000	2.259.517	22,60 x	2.159.517
600.000.000	2.711.420	27,11 x	2.611.420

lubs

Saiba mais em
eqseed.com/investir/lubs