

GetNinjas

Divulgação de Resultados 4T21e 2021

30 de Março de 2022



Destaques de 2021



Novos PROs cadastrados:
1,8 milhão em 2021
[+163% vs 2020]
269mil no 4T21
[+39% vs 4T20]



Solicitações de Clientes :
5,2 milhões em 2021
[+24% vs 2020]
1,3 milhão no 4T21
[+11% vs 4T20]



Receita Líquida:
R\$ 62 milhões em 2021
[+49% vs 2020]
R\$ 15 milhões no 4T21
[+59% vs 4T20]



Profissionais Ativos:
215mil
[+93% vs 2020]



Satisfação PROs e CLIs:
Nota 9,0 ReclameAqui
Nota 4,1 na App Store



Lucro bruto:
R\$ 57 milhões em 2021
[+49% vs 2020]
R\$ 14 milhões no 4T21
[+80% vs 4T20]

Parcerias:



**SHERWIN
WILLIAMS.**

multicoisas
soluções para o seu dia a dia

CASA&VIDEO

CentralAr.com

comgas

HomeHub
by JUDICE & ARAUJO

**BANCO
PAN**

GetNinjas

Marketplace de Serviços Horizontal que **Conecta Profissionais com Clientes**

01

Qual é a frequência do serviço?

Diário

Para quando você precisa deste serviço?

O quanto antes possível

Você já possui o material de limpeza? (Produtos de limpeza, balde, vassoura, etc)

Sim, possuo os materiais

Informações Adicionais

Preciso de uma diarista dedicada pois atualmente não tenho trabalhando de casa.

Buscar Profissionais

O cliente solicita um serviço

02

Disponíveis Meus pedidos Realizados

Diarista - Limpeza Padrão

Eduardo H.

A 500 m - Consolação

SEJA O PRIMEIRO A LIBERAR O PEDIDO!

Diarista - Limpeza Comercial

Vitor A.

A 900 m - Bela Vista

SEJA O PRIMEIRO A LIBERAR O PEDIDO!

Diarista - Limpeza Padrão

Felipe G.

A 1 km - Jardim América

+

A solicitação é transmitida para os profissionais

03

Diarista

Vila Madalena - São Paulo, SP

A 4 km de você

Qual serviço você procura?

Diarista

Qual é o local do serviço?

Apartamento

Contato do cliente

Maria C.

(11) 9****-**21

m****@****.com

87

LIBERAR PEDIDO 87

Os profissionais pagam para fazer um orçamento

04

Débora Freitas da Conceição

4.6 (67 avaliações)

Documentos verificados

Benedita de Sena

4.6 (50 avaliações)

Documentos verificados

Negociou com 58 clientes

Joana Pereira

4.8 (67 avaliações)

Documentos verificados

Negociou com 430 clientes

(11) 975843-7855

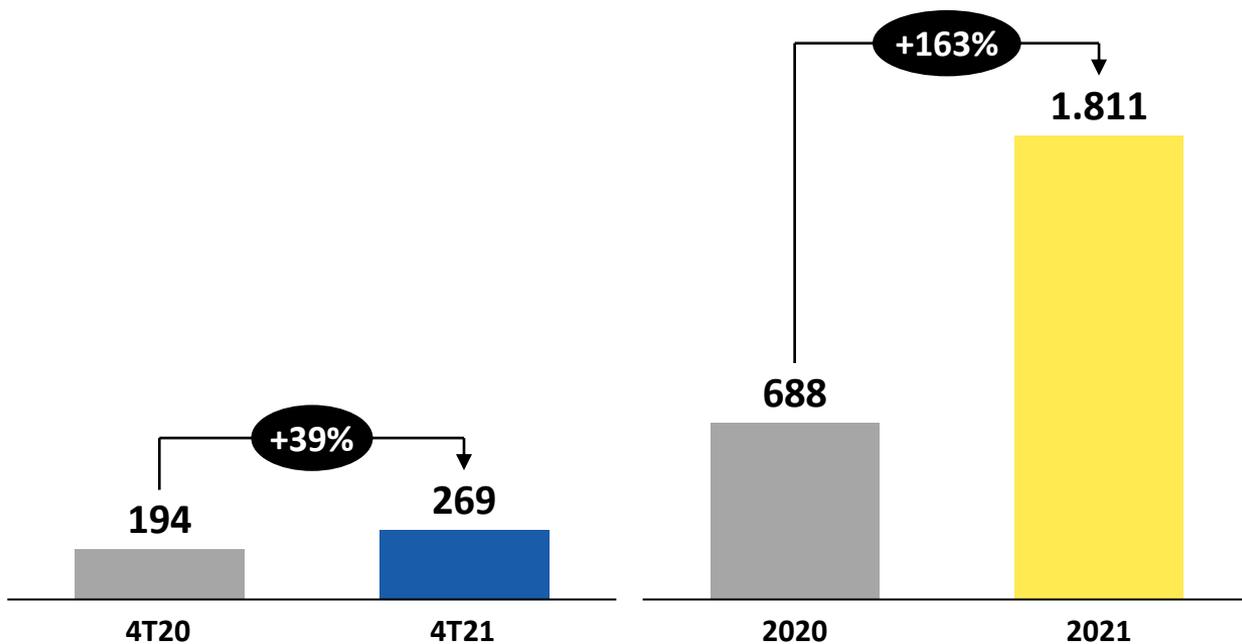
Ver perfil

Whatsapp

O cliente escolhe o profissional

Crescimento de Novos Profissionais Cadastrados

Novos Profissionais Cadastrados
[‘000]



Estratégia de maior densidade de profissionais por categorias e cidades



No 4T21, destaque para evolução dos cadastros nas categorias de Eventos, Assistência Técnica e Serviços Domésticos



Crescimento nos cadastros de profissionais em todas categorias e regiões

Estratégia de Aumentar a **Densidade de Profissionais**



Atuação em mais de **4mil** cidades no Brasil



Presente em mais de **70%** do território brasileiro



Expansão regional e **aumento da densidade em todas as UFs**



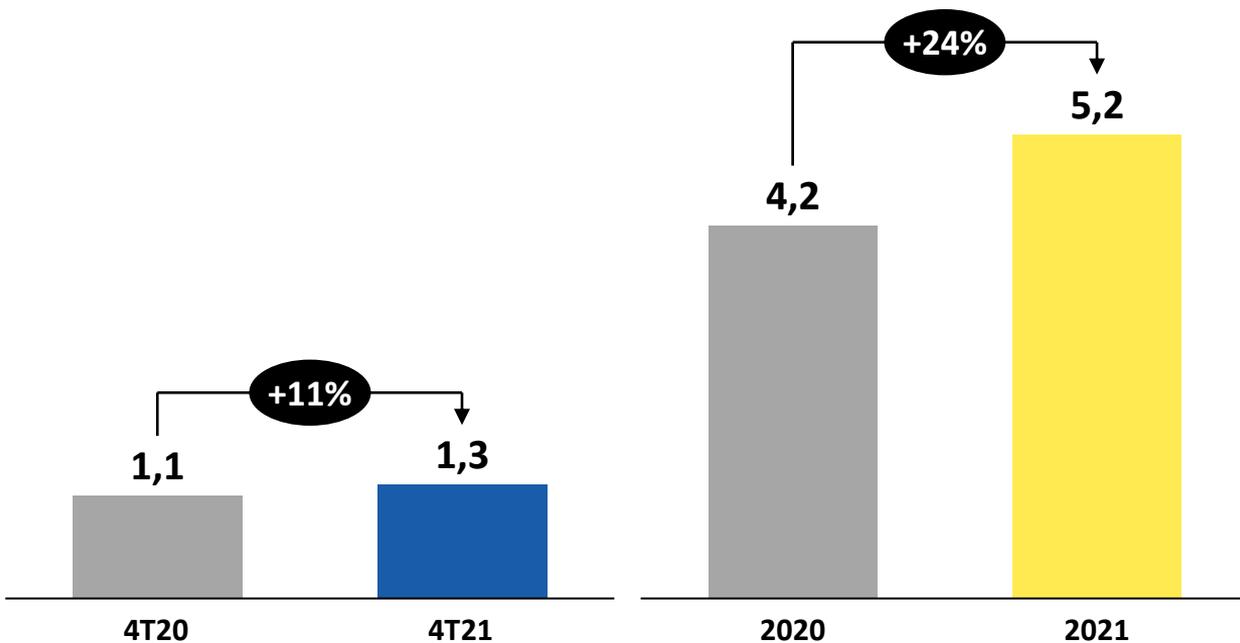
Solicitações / 1.000 hab. **mais do que dobrou em todas UFs**



Cada ponto é uma **solicitação de serviço!**

Evolução nas solicitações dos Clientes

Solicitações de Clientes [#' Milhões]



No 4T21 as principais categorias foram “Reformas e Reparos”, “Assistência Técnica” e “Serviços Domésticos”



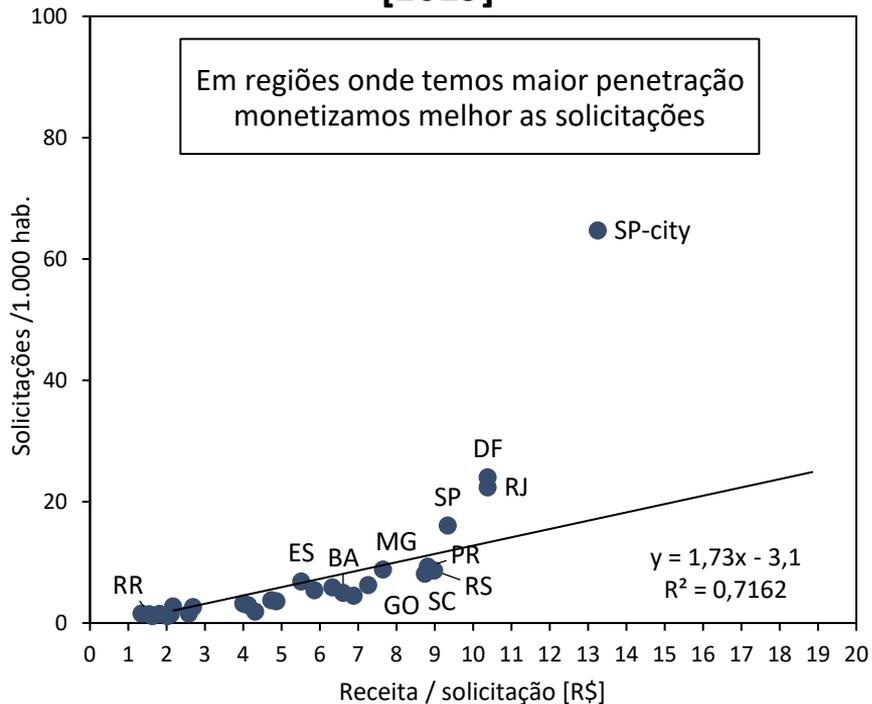
~53% dos clientes já haviam comprado anteriormente



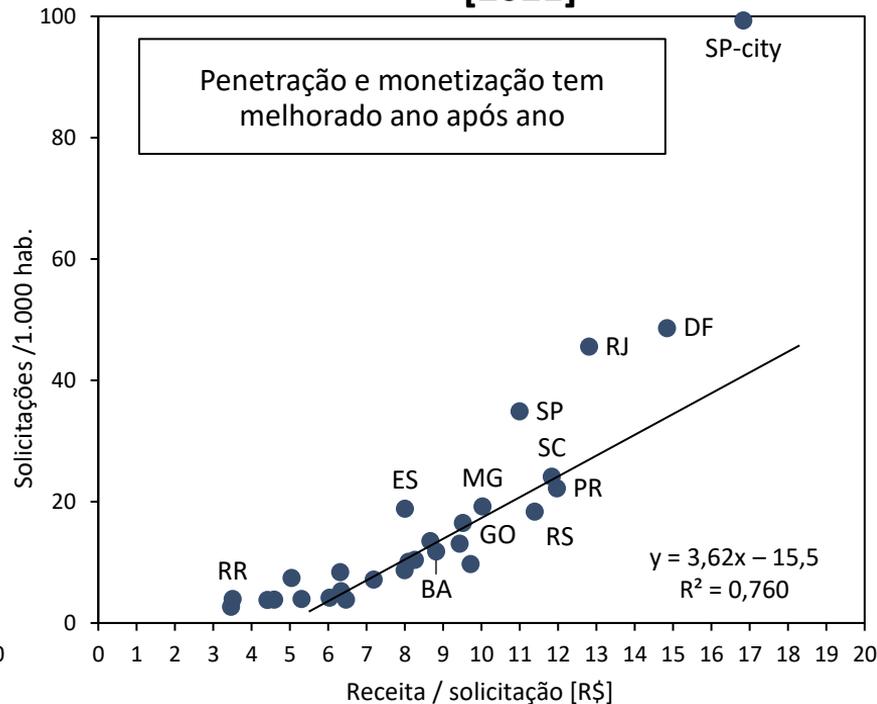
Crescimento na quantidade de solicitações em todas as UFs

Aumento da densidade de solicitações tem **impacto positivo** na monetização

Relação Densidade x Monetização [2019]

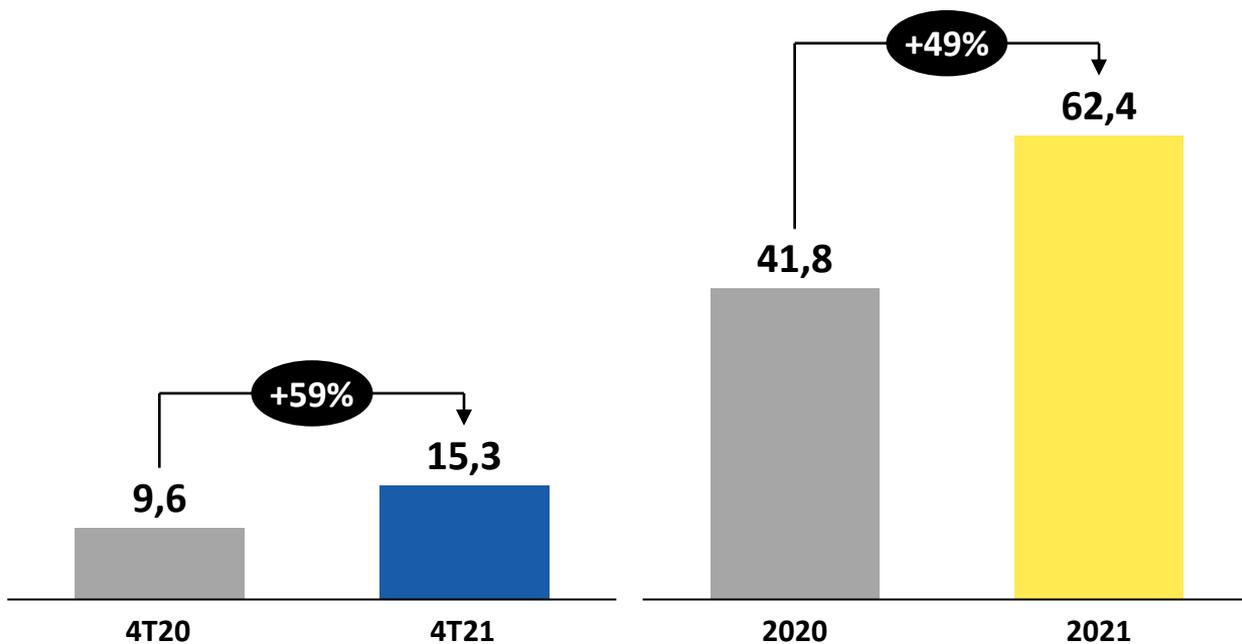


Relação Densidade x Monetização [2021]



Crescimento de dois dígitos nas Receitas

Receita Líquida
[R\$ Milhões]



Aumento na quantidade de solicitações de CLIs e redução da proporção de solicitações não monetizadas favoreceram a receita



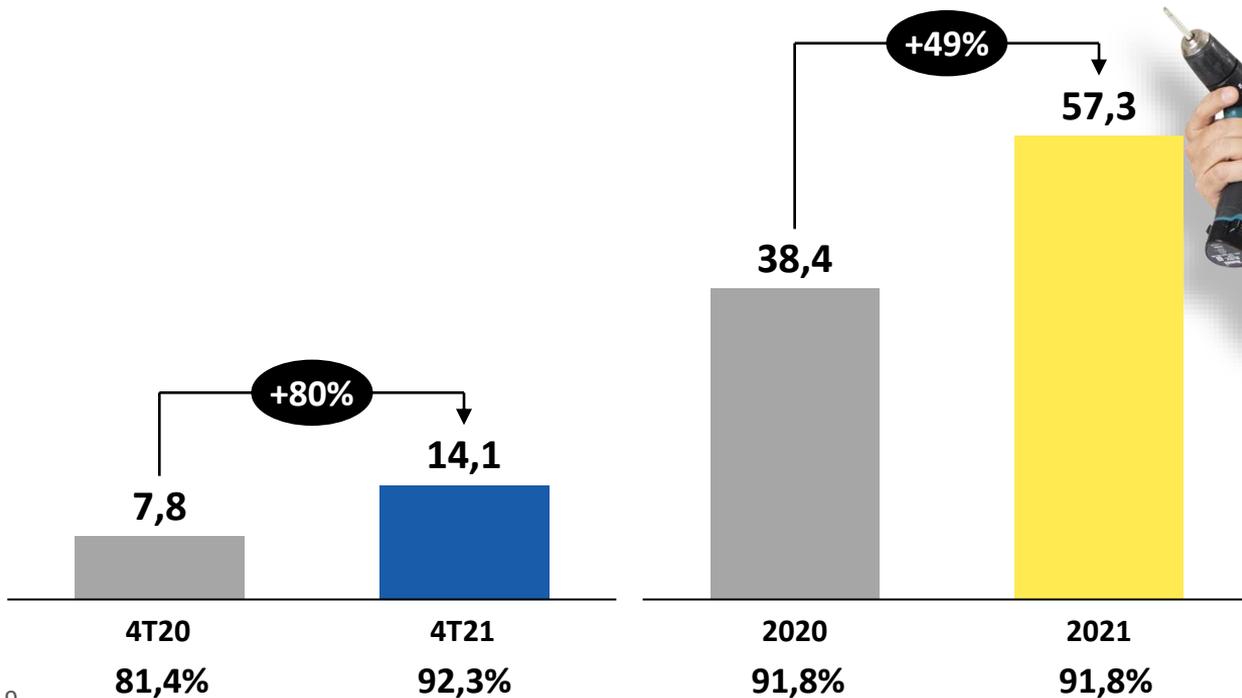
Mais de 95% da receita através da venda de moedas para PROs



Parcerias estratégicas e Serviços Financeiros (Banco PAN) constituem o restante da receita

Eficiência com Resultado Bruto Elevado

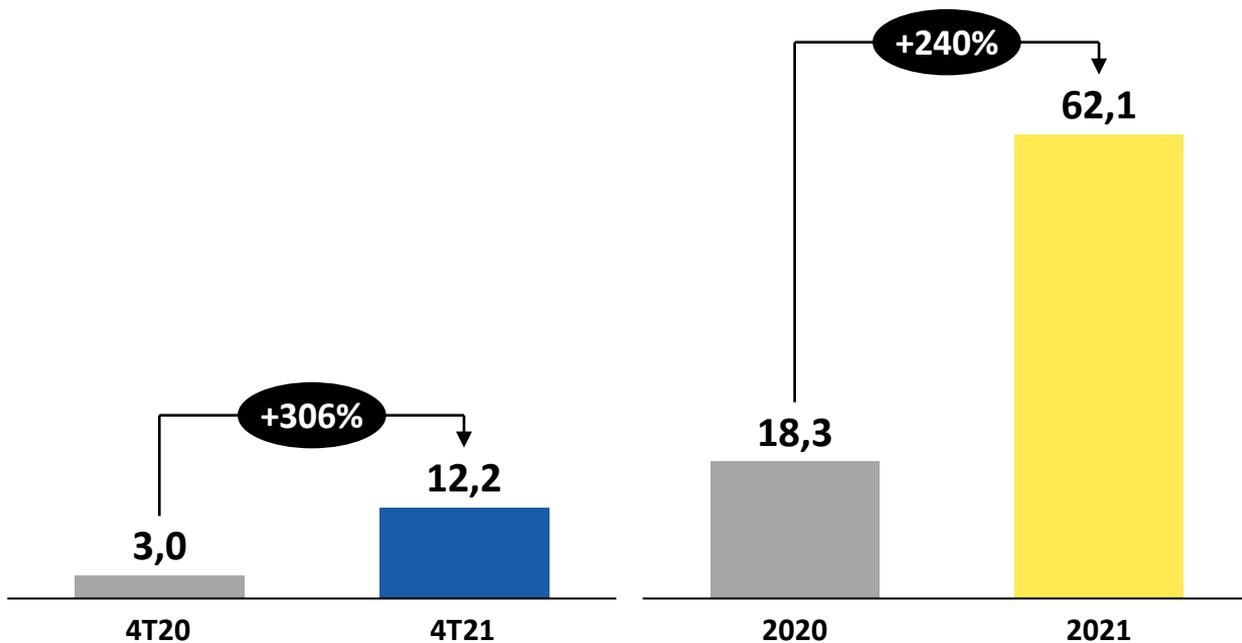
Lucro Bruto e Margem Bruta
[R\$ Milhões; % da Receita Líquida]



Ronaldo do Santos, Montador de Móveis

Marketing é a principal linha das Despesas Comerciais

Despesas Comerciais
[R\$ Milhões]



Investimento em Marketing, principalmente para captação de Profissionais e Clientes



Otimização dos investimentos no 4T21 em função do aumento nos custos com mídia digital

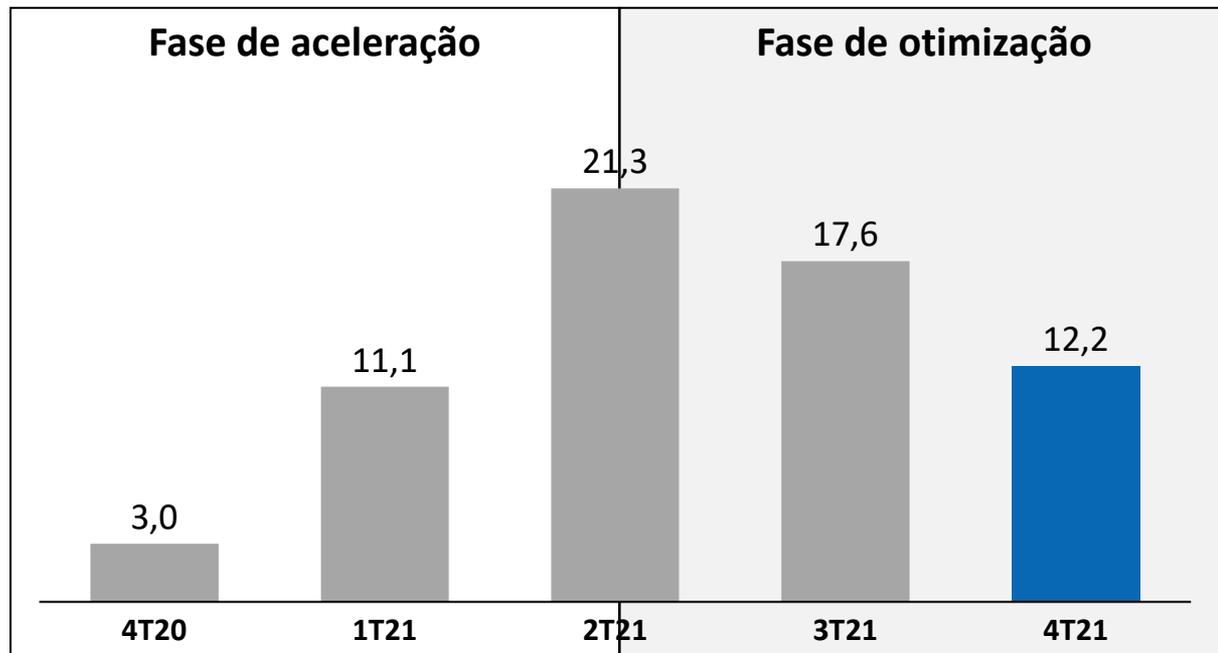


Repercussão positiva da campanha com Jojo Toddyho

Jojo Toddyho

Concluimos a fase de aceleração dos investimentos e entramos na fase de otimização dos recursos

Despesas Comerciais
[R\$ Milhões]



Investimentos pós IPO para expandir PROs: fizemos em 2021 mais que soma dos 4 últimos anos



Fechamos lacunas em regiões e categorias, rede de PROs está mais madura e robusta

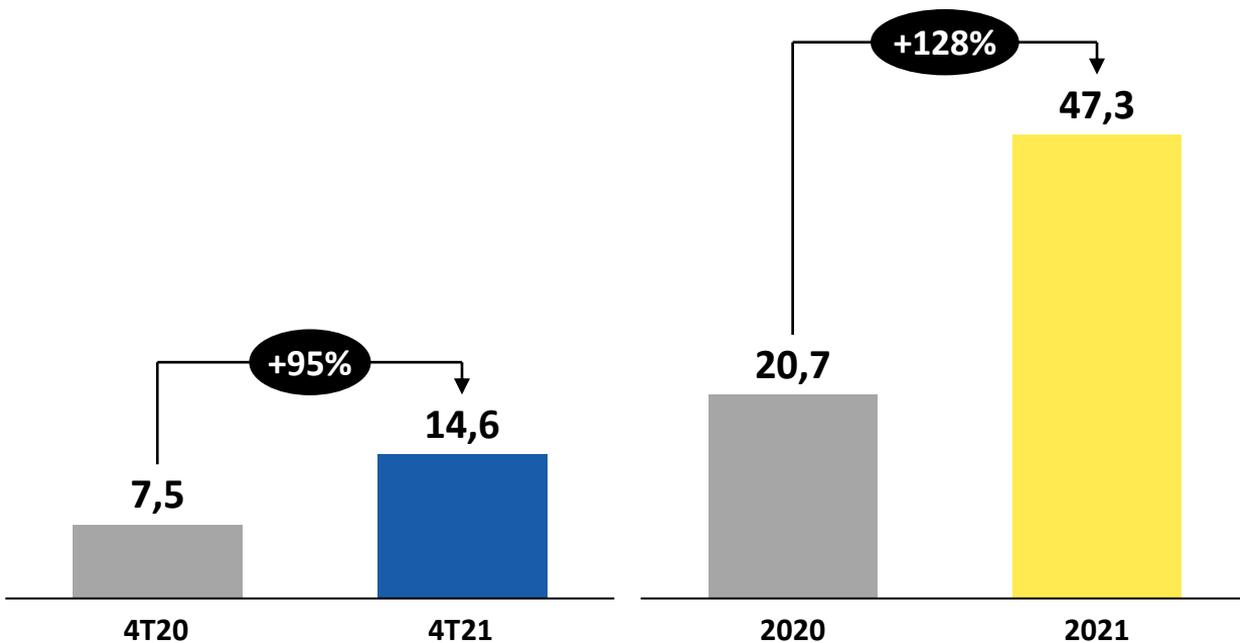


Continuaremos buscando melhorar a relação entre despesas e receitas nos próximos trimestres

Jojo Todynho

Investimento em Pessoas

Despesas Gerais & Administrativas [R\$ Milhões]



237 colaboradores em Dez/21 vs. 136 em Dez/20



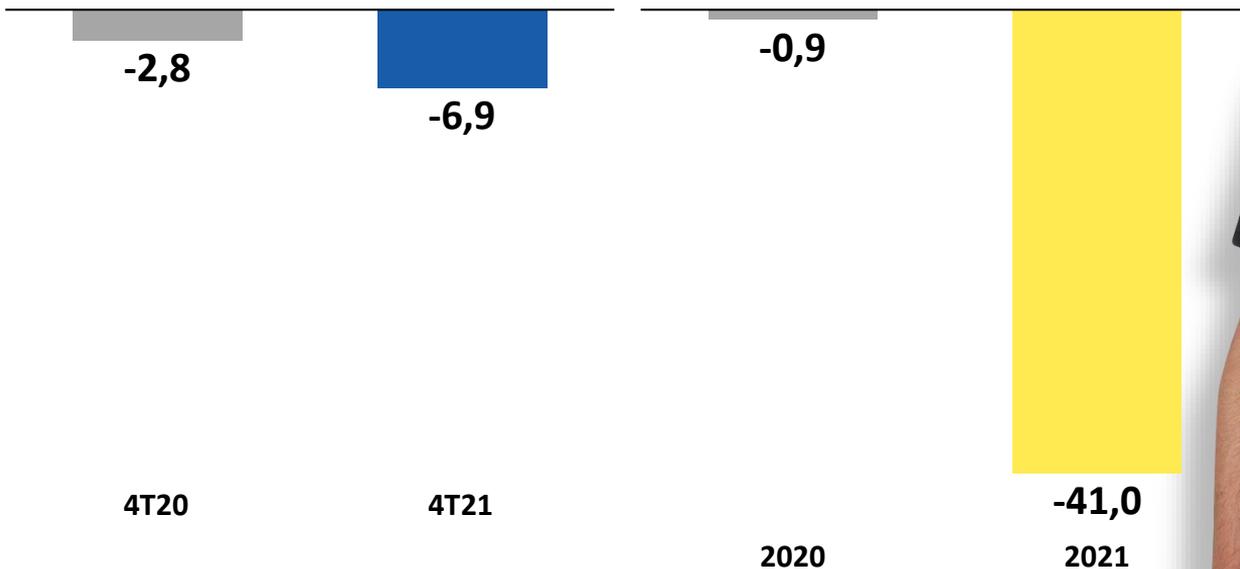
Foco das contratações em Tech, Marketing e Produto



Estrutura pós IPO traz novas exigências (Conselho, Comitês, Auditoria, RI, etc.)

Resultado Líquido impactado pelas despesas operacionais

Lucro Líquido (Prejuízo)
[R\$ Milhões]

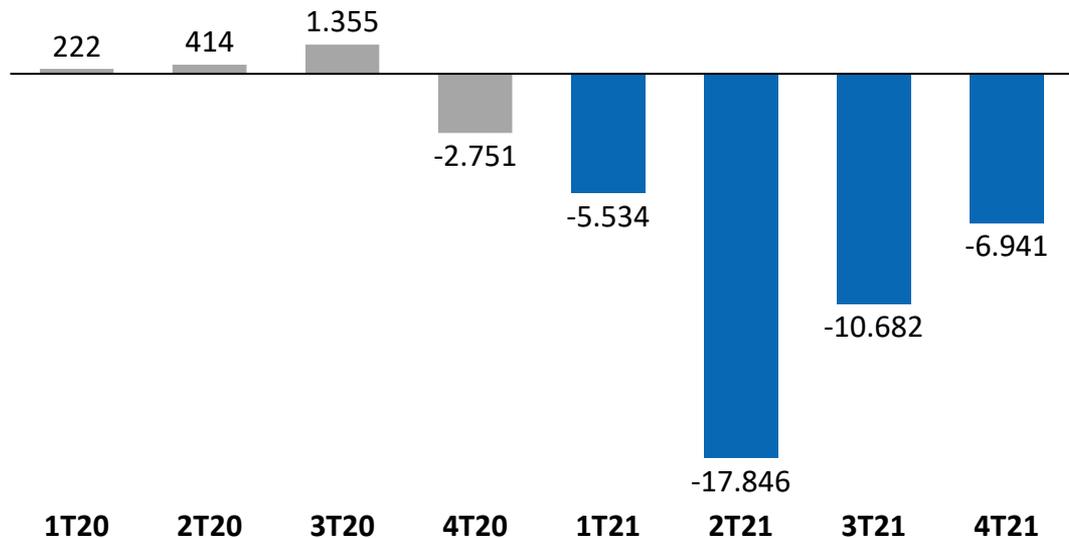


André Vieira, Assistência Técnica

GetNinjas

Após aceleração de despesas, estamos melhorando nossas margens

Lucro Líquido (Prejuízo)
[R\$ '000]



Fluxo de caixa das atividades operacionais [R\$ Milhões]

Período	Fluxo de caixa das atividades operacionais [R\$ Milhões]
1T20	0,2
2T20	1,9
3T20	1,4
4T20	-1,3
1T21	-4,5
2T21	-3,7
3T21	-12,6
4T21	-12,2



GetNinjas



Investimentos aceleraram após IPO, suportando o crescimento e estruturas mais robustas



Pico de investimentos no 2T21, foco atual em melhorar margens e ganhar eficiência

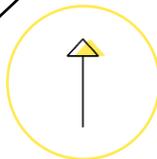
André Vieira, Assistência Técnica

GetNinjas

Principais desafios para o futuro



Camila Ferreira, Manicure



Continuar expandindo o *marketplace* horizontal

- Aumentar densidade em regiões
- Aumentar densidade em categorias
- Aumentar o fechamento de negócios pelos PROs



Atingir um crescimento sustentável

- Equilibrar investimentos em Marketing
- Estabilidade nas despesas administrativas
- Aproximar do *break even* operacional



Evolução do modelo de negócios

- Aumentar customização por categoria
- Aumentar participação em outros pontos da jornada de contratação
- Investir em solução end to end (GetNinjas GO)

GetNinjas

Divulgação de Resultados 4T21 e 12M21

→ Março de 2022

