

# RESULTS

## GetNinjas

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS** | 4T2022

**MARÇO** DE 2023



## Sumário Executivo:

- **O foco de 2022 foi no ajuste do equilíbrio da plataforma**, considerando o impacto do cenário econômico e a melhoria na rentabilidade da Companhia.
- **Reduzimos a queima de caixa em 53%**, de R\$36 milhões nos 4 trimestres pós-IPO para R\$ 17 milhões nos últimos 4 trimestres.
- **Melhoramos nosso resultado em 61%**, reduzindo o prejuízo de R\$ 41 milhões em 2021 para R\$16 milhões em 2022.
- Continuamos **aumentando a eficiência na atração e conversão de PROs, aumentando a receita por solicitação e aumentando a recorrência de Profissionais e Clientes.**

- **O foco para 2023 é acelerar o crescimento mantendo a eficiência nos investimentos de Marketing e reduzir ainda mais a queima de caixa**, através do aumento da eficiência dos processos, na criação de liquidez para plataforma e na gestão financeira do negócio.



# GetNinjas

Conectando quem precisa  
com quem sabe fazer

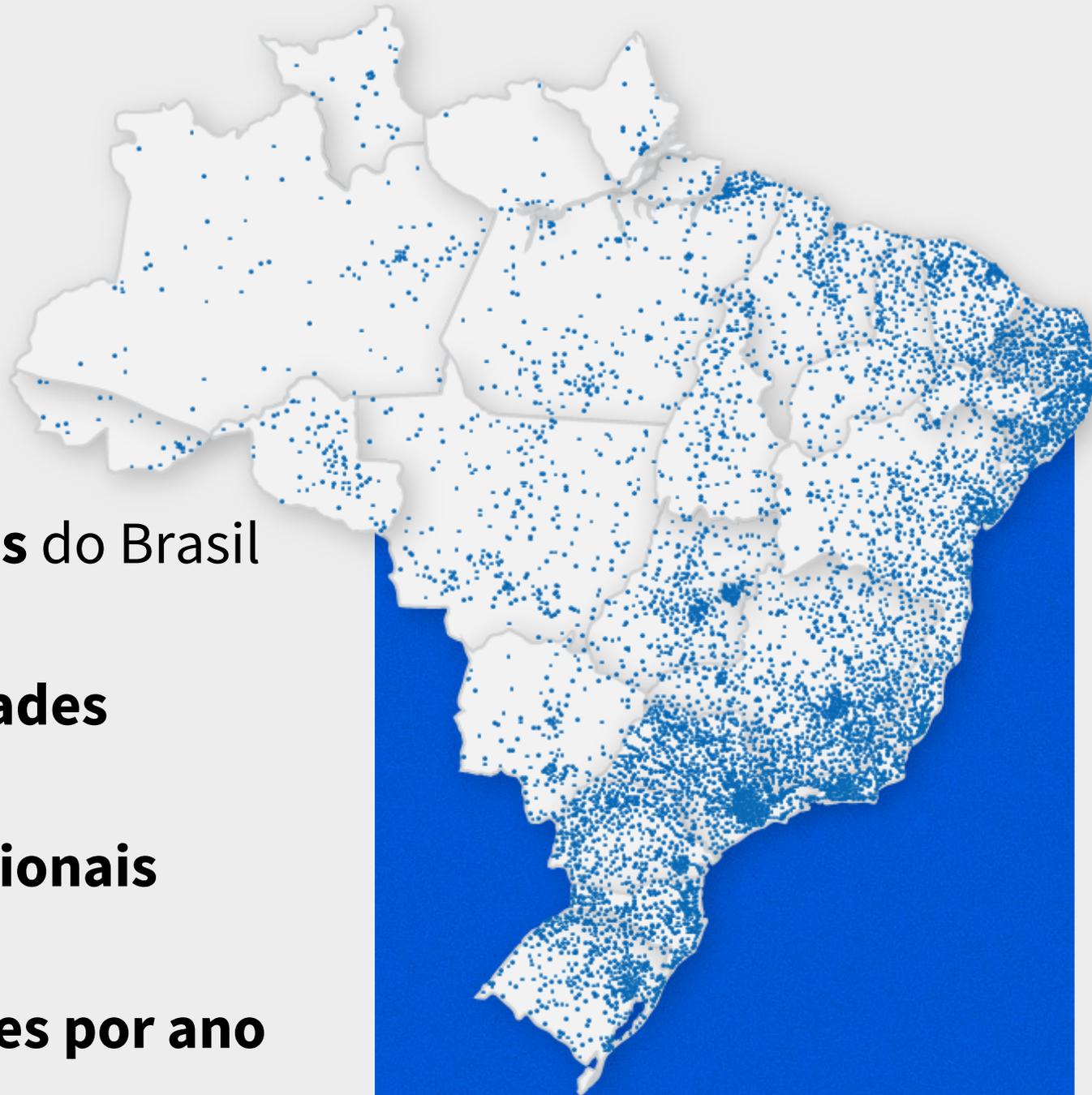
# GetNinjas

**Maior marketplace de serviços do Brasil**

Presente em **mais de 4 mil cidades**

Mais de **4,6 milhões de Profissionais**

Mais de **4,5 milhões solicitações por ano**



# GetNinjas

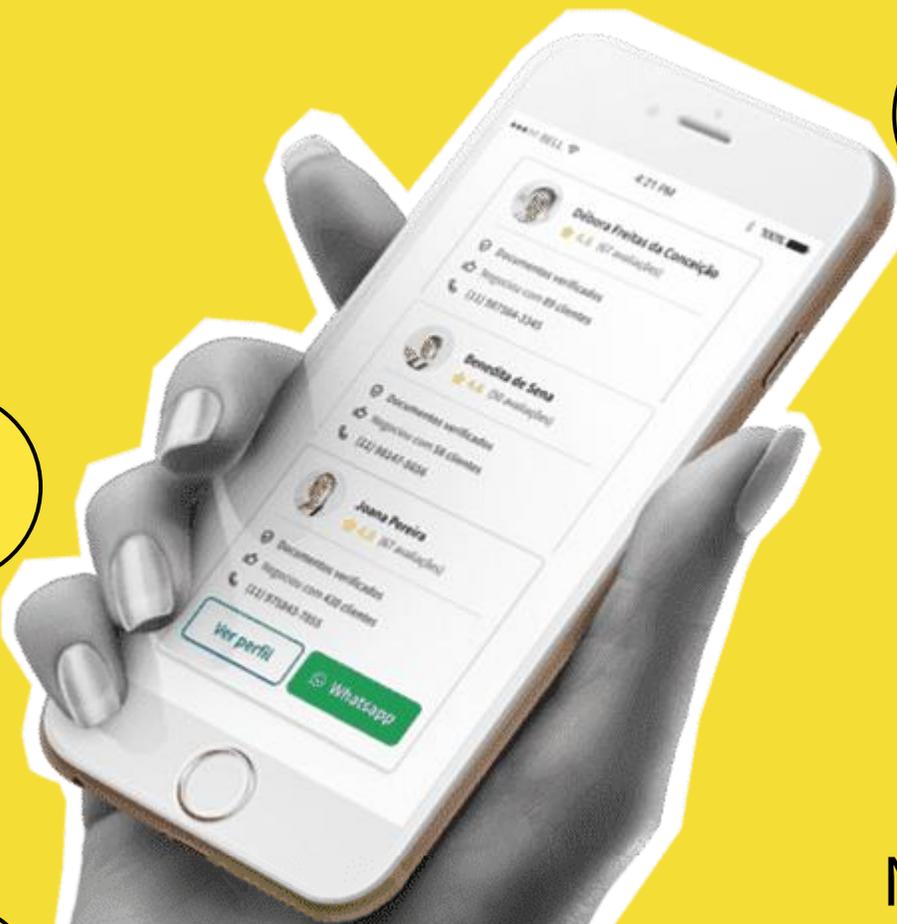
**02**

A solicitação é transmitida para PROs



**01**

O cliente solicita um serviço



**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.**

# Destques de 2022



**4,5 MM**  
**Solicitações de clientes**  
[-13% vs. 2021]



**4,6 MM**  
**Base PROs**  
[+0,7MM vs. 2021]



**172 MIL**  
**Profissionais ativos**  
[-20% vs. 2021]



**R\$ 57,0 MM**  
**Receita Líquida**  
[-9% vs. 2021]



**R\$ 51,5 MM**  
**Lucro Bruto**  
[-9% vs. 2021]



**-R\$ 15,8 MM**  
**Prejuízo Líquido**  
[vs. -R\$41,0 MM em 2021]



**-R\$ 19,6 MM**  
**Varição do Caixa**  
[vs. -R\$ 69,0 MM em 2021]

**ReclameAQUI**

Nota  
**9,2**



**App Store**

PRO	CLI
<b>4,2</b>	<b>4,8</b>

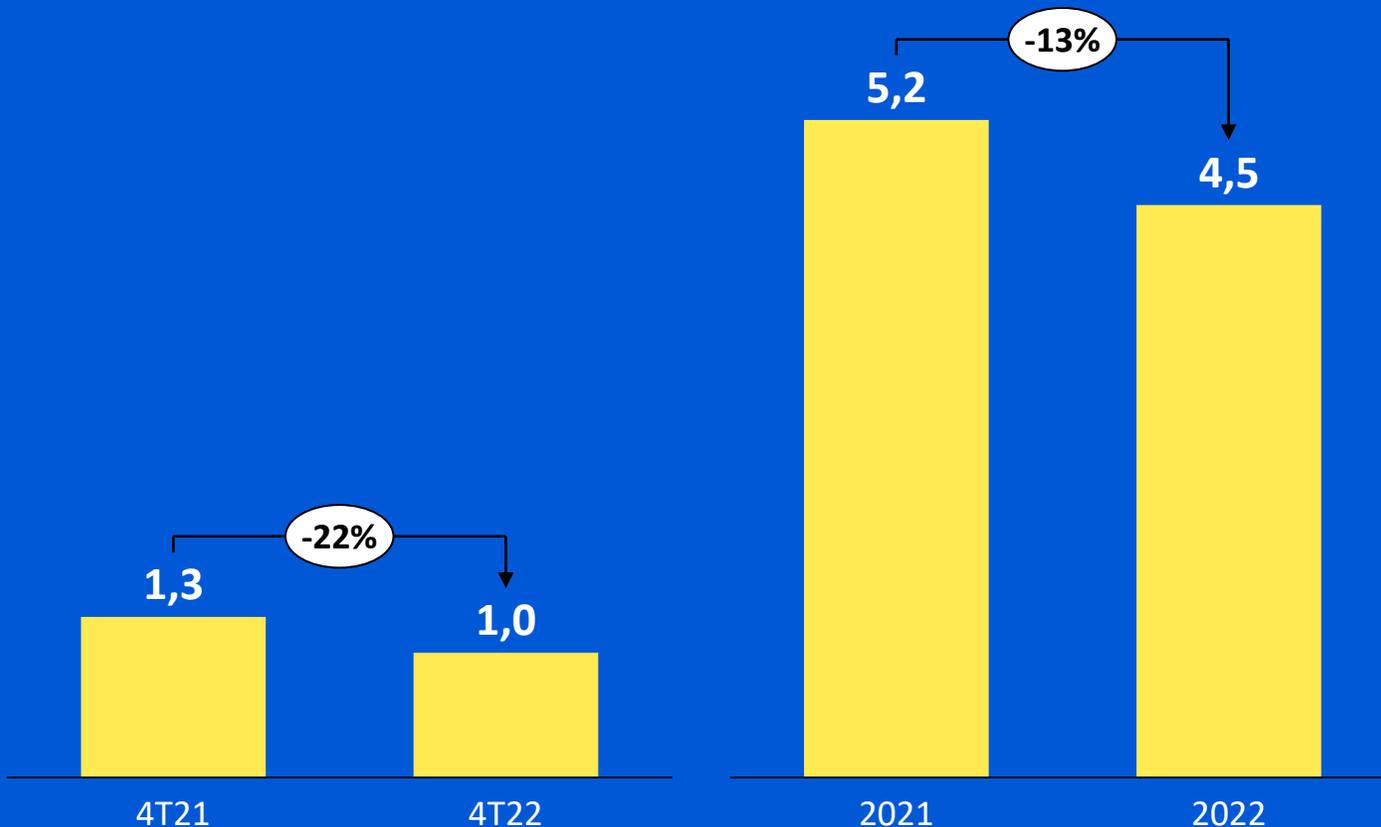


**Play Store**

PRO	CLI
<b>4,2</b>	<b>4,7</b>

# Clientes

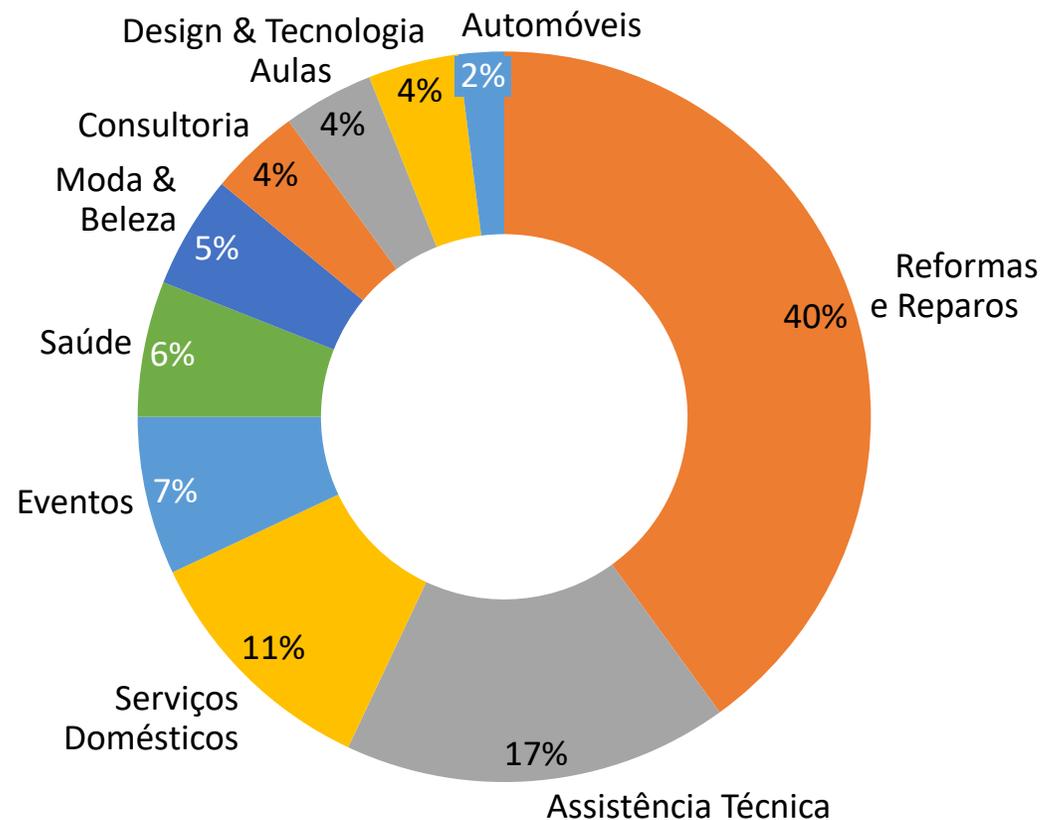
Solicitações de clientes [# milhões]



- Reduzimos em 43% os investimentos em Marketing, o que impacta diretamente o volume de solicitações de Clientes.
- Trabalhamos para **melhorar a eficiência desses investimentos**, reduzindo o CPA e amenizando o impacto da redução dos investimentos em Marketing.
- **No 4T22 os clientes realizaram 1,0 milhão de solicitações de serviços**, uma redução de 22% em relação ao 4T21 e de 13% se compararmos o ano todo de 2022 em relação a 2021.

# Clientes

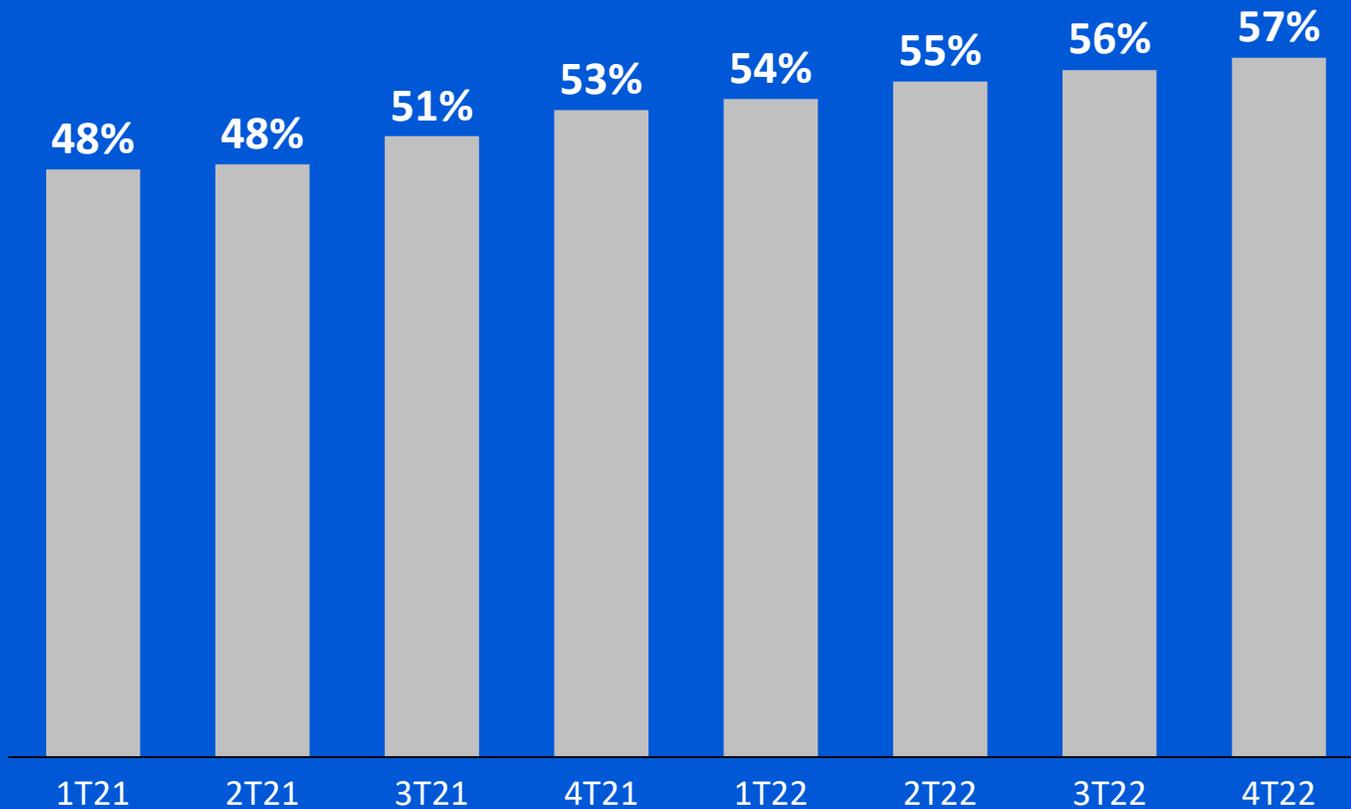
## Solicitações por Categoria [4T22 - % do total de solicitações]



- As categorias que concentraram o **maior volume de solicitações no 4T22** foram:
  - **Reformas e Reparos**
  - **Assistência Técnica**
  - **Serviços Domésticos**
- Essas mesmas categorias têm sido as principais nos últimos anos.
- Além de ser a maior categoria, “Reforma e Reparos” também apresenta uma das maiores “monetizações por solicitação”.

# Clientes

Recorrência de clientes [% total de clientes]



- **57% dos clientes eram recorrentes no 4T22**, ou seja, já tinham realizado anteriormente outra solicitação de serviço na plataforma.
- Importante destacar a evolução contínua na recorrência dos Clientes, resultado de diversas ações na melhoria da oferta de serviços, matching entre CLIs e PROs, segmentação de categorias e outras iniciativas.
- **O novo App de Clientes vem ajudando a aumentar a recorrência**, aumentando sua relevância no total de pedidos mês a mês.

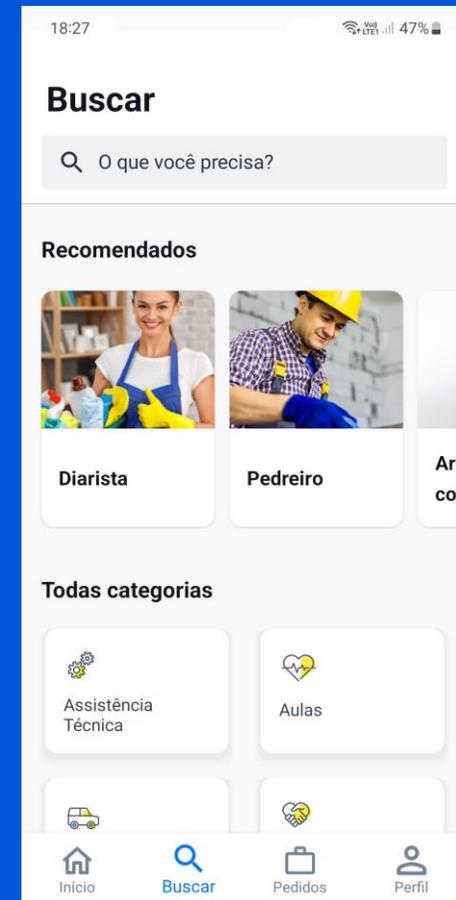
# Clientes

Mais de 500 tipos de serviços disponíveis

Novo APP  
para Clientes

**GN**

CLIENTE



# Clientes

Mais facilidade para fazer um pedido

Novo APP  
para Clientes

**GN**

CLIENTE

18:27 47%

← Ar condicionado



**Chegou a hora de pedir**  
Mas antes, algumas dicas importantes:

- Explique o que você precisa**  
Quanto mais detalhes sobre a sua solicitação, mais profissionais poderão entrar em contato com você.
- Aguarde o contato dos profissionais**  
Levaremos seu pedido para que profissionais avaliados atendam a sua solicitação.

**Iniciar solicitação**

← Reformas e Reparos  
**Eletricista**

**Qual é o local do serviço?**

Casa

Apartamento

Imóvel comercial

Outro

**Voltar** **Próximo**

← Reformas e Reparos  
**Eletricista**

**Quando você pretende realizar o serviço?**

Urgente

Próximas 24 horas

Próximos dias

**Voltar** **Próximo**

← Reformas e Reparos  
**Eletricista**

**Informações Adicionais**

Olá,  
Gostaria de realizar a instalação de um ar condicionado em um cômodo de minha casa. O modelo é split inverter marca x.

Excelente! Consegue dizer algo mais? 😊

**Voltar** **Próximo**

# Clientes

Informações fáceis e disponíveis para escolher o melhor Profissional

Novo APP  
para Clientes

**GN**

CLIENTE



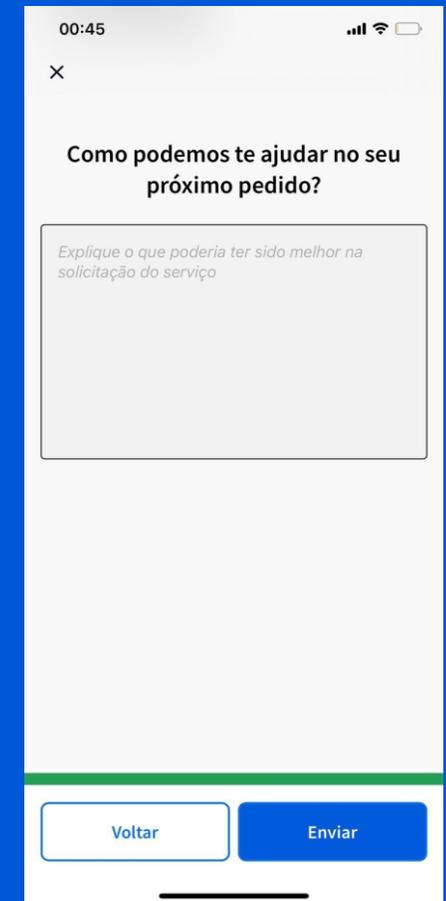
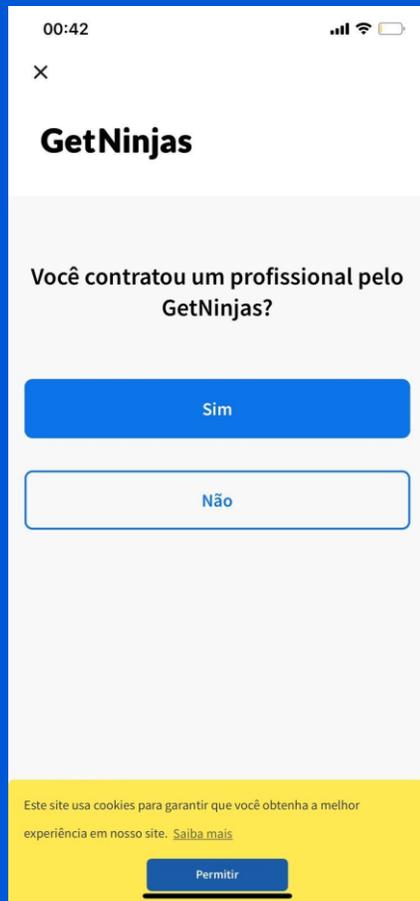
# Clientes

## Avaliações que ajudam a melhorar a experiência

Novo APP  
para Clientes

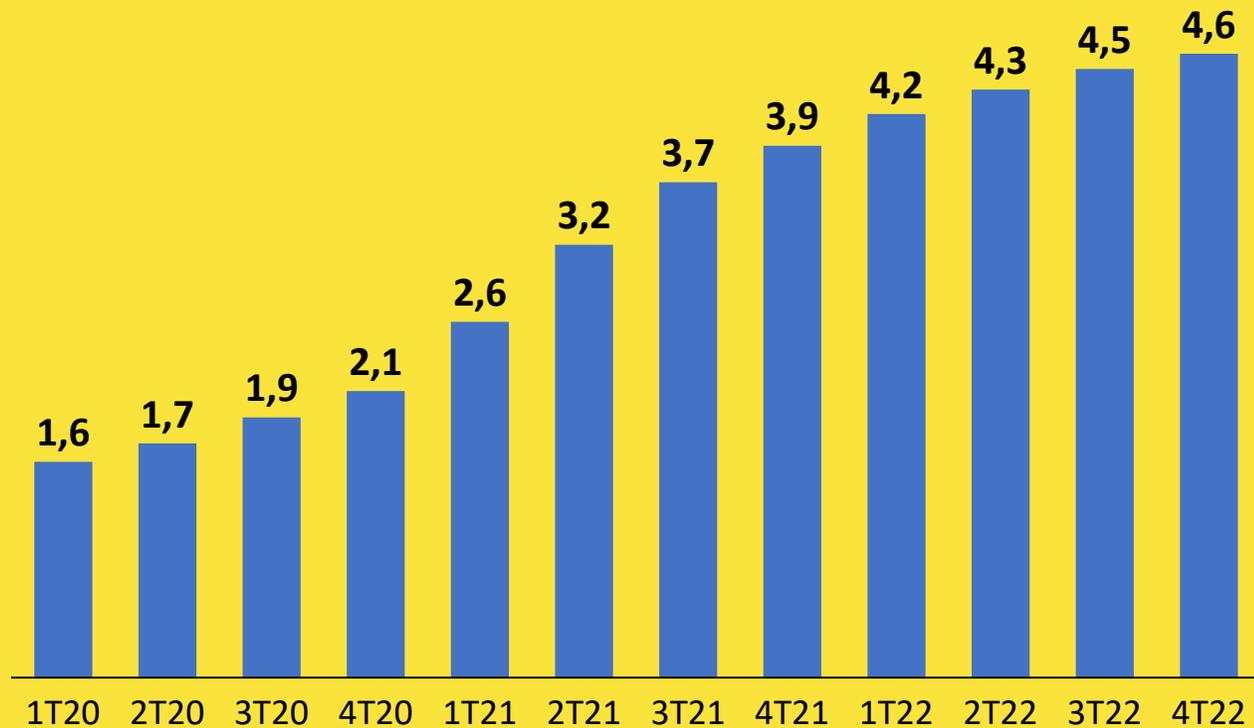
GN

CLIENTE



# Profissionais

Base de PROs Cadastrados [# milhões]



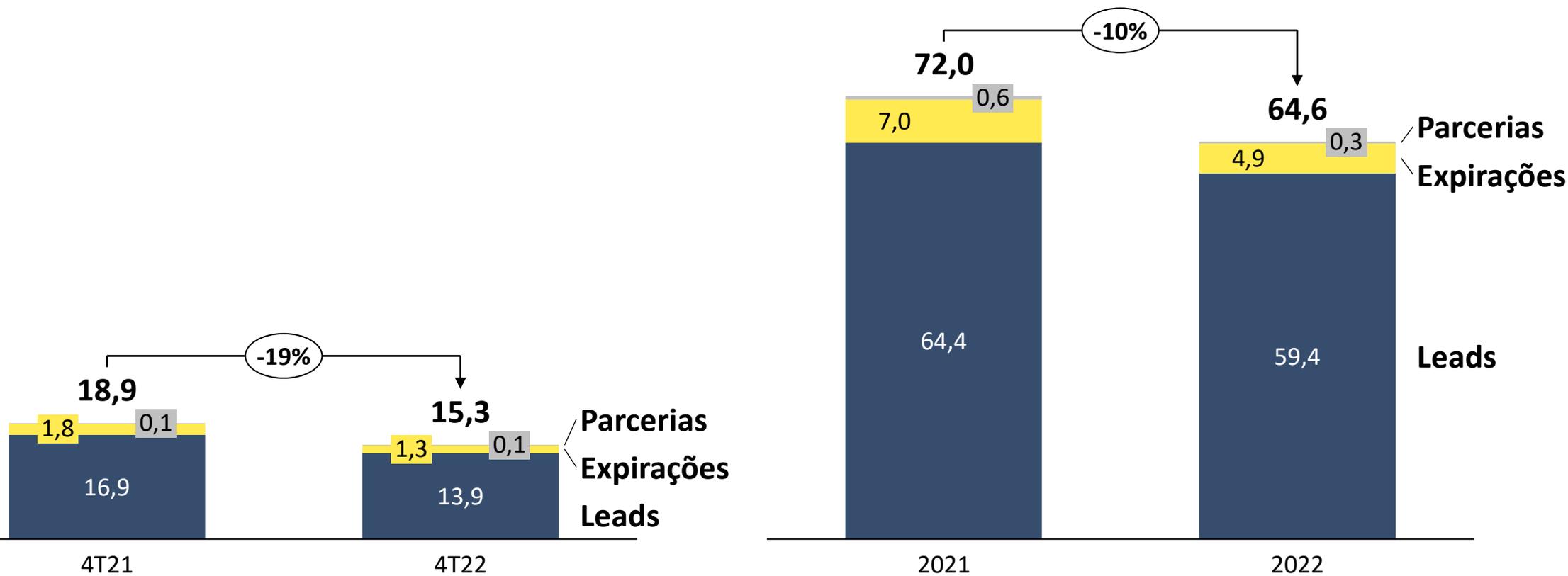
PROs Ativos ['000, últimos 12 meses]

96 101 108 112 141 179 205 215 207 188 175 172

- Fizemos investimentos acelerados em Marketing em 2021 e **dobramos nossa base de Profissionais e PROs Ativos.**
- Em 2022, **reduzimos em 43% os investimentos em Marketing** e focamos na **conversão e retenção** desses Profissionais.
- **Com isso, a quantidade de PROs Ativos variou em função da quantidade de solicitações, para manter o equilíbrio da plataforma.**

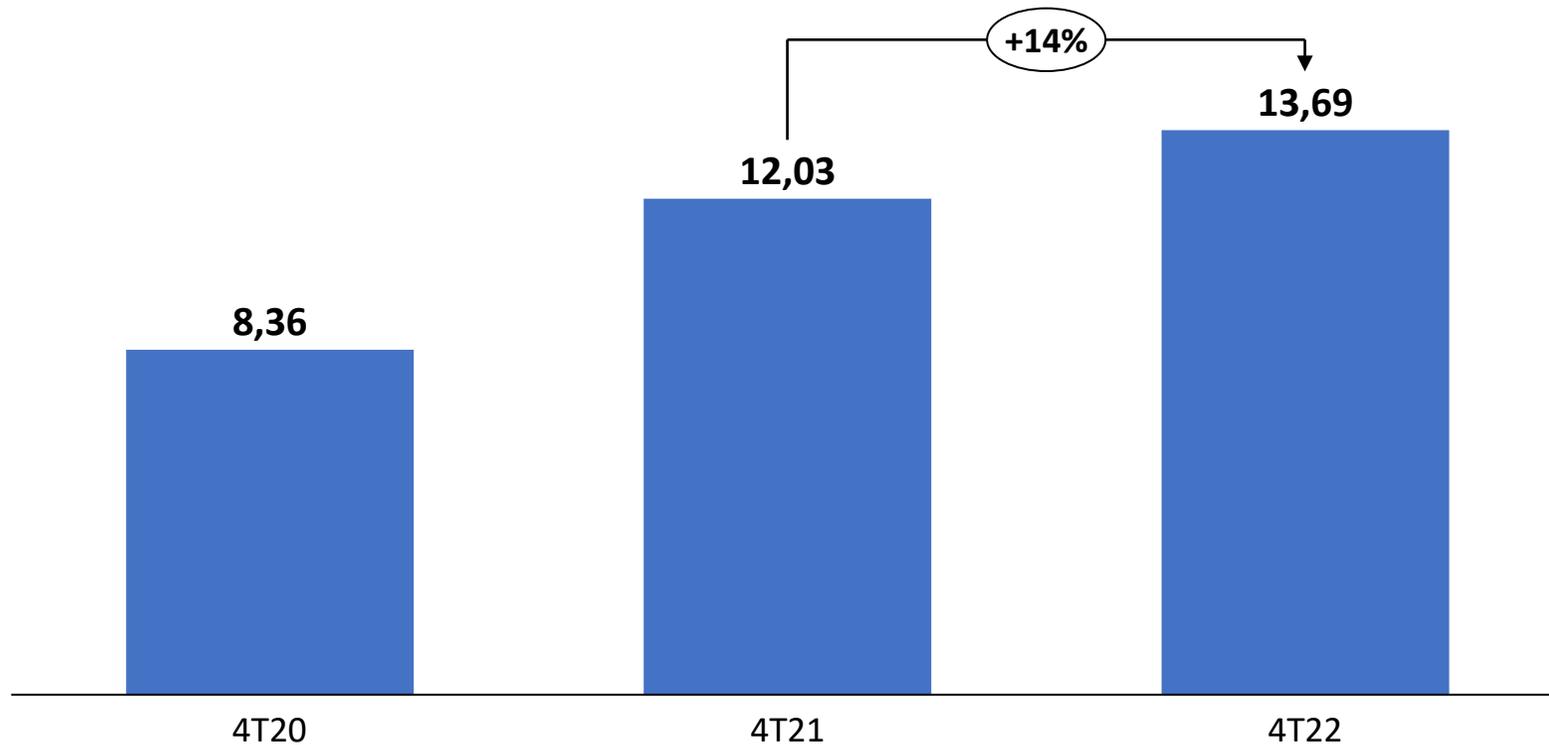
# Composição da Receita Bruta

Receita Bruta [em R\$ milhões]



# Monetização de solicitações

Receita dividida pela quantidade de solicitações [R\$ / solicitação]

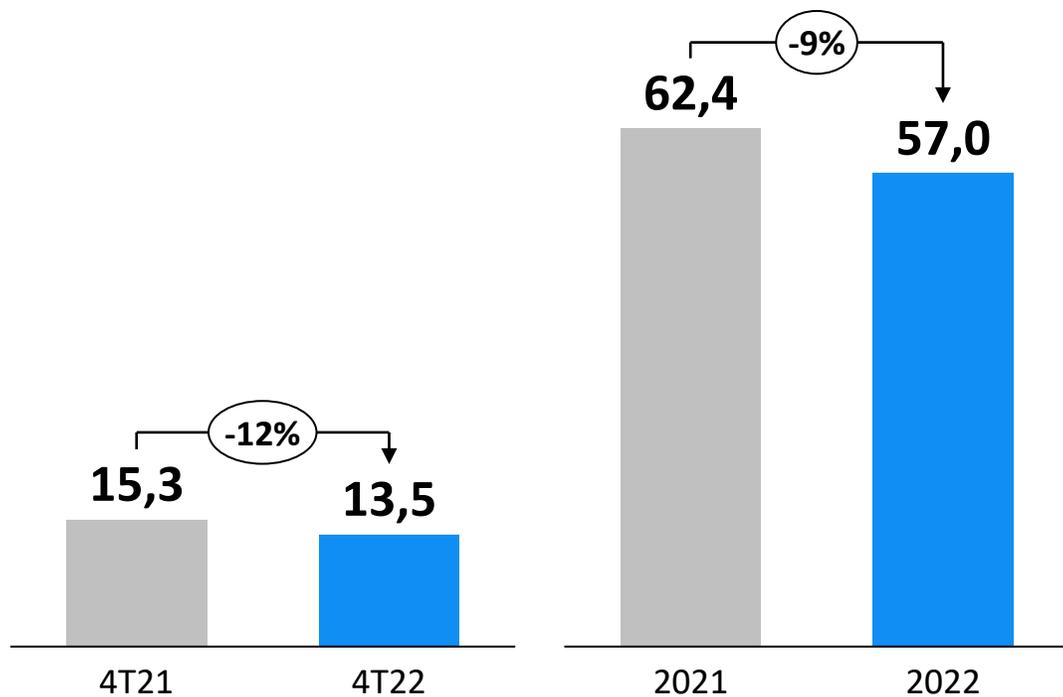


- Houve um aumento da monetização de solicitações, o que pode acontecer pelo aumento no valor da lead e pelo aumento de leads por solicitação
- **O aumento foi de 14% na monetização de solicitações no 4T22 em relação ao 4T21.**
- Isso foi gerado, principalmente, pela melhoria na qualidade das solicitações e melhor matching com Profissionais.

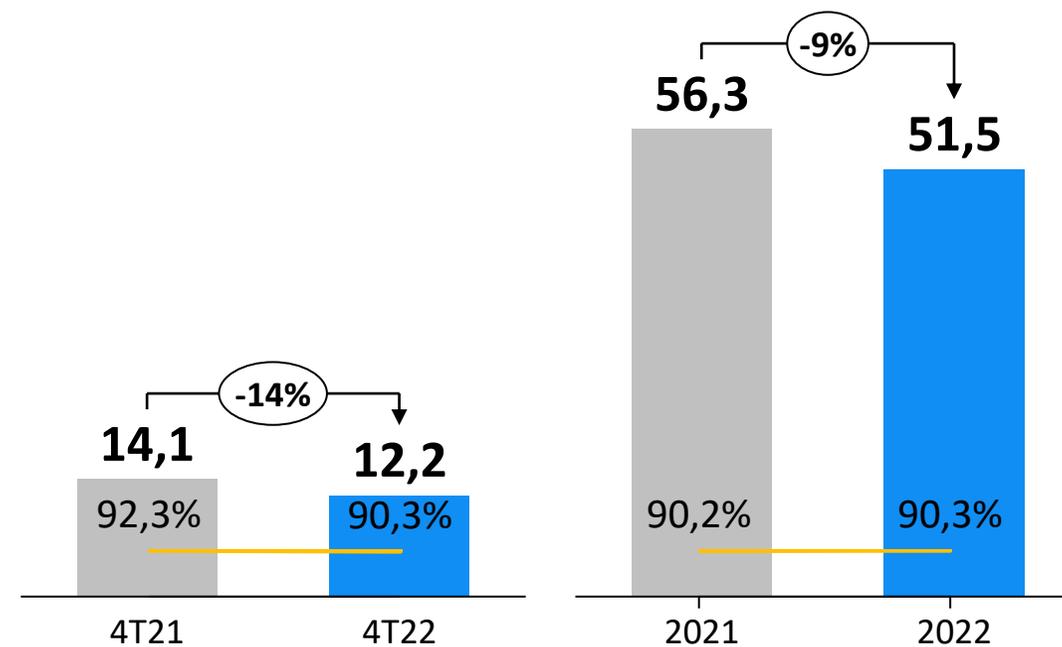
# Receita Líquida e Lucro Bruto



## Receita Líquida [em R\$ milhões]



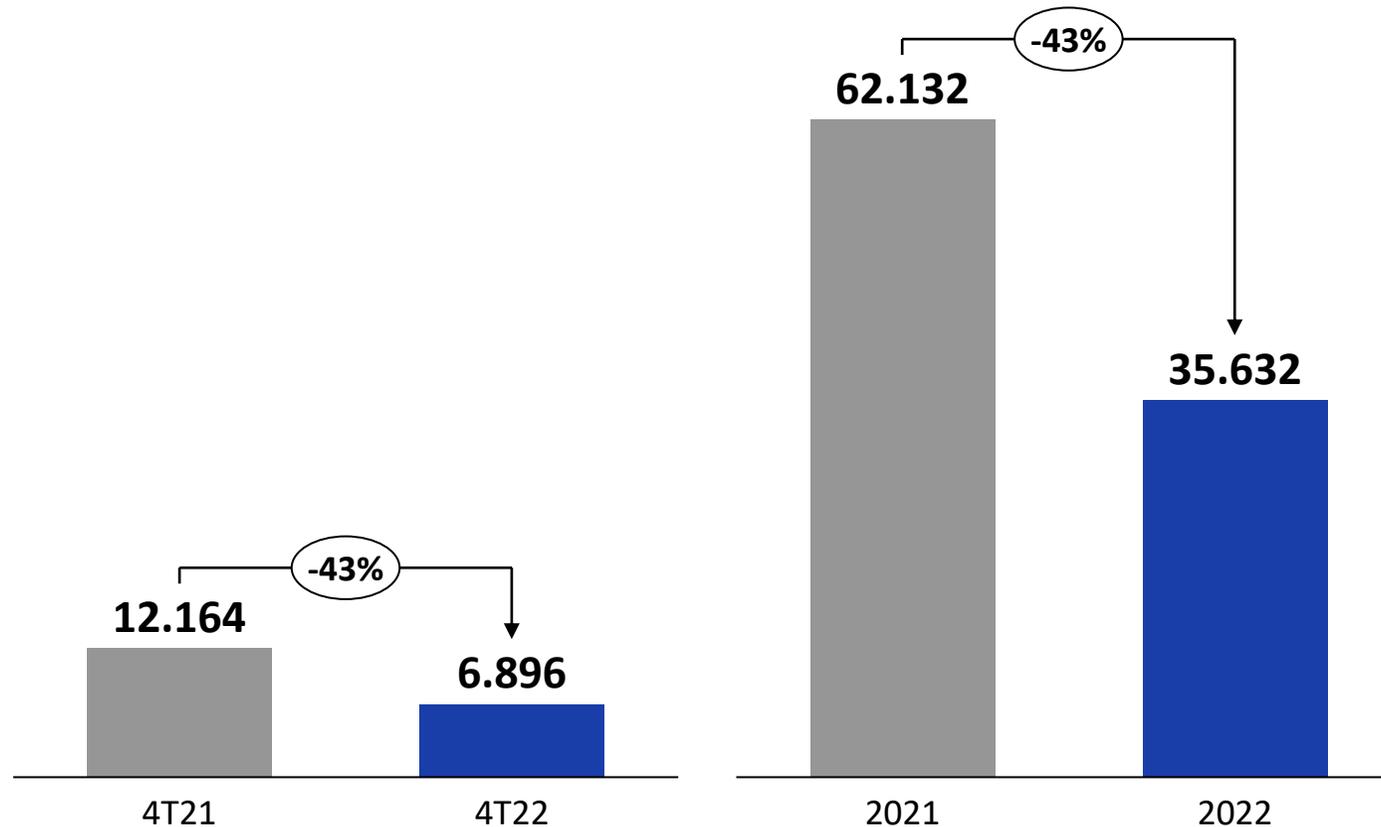
## Lucro Bruto<sup>1</sup> [Em R\$ milhões e % da Receita Líquida]



1 – Reclassificação de “custos de cartão e boleto” (anteriormente eram contabilizados em Despesas) contabilizados como “Custo Direto”, todos os períodos na mesma base de comparação

# Despesas Comerciais e Marketing

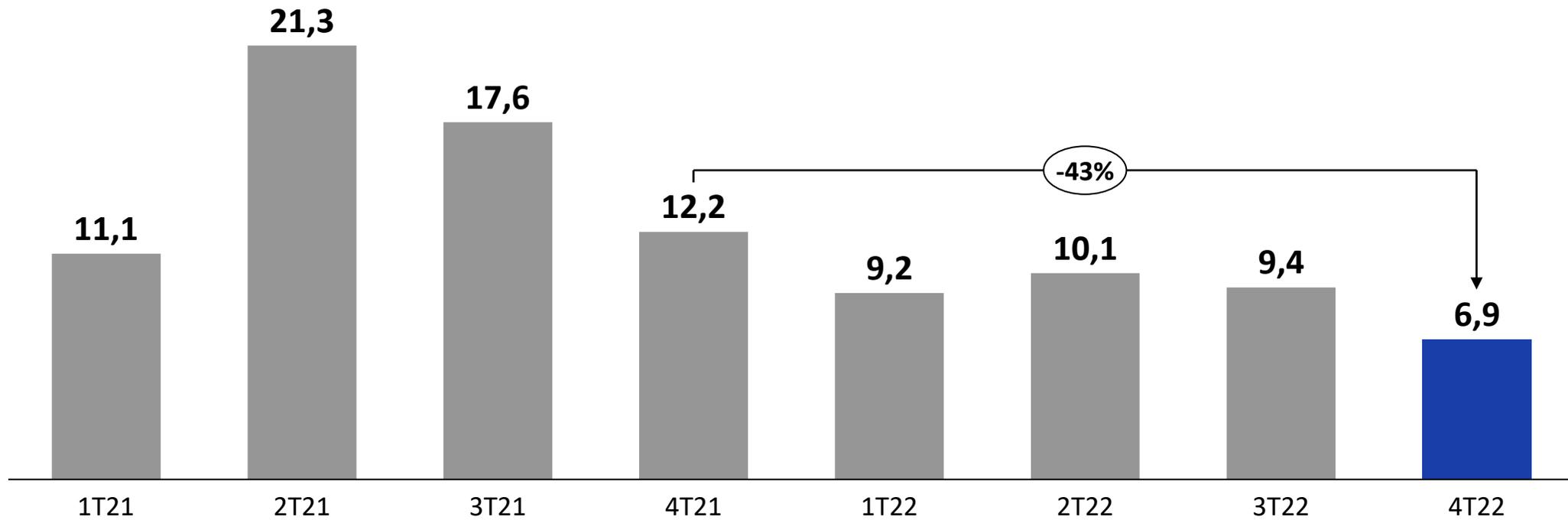
**Despesas Comerciais e Marketing** [em R\$ milhões]



- Os investimentos em Marketing em 2022 tiveram uma redução de 43% em relação a 2021.
- No 4T22 a redução também foi de 43% comparado ao 4T21.
- Refinamos a estratégia e investimentos em Marketing com maior foco nas melhores combinações de categoria e região.
- Acreditamos que os patamares de investimento comparados com as receitas atuais sejam mais saudáveis para o desenvolvimento do nosso negócio, na busca de maior rentabilidade combinada com um crescimento sustentável.

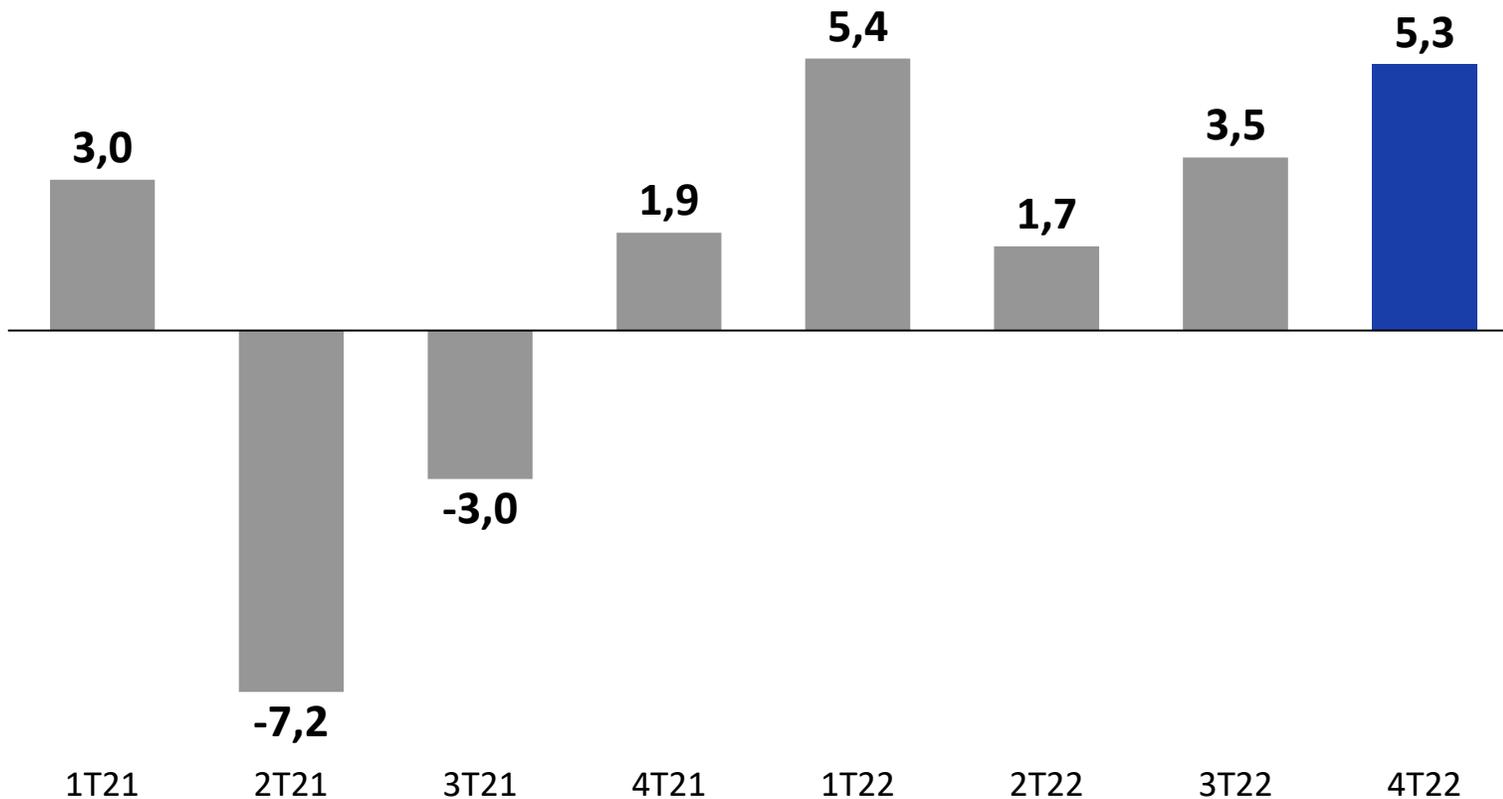
# Despesas Comerciais e Marketing

Despesas Comerciais e Marketing [em R\$ milhões]



# Eficiência em Marketing

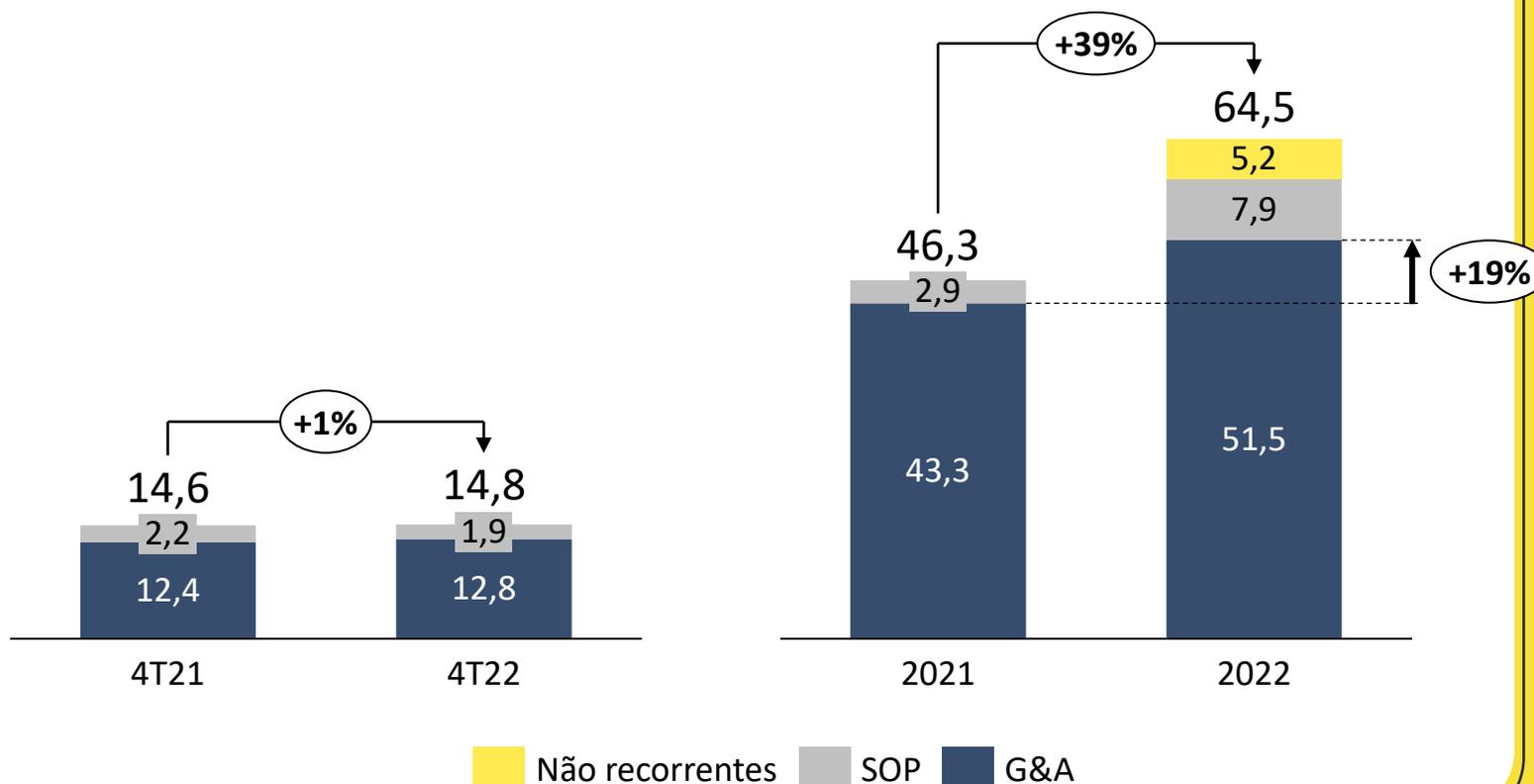
**Lucro Bruto menos Despesas de Marketing** [em R\$ milhões]



- Os altos investimentos em Marketing em 2021 impulsionaram o crescimento de receita daquele ano, mas isso resultou em um saldo negativo (valor gasto em Marketing foi maior que Lucro Bruto).
- **Desde o final de 2021 estamos calibrando (e reduzindo) investimentos em Marketing;** 4T21 e 1T22 ainda foram favorecidos pelos investimentos de 2021 (principalmente em PROs).
- **3T22 e 4T22 mostram evolução da eficiência em Marketing, em patamares mais saudáveis e gerando saldos positivos.**

# Despesas Gerais e Administrativas

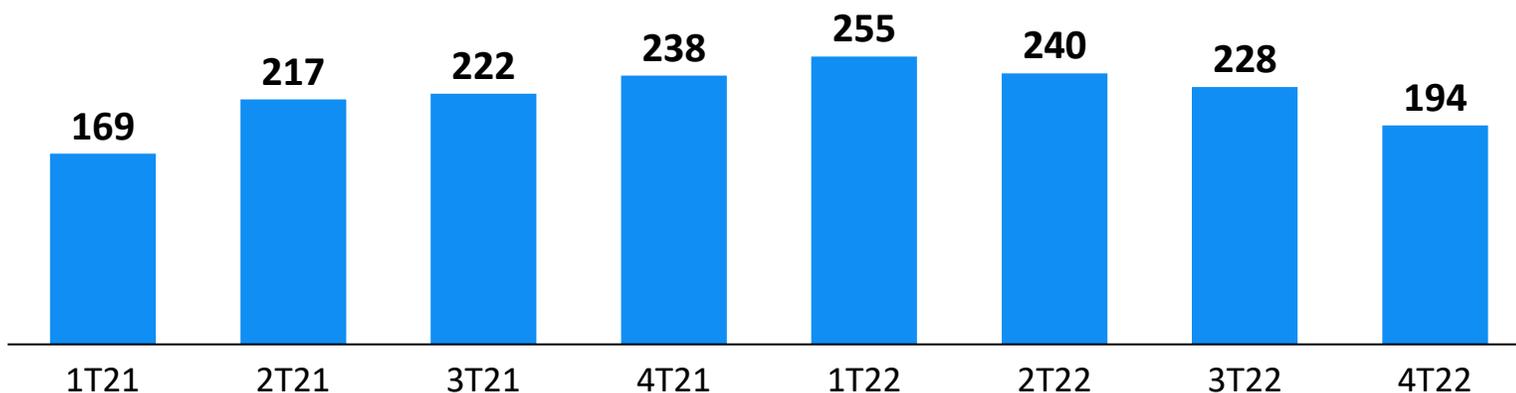
**Despesas Gerais e Administrativas<sup>1</sup>** [em R\$ milhões]



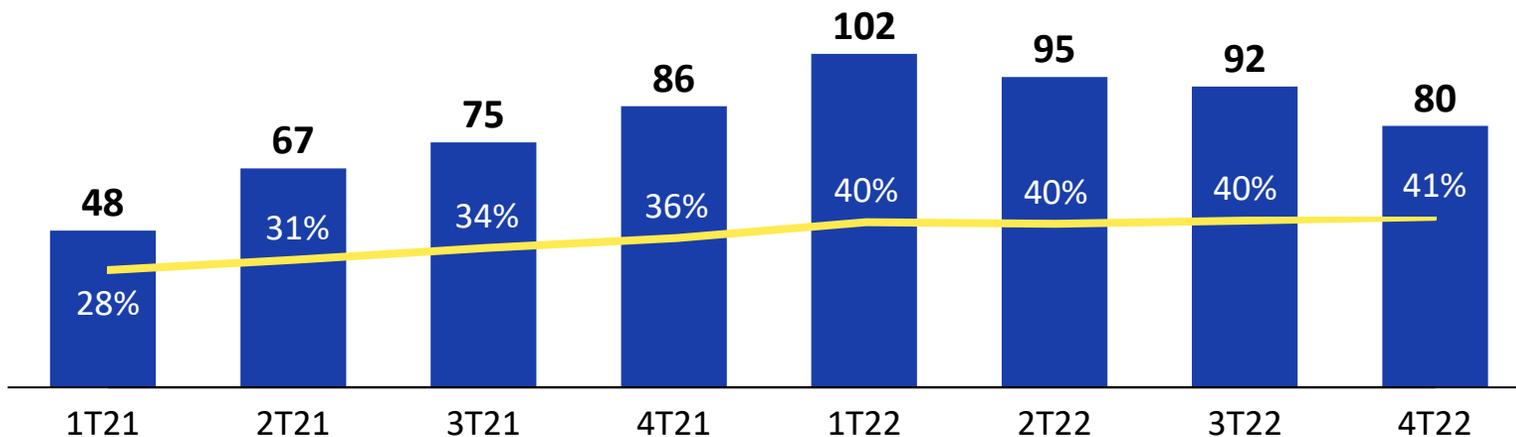
- No ano de 2022 houve um aumento de 39% em relação a 2021. Excluindo os efeitos não recorrentes (contratação de consultoria estratégica) e Outorga de Ações, o aumento foi de 19%.
- As despesas Gerais e Administrativas no 4T22 de R\$ 14,8 milhões voltaram ao mesmo patamar do 4T21, que foi de R\$ 14,6 milhões, um aumento de 1%.
- As principais variações de 2022 em relação a 2021 foram na folha de pagamentos, contratação de consultoria estratégica (não recorrente) e no plano de opção de compra de ações (início das despesas apenas em setembro de 2021).

# Pessoas

**Colaboradores (Total)** [em # pessoas]



**Colaboradores Tech e Produto** [em # pessoas e % do total colaboradores]

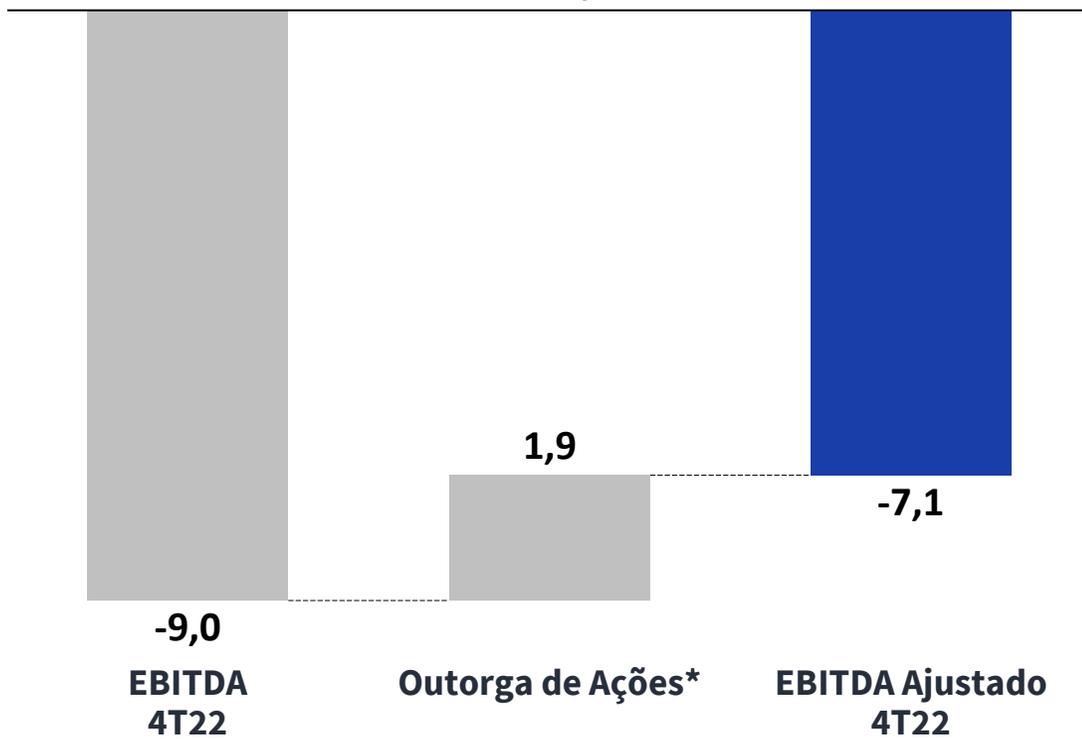


- Tivemos uma redução de 44 colaboradores vs. Dez/ 2021.
- **Ainda assim, Tech e Produto representam ~40% do total de colaboradores, um percentual maior que no ano anterior.**
- **Continuamos rigorosos com as contratações e reposições de vagas,** controlando os custos sem prejudicar o funcionamento da companhia.

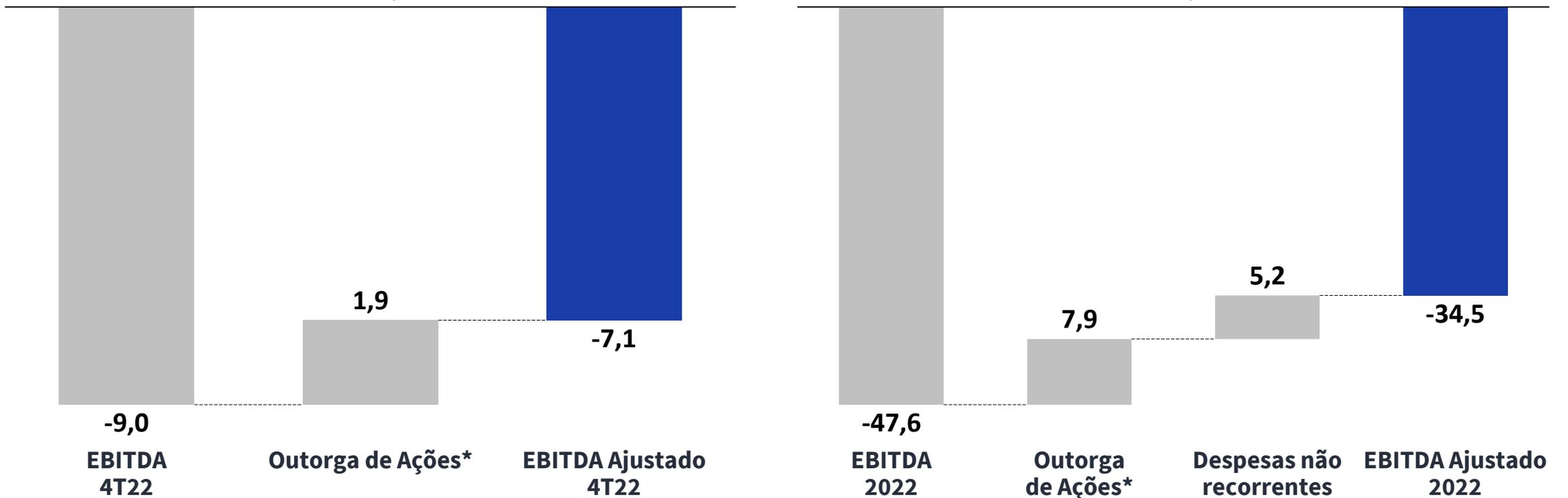
# EBITDA Ajustado

EBITDA Ajustado [em R\$ milhões]

## Reconciliação 4T22



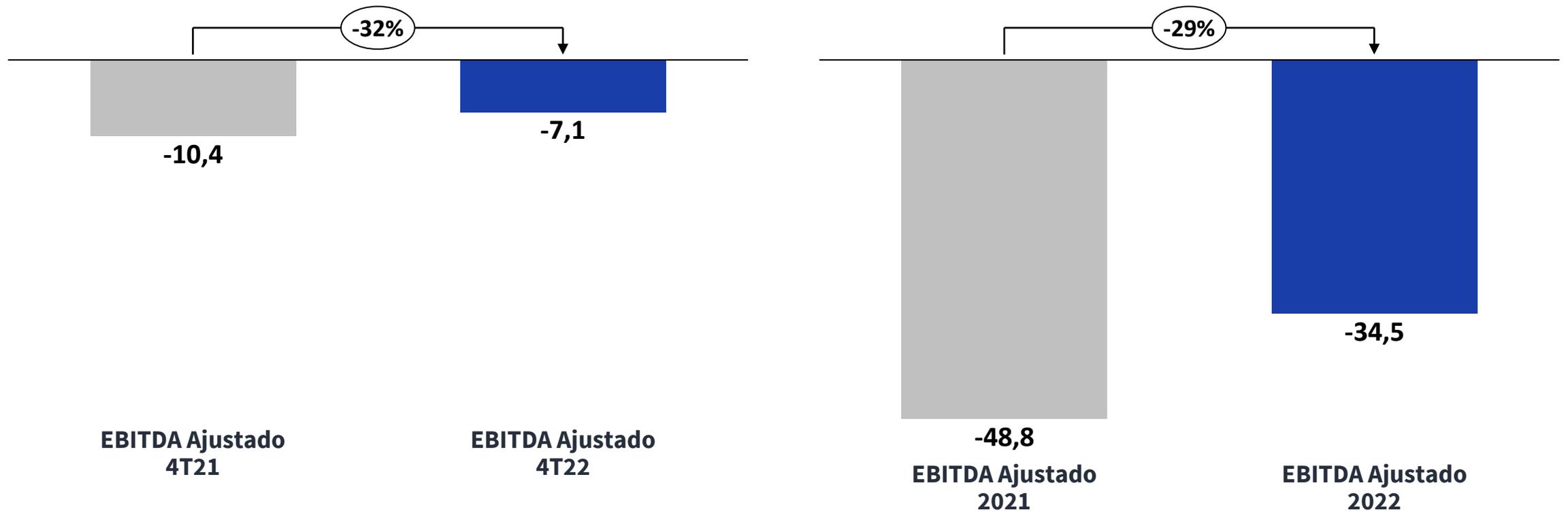
## Reconciliação 2022



\*Provisão para o plano de opções, até o momento não houve exercício de nenhuma opção

# EBITDA Ajustado

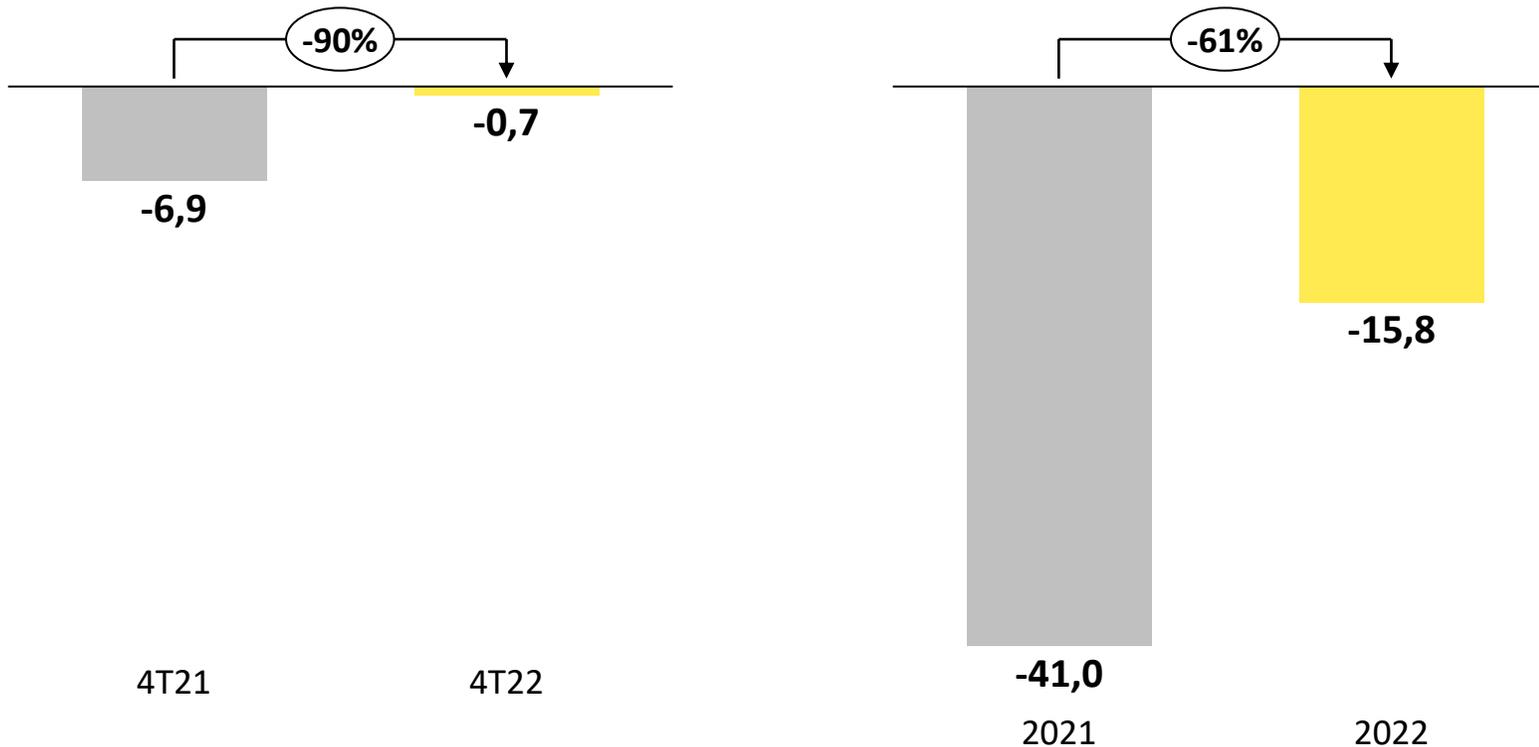
EBITDA Ajustado [em R\$ milhões]



\*Provisão para o plano de opções, até o momento não houve exercício de nenhuma opção

# Lucro Líquido

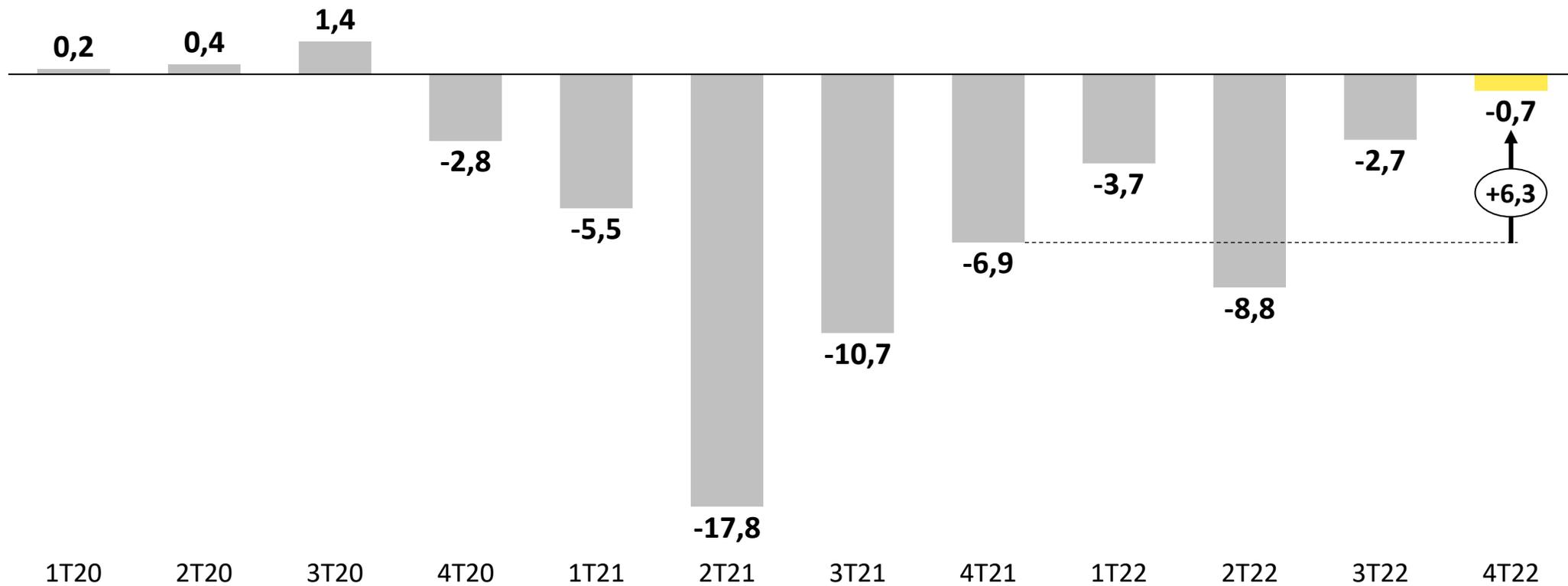
Lucro Líquido (Prejuízo) [em R\$ milhões]



- **Resultado do 4T22 traz uma melhoria de 90% vs. 4T21 e uma melhoria de 61% em 2022 comparado a 2021.**
- **O resultado financeiro líquido foi de R\$ 8,8 milhões no 4T22 e foi de R\$32,8 milhões em 2022**
- A redução nas despesas Comerciais e aumento na rentabilização dos pedidos foram os principais direcionadores na variação positiva do 4T22.

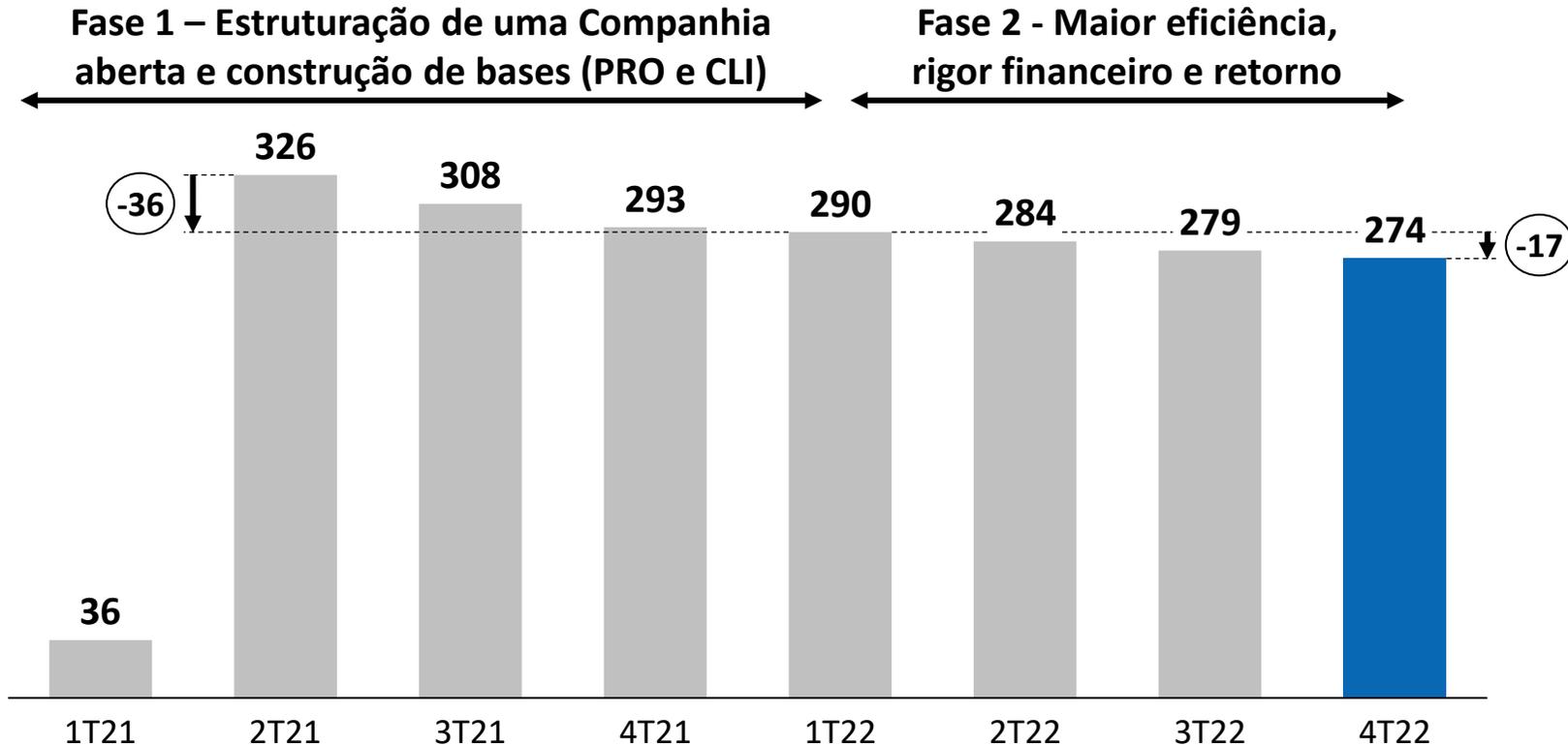
# Lucro Líquido

Lucro Líquido (Prejuízo) [em R\$ milhões]



# Cash Burn

## Evolução de Caixa e Equivalentes [em R\$ milhões]



- **Reduzimos a queima de caixa em 53%** (R\$36 milhões nos 4 trimestres pós IPO para R\$ 17 milhões nos últimos 4 trimestres).
- **Não temos dívidas nem qualquer outro passivo que comprometa nosso caixa.**
- **O modelo operacional que gera fluxo de caixa positivo**, uma vez que os Profissionais pagam antes de utilizarem as moedas para comprar leads.

# RESULT

## GetNinjas

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS** | 4T2022

**MARÇO** DE 2023

