

RESULTADOS

1T24 | Maio de 2024



 **GetNinjas**



Sumário Executivo

- Assim como mencionado no trimestre anterior, reforçamos que a nova administração implementou uma nova visão para o futuro do GetNinjas passando por três pilares estratégicos fundamentais: Pessoas, Racionalização de Despesas e explorar Novas Avenidas de Crescimento. Os resultados já podem ser percebidos neste trimestre e serão refletidos nos próximos.
- A **Receita Bruta no 1T24** apresentou um **crescimento de 15%** em relação ao 4T23. Já na comparação com o 1T23, registramos um aumento de 7%, passando de R\$18 milhões para R\$19,2 milhões.
- Registramos Lucro Líquido no trimestre. O resultado do 1T24 foi positivo em R\$ 2,9 milhões, frente um prejuízo de R\$2,1 milhões no 1T23
- O **resultado positivo** foi resultado de uma combinação entre melhorias operacionais, aumento de Receitas, redução de Custos e Despesas aliado a um Resultado Financeiro positivo .



Maior marketplace de serviços do Brasil

Presente em **mais de 4 mil cidades**

Mais de **5 milhões de Profissionais**

Mais de **4 milhões de solicitações por ano**





01

O cliente **solicita**
um **serviço**

02

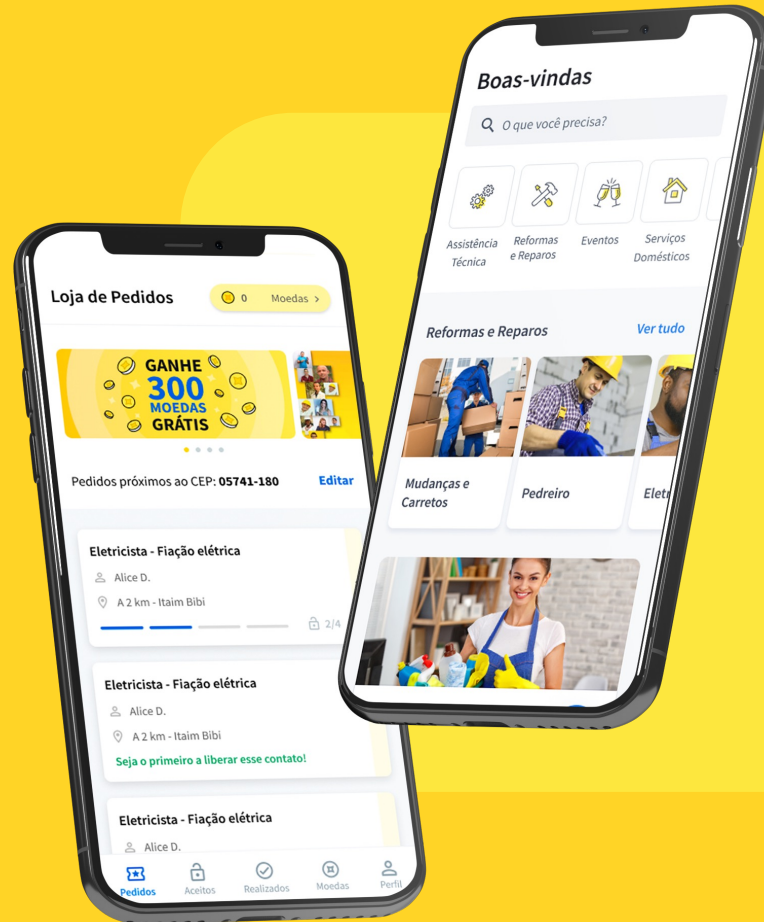
A solicitação é
transmitida para **PROs**

03

Os **PROs** pagam para
fazer um **orçamento**

04

O cliente **escolhe**
o **profissional**



**Nós somos
a conexão**

entre quem precisa
e quem sabe fazer

DESTAQUES DO 1T24



SOLICITAÇÕES
DE CLIENTES

**1,2
mm**

[+13% vs 4T23]
[+9% vs 1T23]

BASE DE
PROFISSIONAIS

**5,4
mm**

[+3% vs 4T23]
[+14% vs 1T23]

PROFISSIONAIS
ATIVOS (UDM)

**156
mil**

[-4% vs 4T23]
[-10% vs 1T23]

ReclameAQUI

NOTA 9,0



Google Play

PRO 4,1 CLI 4,7



Apple Store

PRO 4,2 CLI 4,8

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 16,7mm

[+16% vs 4T23]
[+5% vs 1T23]

LUCRO BRUTO

R\$ 14,2mm

[+23% vs 4T23]
[-3% vs 1T23]

LUCRO LÍQUIDO

R\$ 2,9 mm

[vs +R\$ 28 mil no 4T23]
[vs -R\$ 2,1 mm no 1T23]

CAIXA

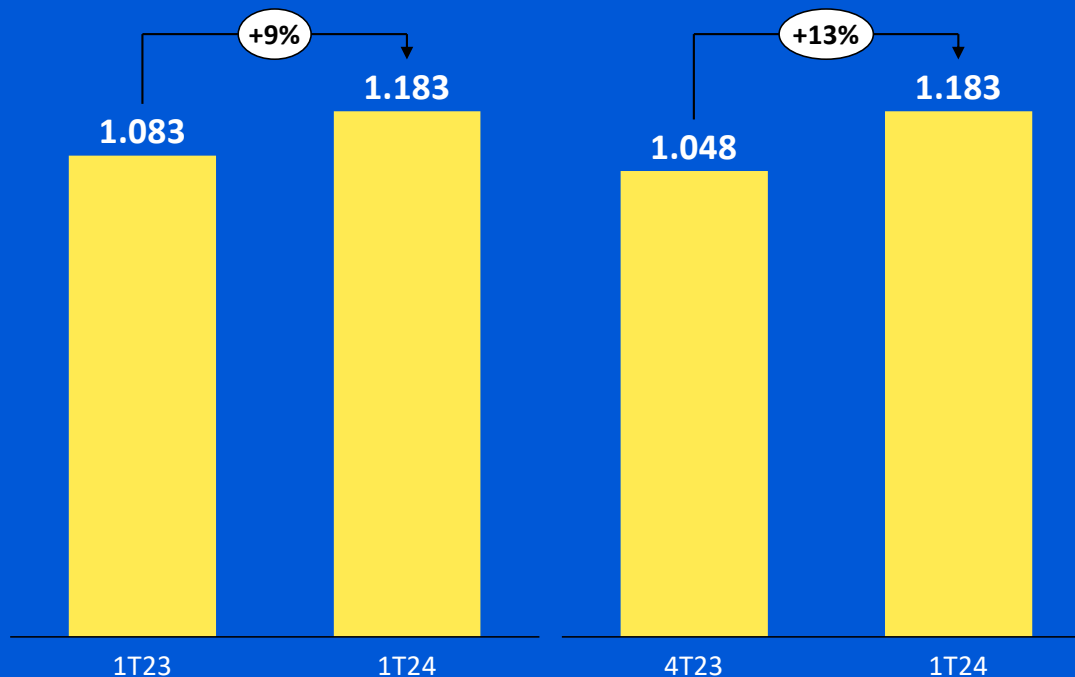
R\$ 278mm

[vs R\$ 276 mm no 4T23]
[vs R\$ 271 mm no 1T23]



Solicitações de clientes

[# '000]

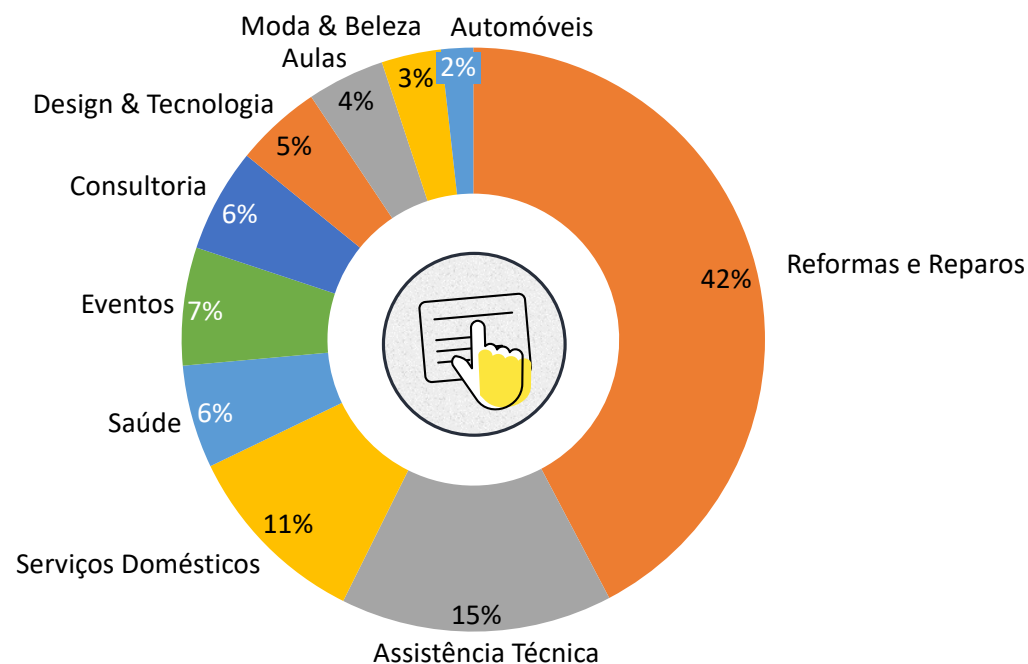


- No 1T24 aumentamos em 8% os investimentos em Marketing em relação ao 4T23 e 5% quando comparado ao 1T23. Essa medida impactou diretamente no volume de solicitações de Clientes.
- Assim, a quantidade de solicitações aumentou 13% no 1T24 em relação ao 4T23 e 5% sobre o 1T23.
- **Vale destacar que houve uma grande melhora na eficiência desses investimentos. Aumentamos significativamente a relação Despesas MKT X Receita**



Solicitações por Categoria

[1T24 - % do total de solicitações]

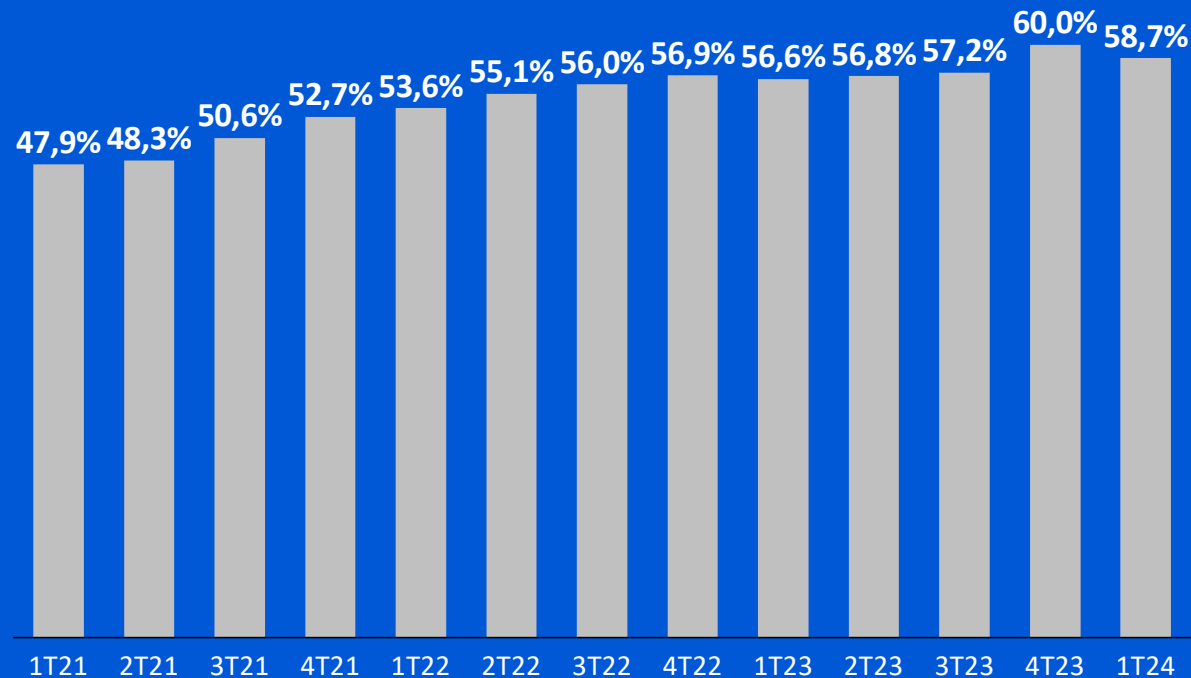


- As categorias que concentraram o **maior volume de solicitações no 1T24** foram:
 - **Reformas e Reparos**
 - **Assistência Técnica**
 - **Serviços Domésticos**
- Essas mesmas categorias continuam sendo as principais ao longo dos anos



Recorrência de clientes

[% total de clientes]



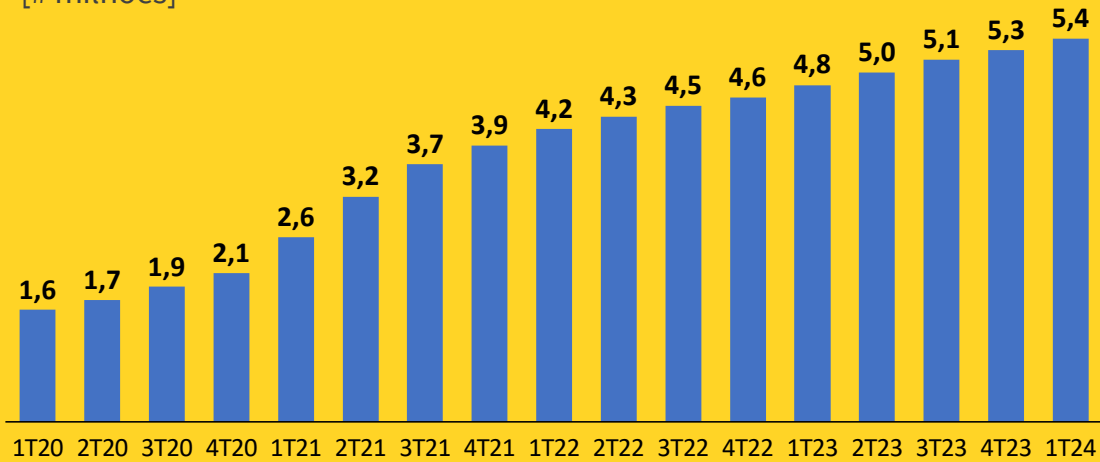
- **58,7% dos clientes eram recorrentes no 1T24**, ou seja, já tinham realizado anteriormente outra solicitação de serviço na plataforma.
- Trabalhamos para melhorar a atratividade dos pedidos para os PROS e, assim, aumentar a relação de leads por pedido. Dessa forma, aumentamos as opções para o cliente, aumentando também a taxa de fechamento.

PROFISSIONAIS



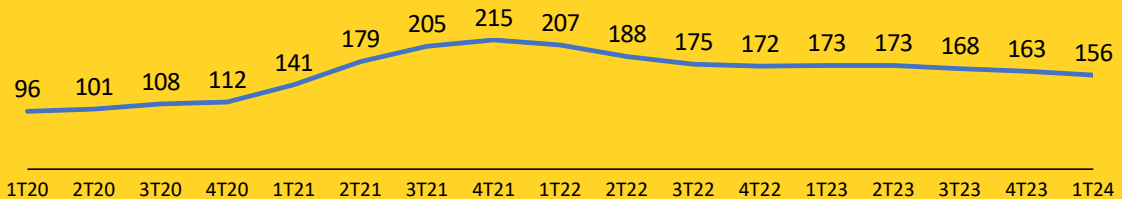
Base de PROs Cadastrados

[# milhões]



O aumento dos investimentos em Marketing também impactou positivamente a base de PROs. Contudo, a quantidade de PROs Ativos teve uma ligeira queda no último trimestre.

PROs Ativos [‘000, últimos 12 meses]

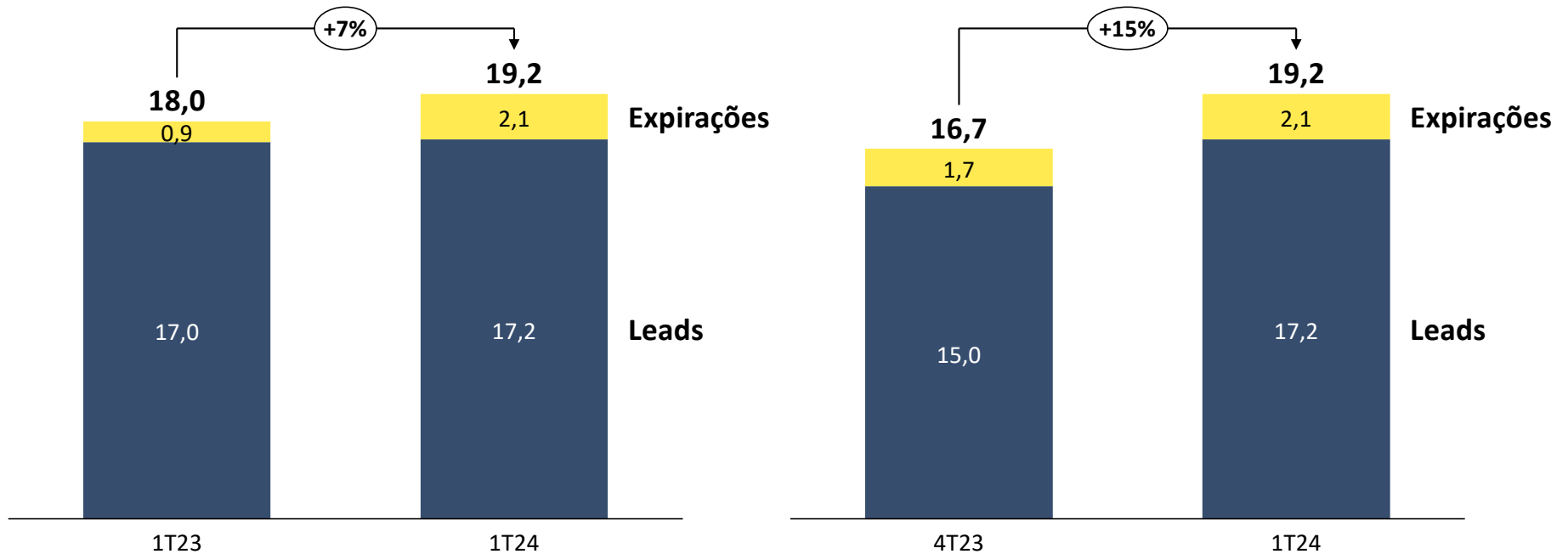


Continuamos focando na **conversão e retenção** desses Profissionais.

COMPOSIÇÃO DE RECEITA BRUTA



Receita Bruta [R\$ milhões]

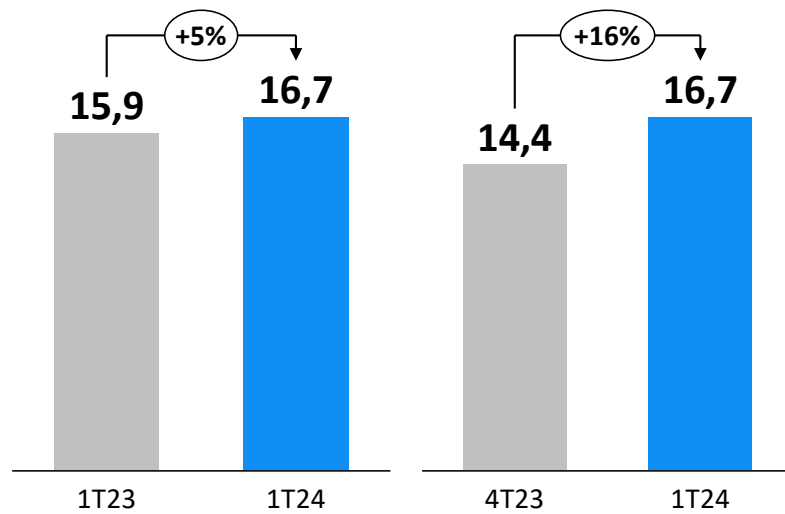


RECEITA LÍQUIDA E LUCRO BRUTO

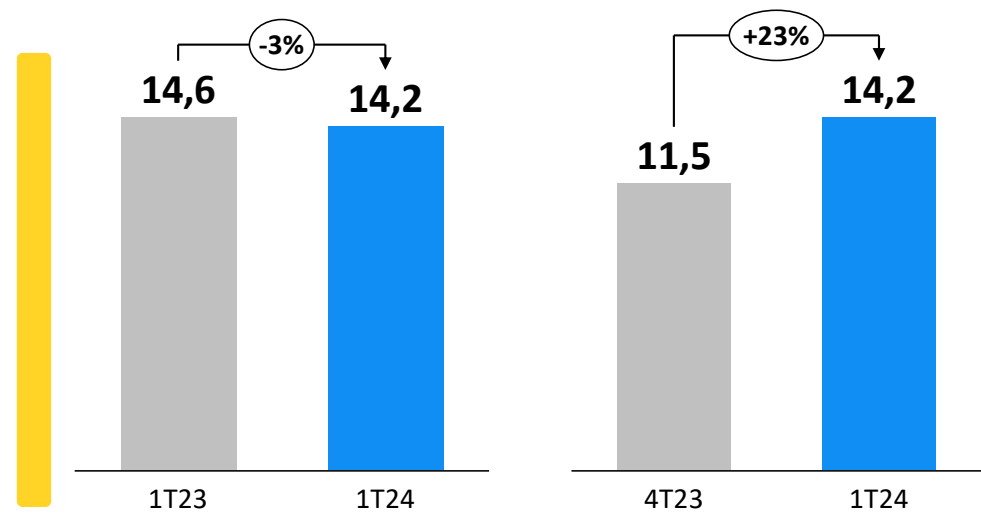


Reduzimos custos com servidores na nuvem e administramos melhor do chargeback o que impactou positivamente a Margem Bruta.

Receita Líquida [R\$ milhões]



Lucro Bruto [R\$ milhões e % da Receita Líquida]

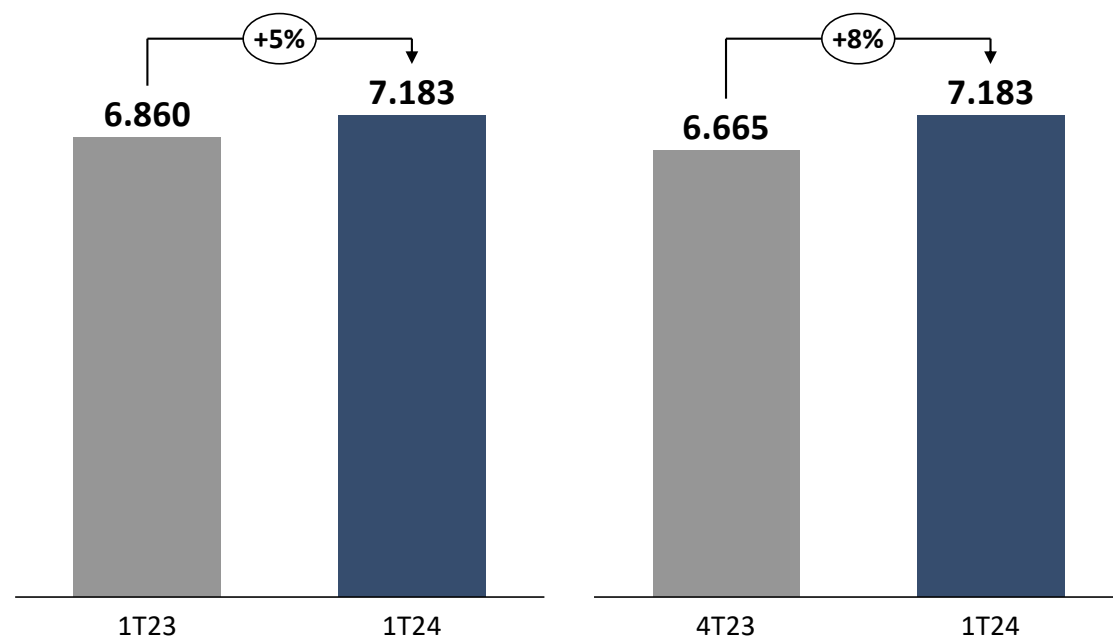


DESPESAS COMERCIAIS E MARKETING



Despesas Comerciais e Marketing

[R\$ milhões]



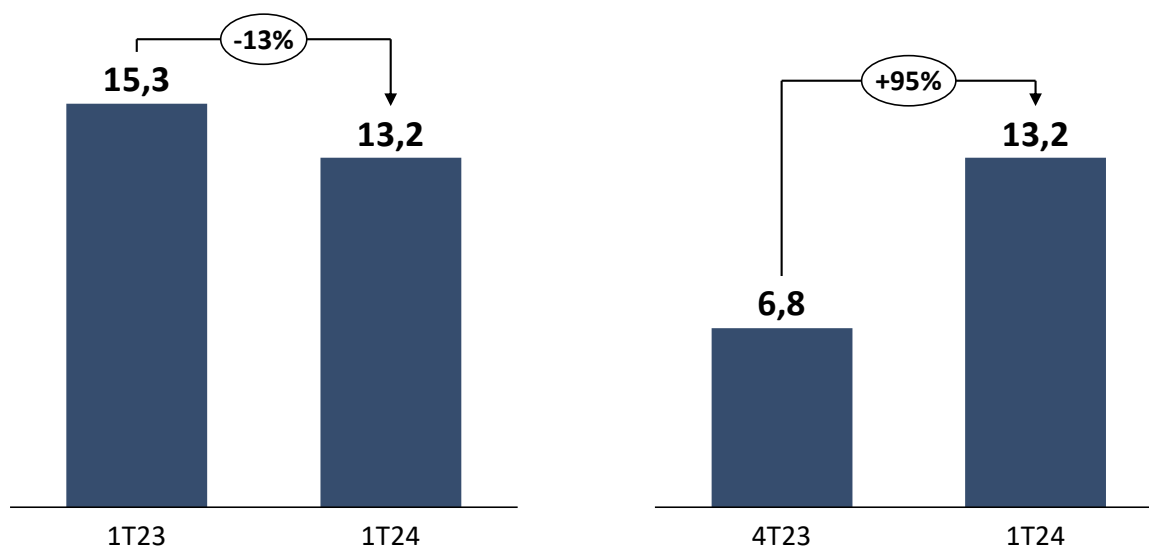
- Os investimentos em Marketing no 1T24 tiveram um aumento de 8% em relação ao 4T23 e um aumento de 5% quando comparado ao 1T23.
- Continuamos refinando nossa estratégia e investimentos em Marketing com maior foco nas melhores combinações de categoria e região.
- Como resultado, aumentamos em 15% e 7% a Receita Bruta quando comparado ao 4T23 e ao 1T23, respectivamente.

DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS



Despesas Gerais e Administrativas

[R\$ milhões]



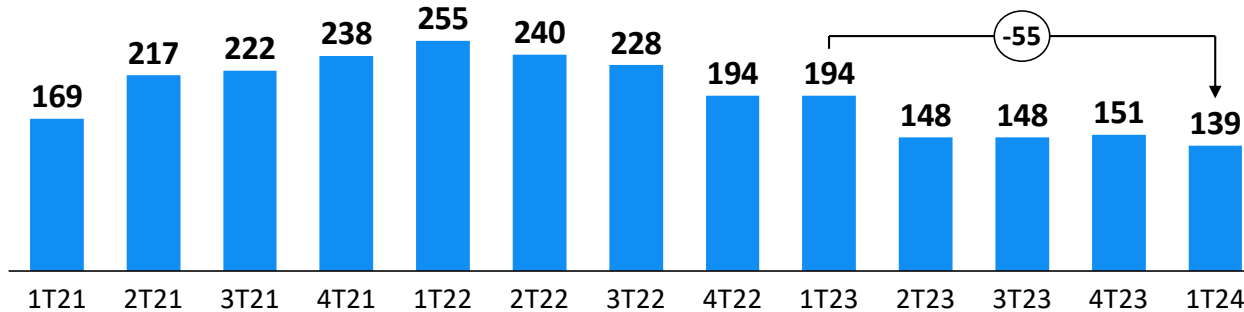
- As **Despesas Gerais e Administrativas** foram de R\$13,2 milhões no 1T24, o que representa uma **redução de 13%** em relação ao 1T23.
- A variação do 1T24 em relação ao 1T23 está relacionado a um rígido controle e renegociação de contratos com fornecedores e redução com custo de pessoal.

PESSOAS



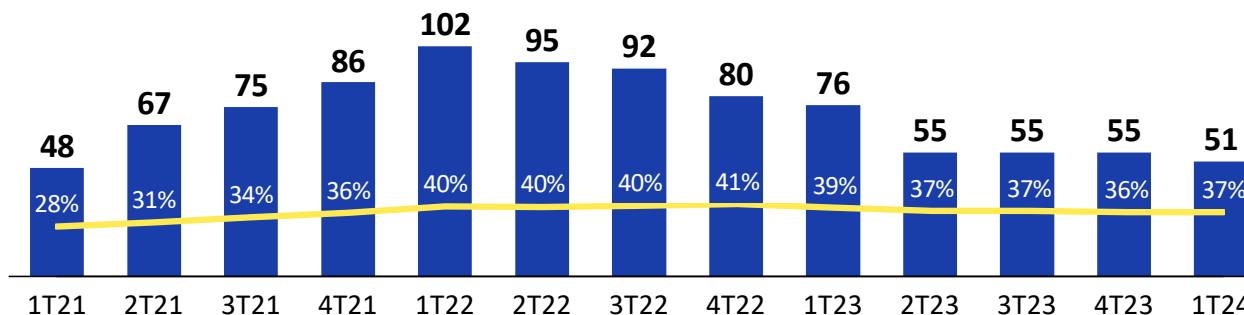
Colaboradores (total)

[# pessoas]



Colaboradores Tech e Produto (total)

[# pessoas e % do total colaboradores]



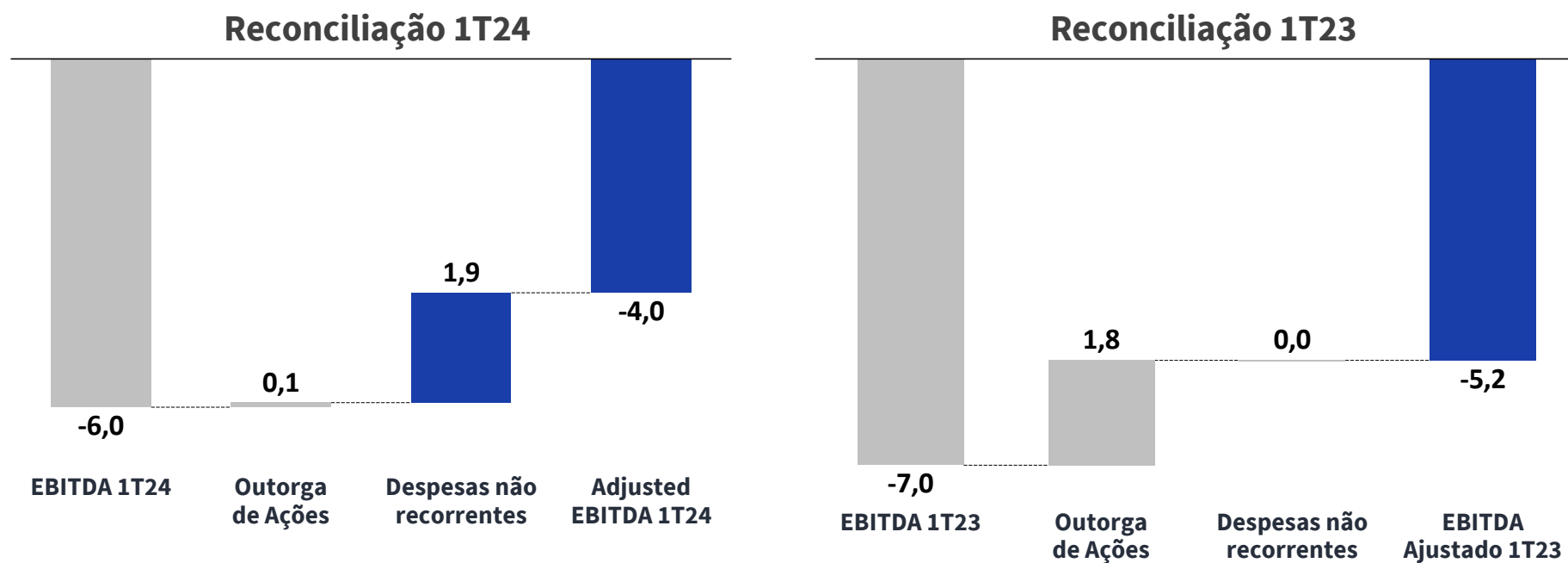
- Encerramos o trimestre com 139 colaboradores, 55 a menos que no mesmo trimestre do ano passado.
- Tech e Produto representam 37% do total de colaboradores, um percentual em linha com os trimestres anteriores.
- Continuamos rigorosos com as contratações e reposições de vagas, controlando os custos sem prejudicar o funcionamento da companhia.

EBITDA AJUSTADO



EBITDA Ajustado

[R\$ milhões]

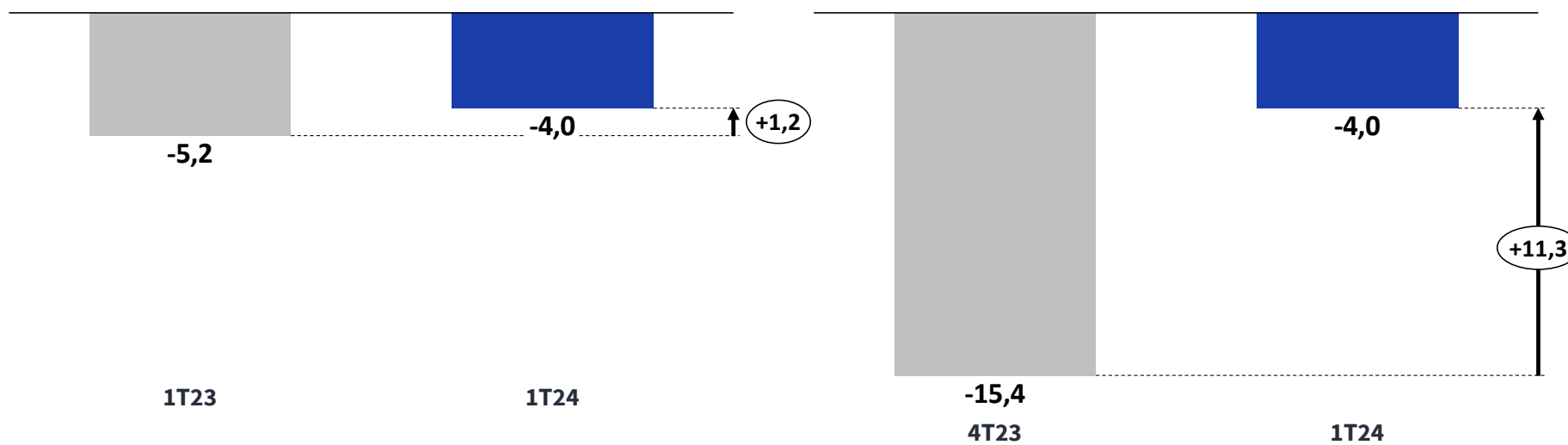


EBITDA AJUSTADO



EBITDA Ajustado

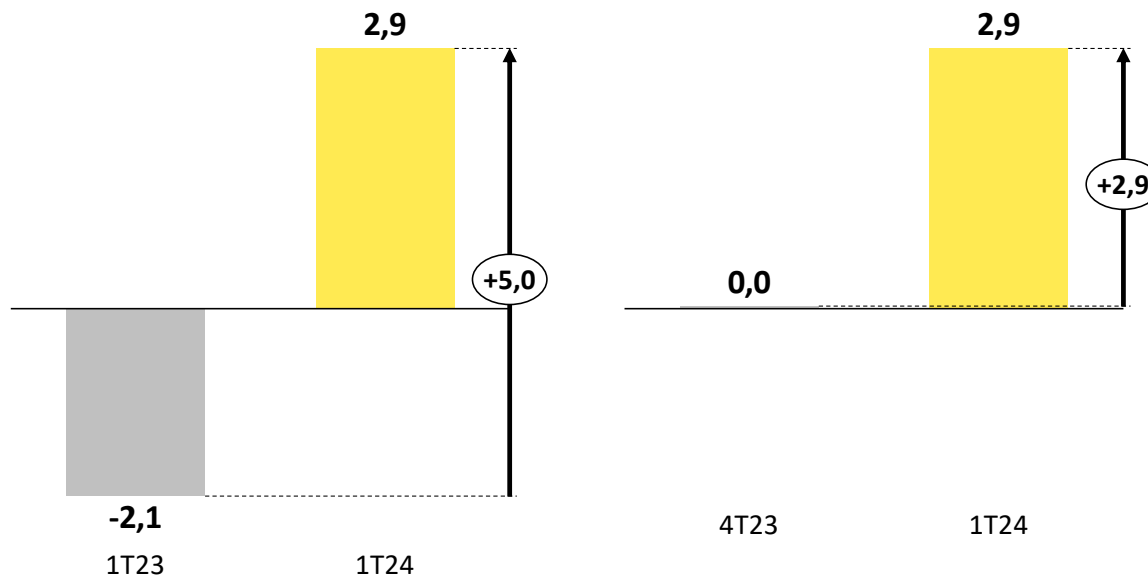
[R\$ milhões]



LUCRO LÍQUIDO



Lucro (Prejuízo) Líquido [R\$ milhões]

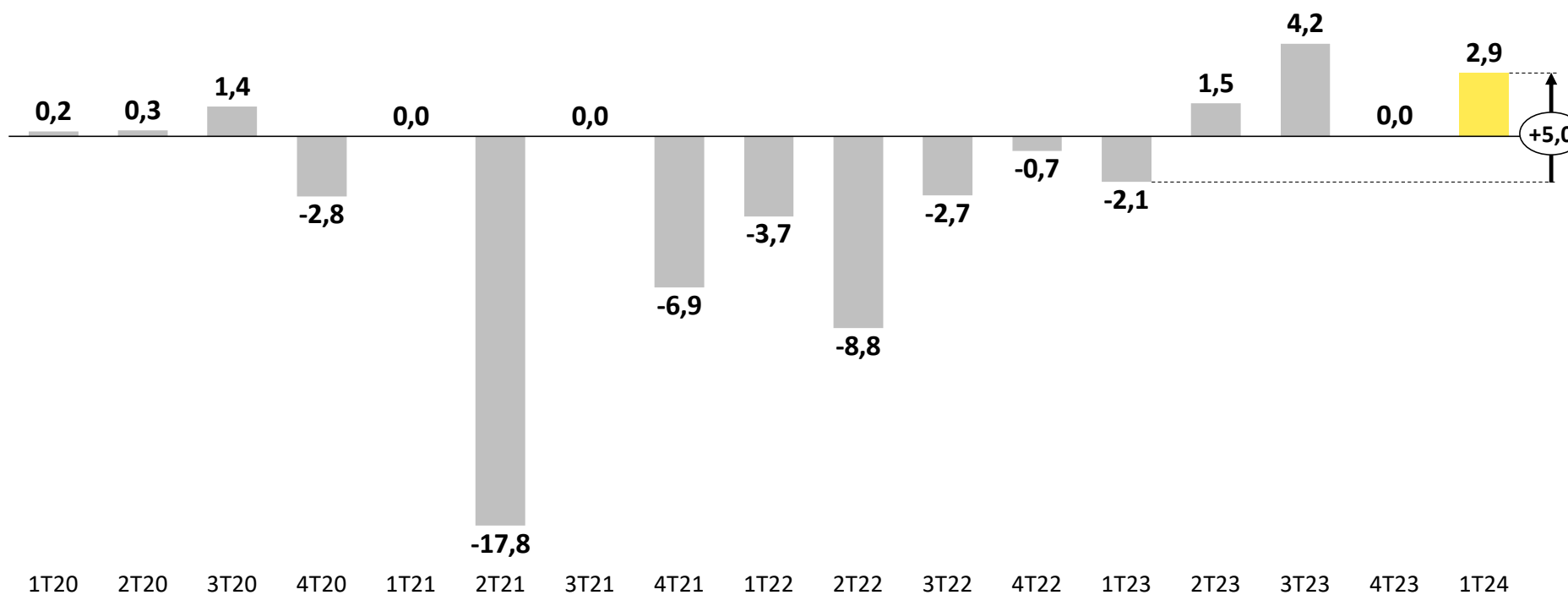


- Registramos **Lucro Líquido** no trimestre. O resultado do 1T24 foi positivo em **R\$ 2,9 milhões**, frente um prejuízo de R\$2,1 milhões no 1T23.
- O **Resultado Financeiro líquido** foi de R\$ 9,7 mi no 1T24, 76% maior que o do 1T23 (que foi de R\$ 5,5 mi) e 19% maior do que no 4T23 (R\$8,1 mi).

LUCRO LÍQUIDO



Lucro (Prejuízo) Líquido [R\$ milhões]

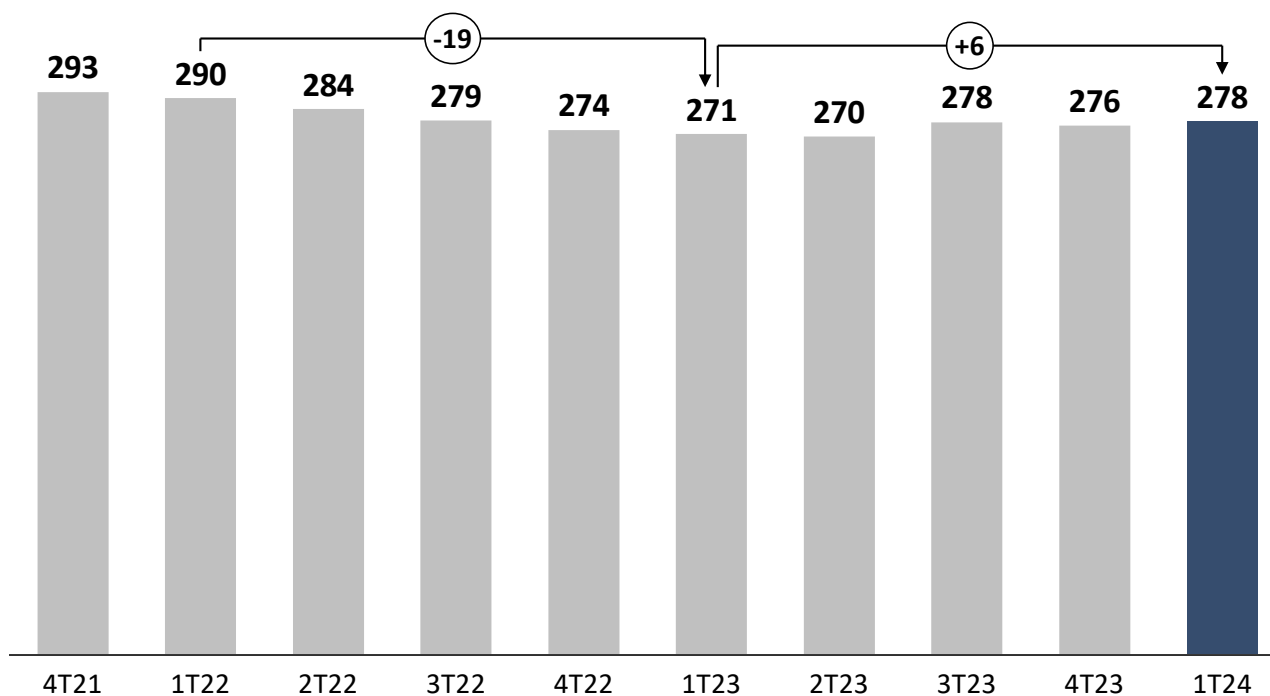


VARIAÇÃO DE CAIXA



Caixa e equivalentes

[R\$ milhões]



- Do 1T23 ao 1T24, aumentamos nossa posição de caixa em R\$ 6 milhões.
- Não possuímos dívidas nem qualquer outro passivo que comprometa nosso caixa.

