

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

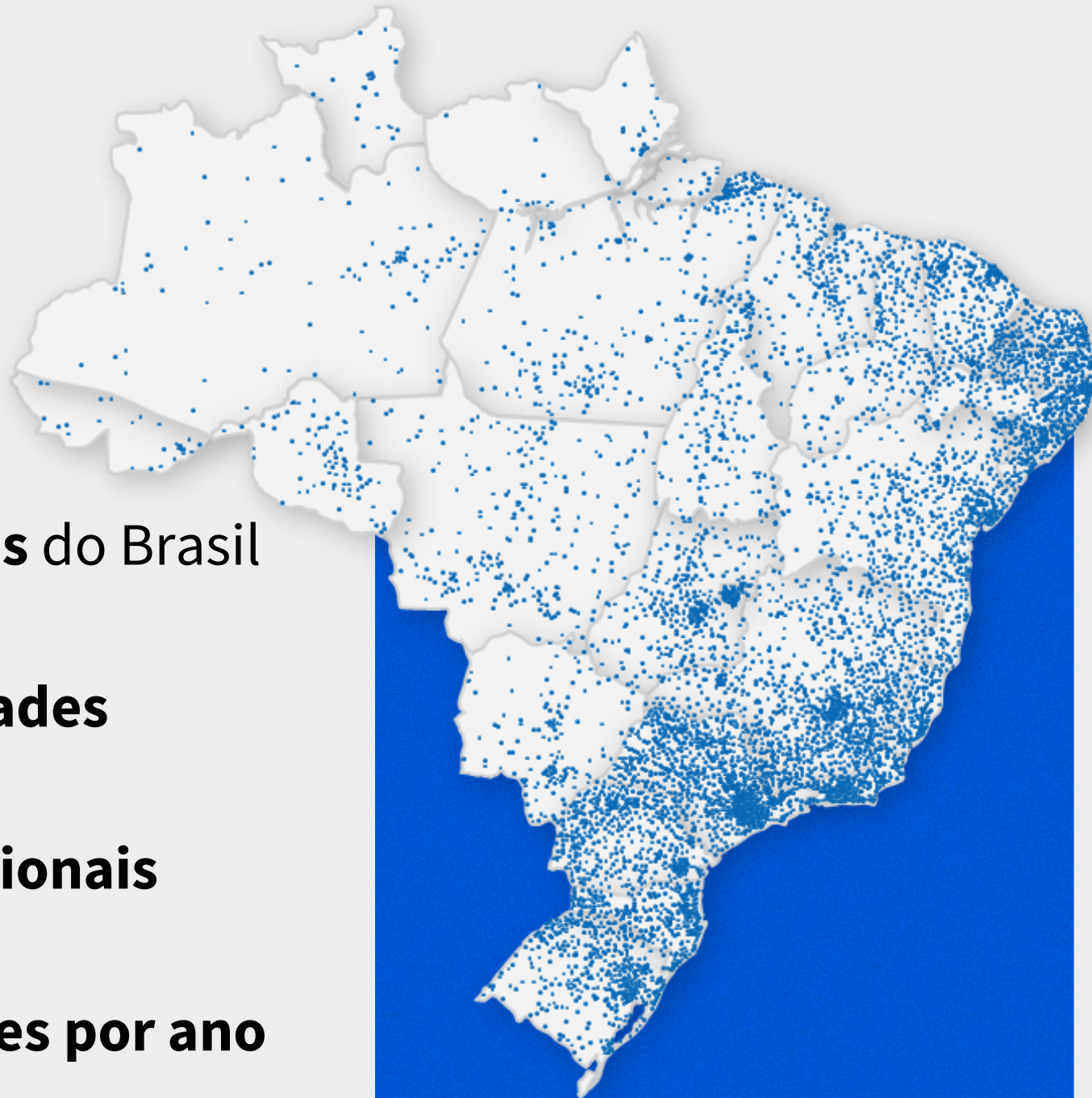
GetNinjas

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

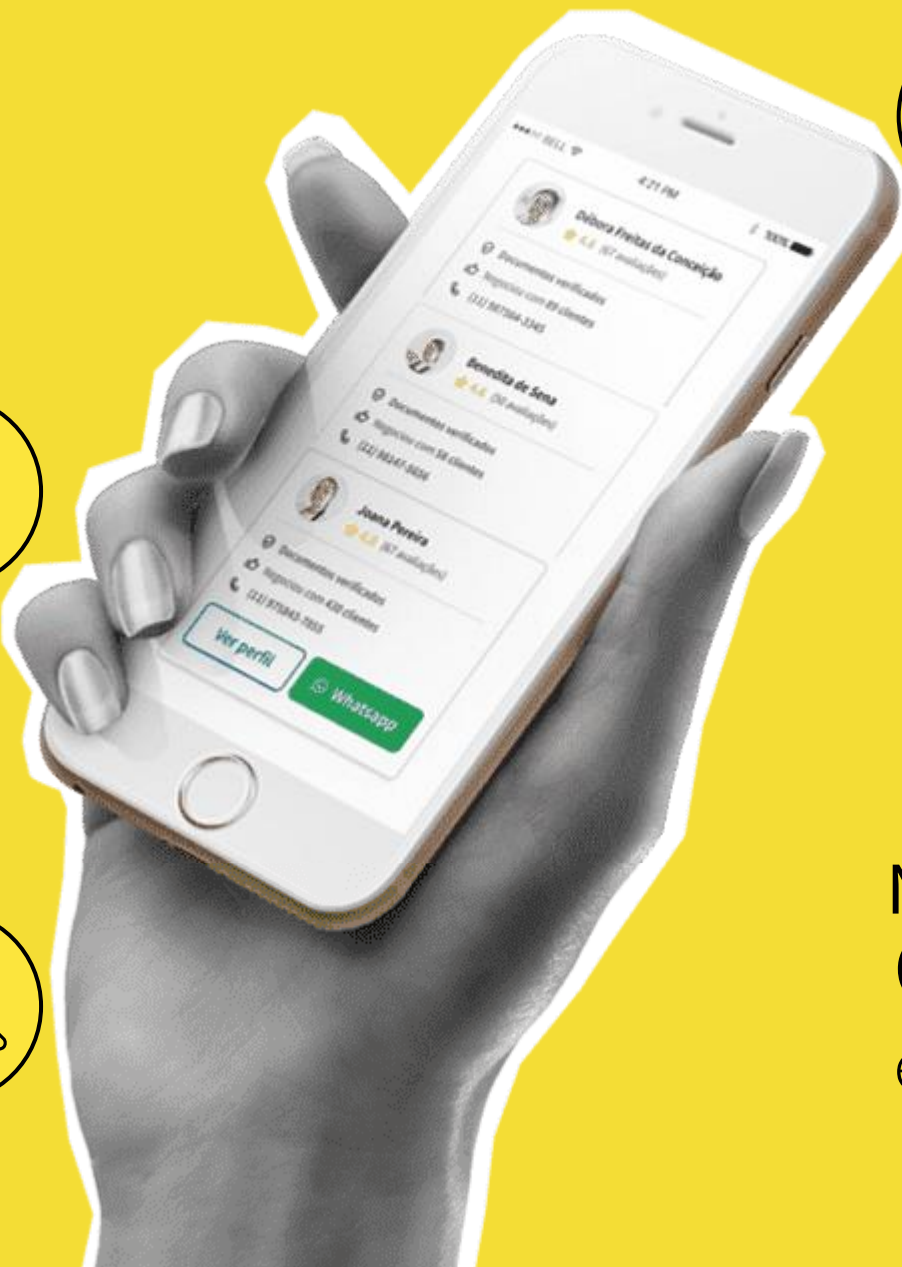
02

A solicitação é transmitida para PROs



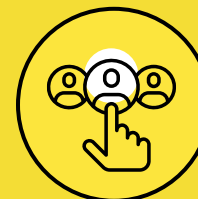
01

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
4,2	4,8

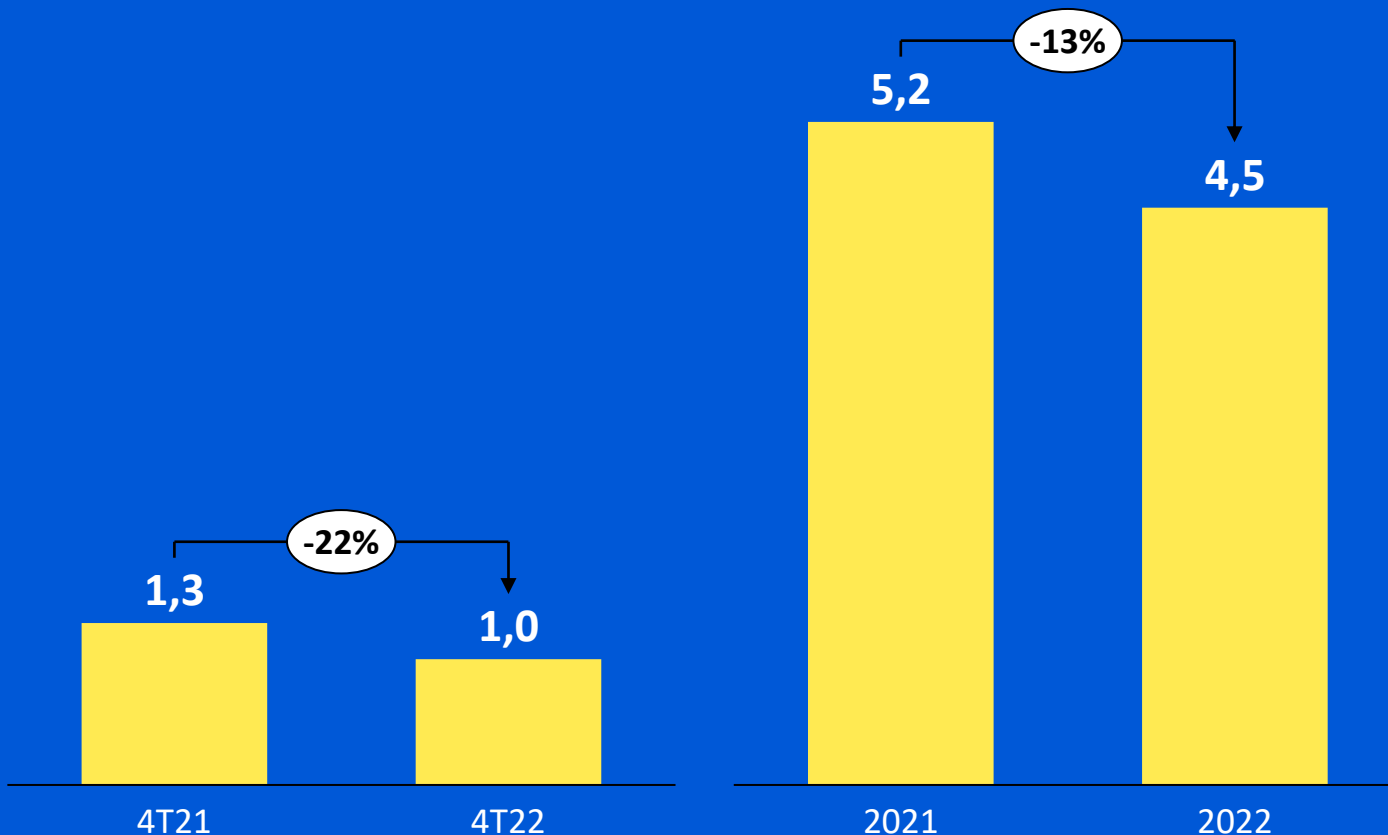


Play Store

PRO	CLI
4,2	4,7

Clientes

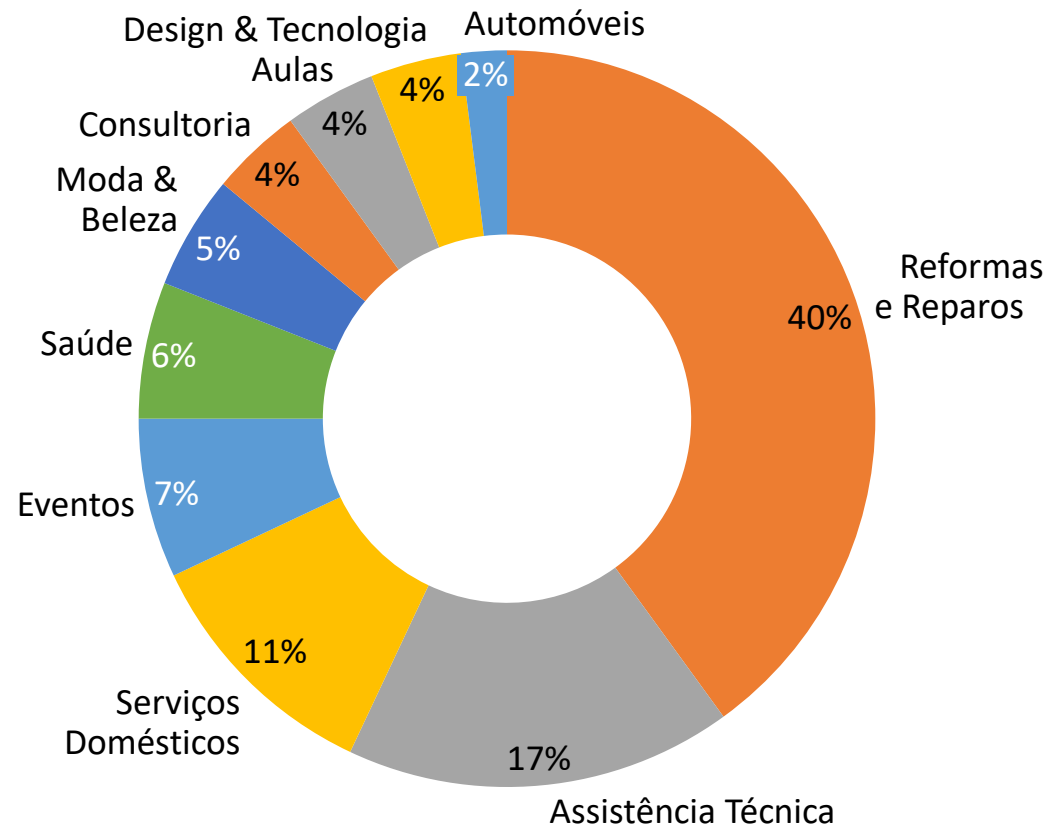
Solicitações de clientes [# milhões]



- 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

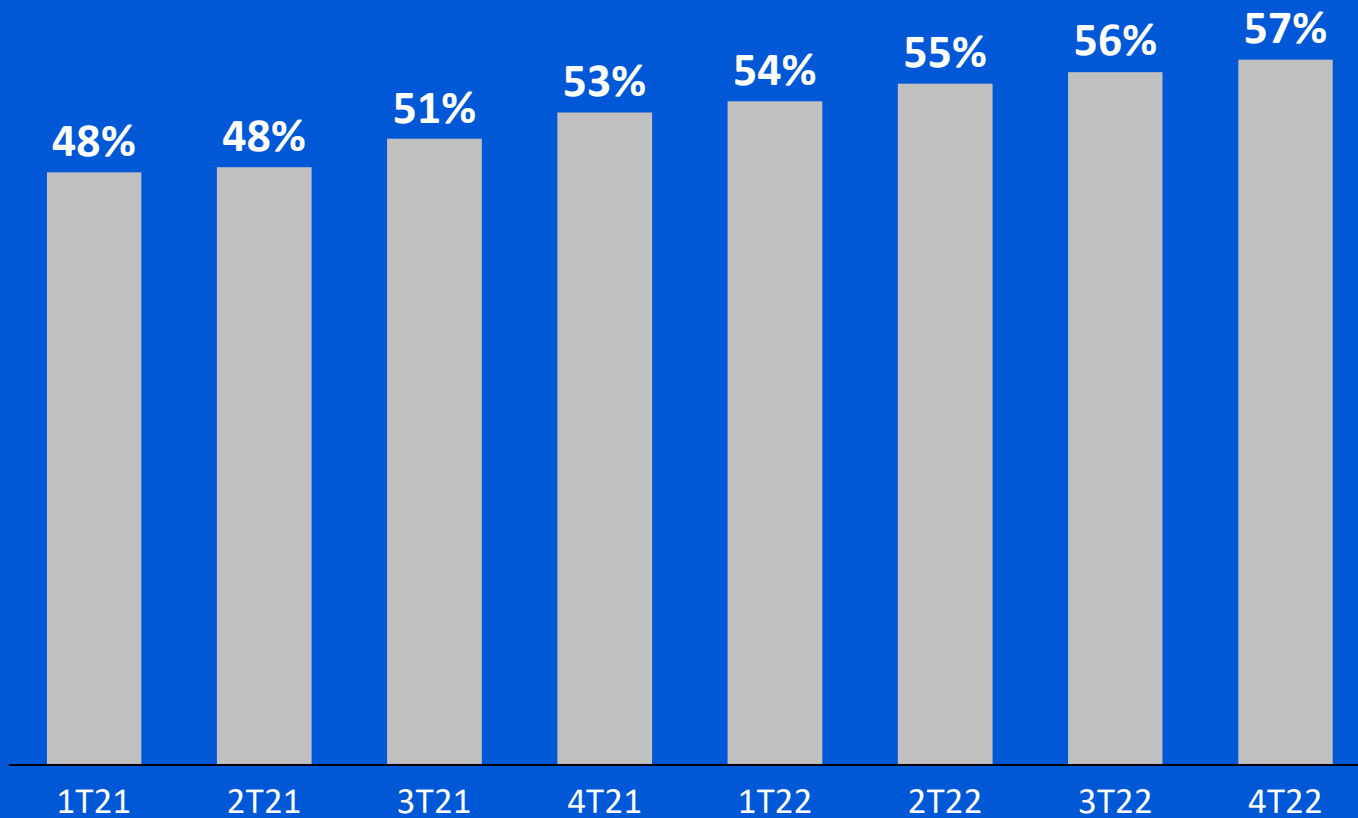
Solicitações por Categoria [4T22 - % do total de solicitações]



- 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.

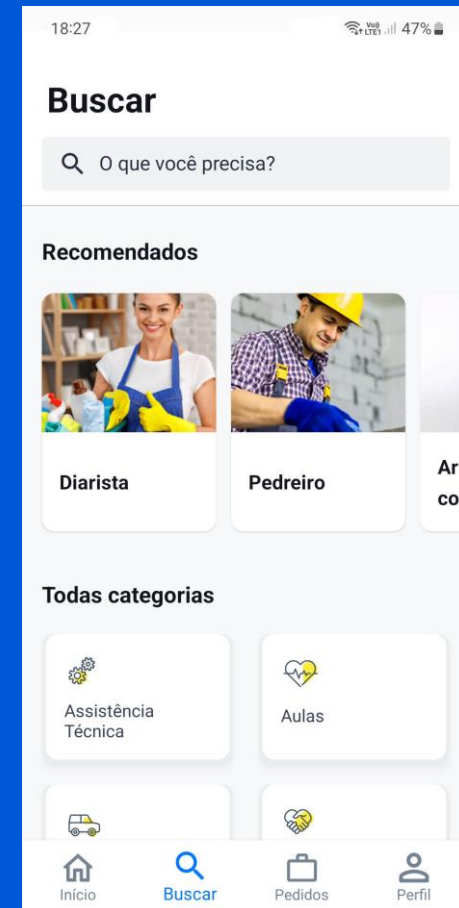
Clientes

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



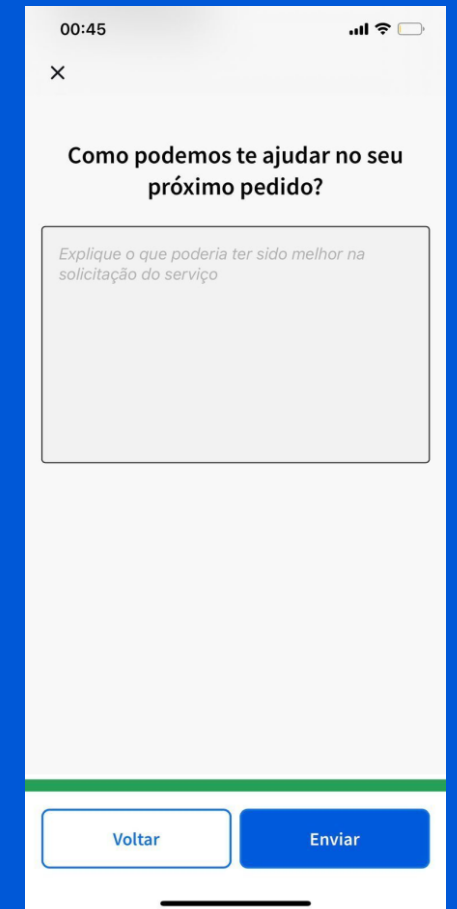
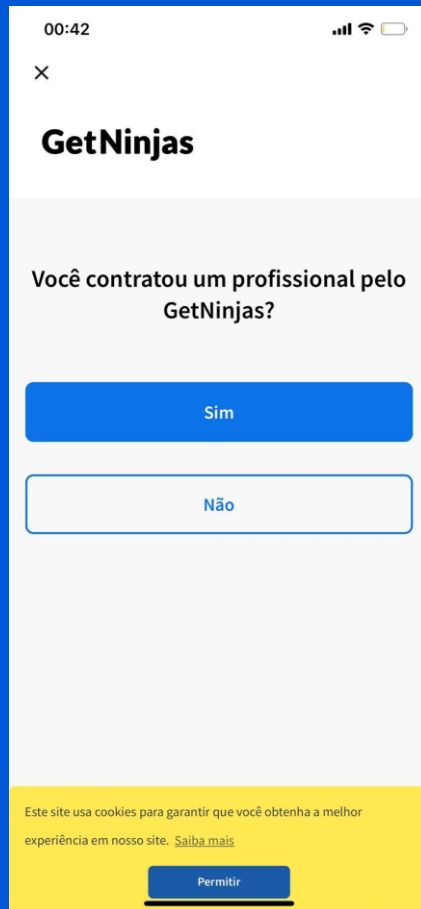
Clientes

Avaliações que ajudam a melhorar a experiência

Novo APP
para Clientes

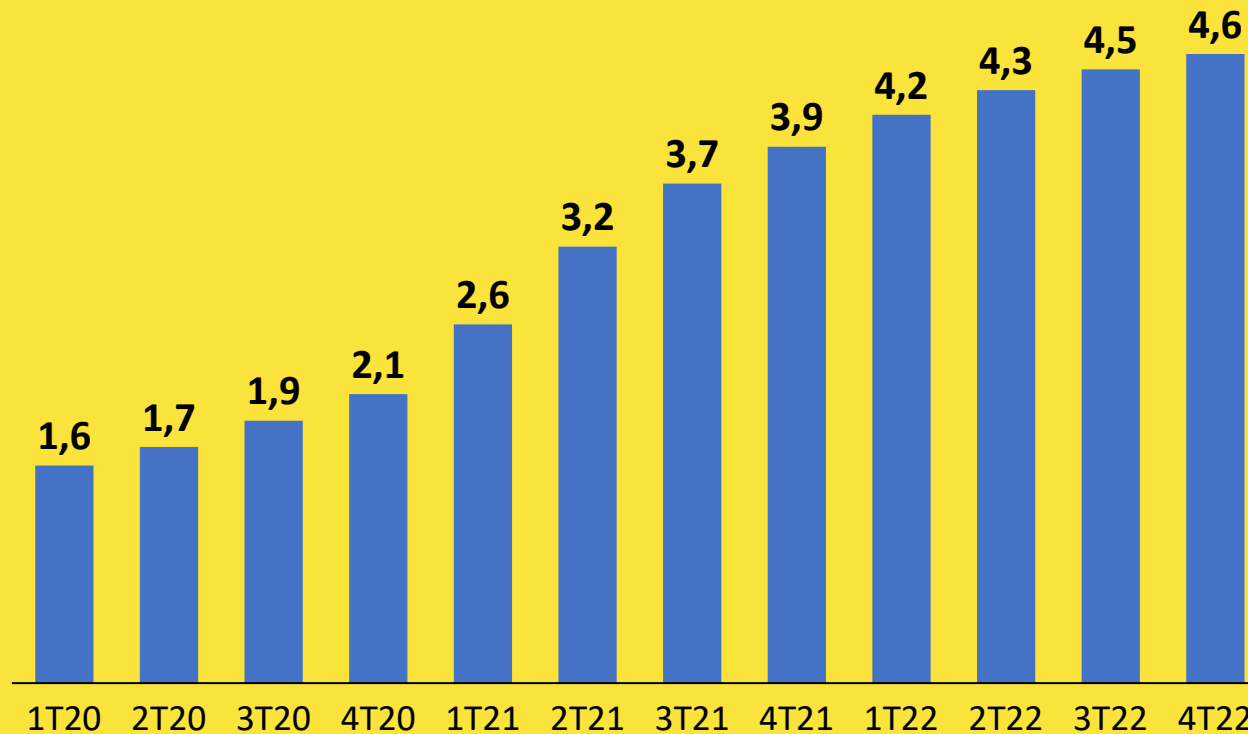
GN

CLIENTE



Profissionais

Base de PROs Cadastrados [# milhões]



PROs Ativos ['000, últimos 12 meses]

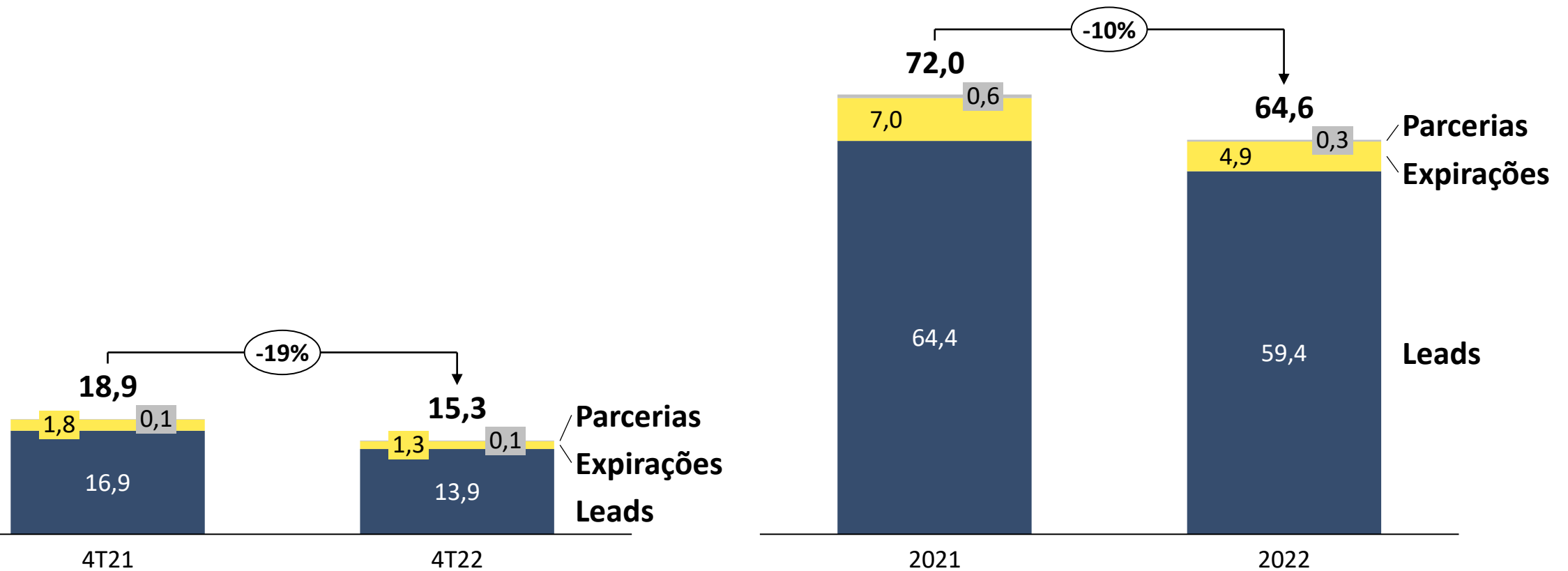
96 101 108 112 141 179 205 215 207 188 175 172

- 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.**



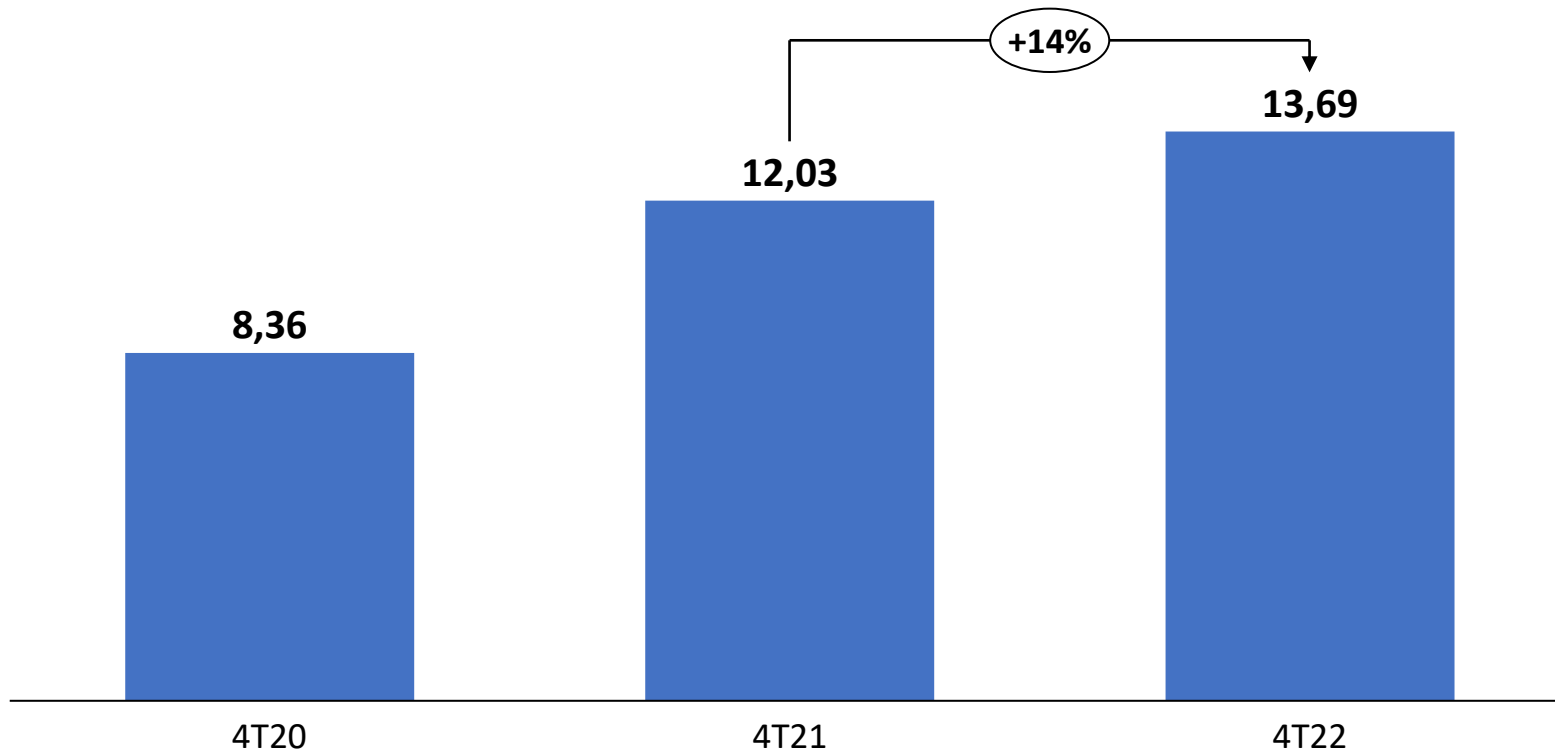
Composição da Receita Bruta

Receita Bruta [em R\$ milhões]



Monetização de solicitações

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

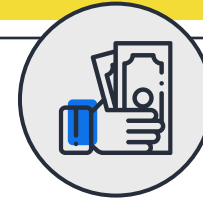
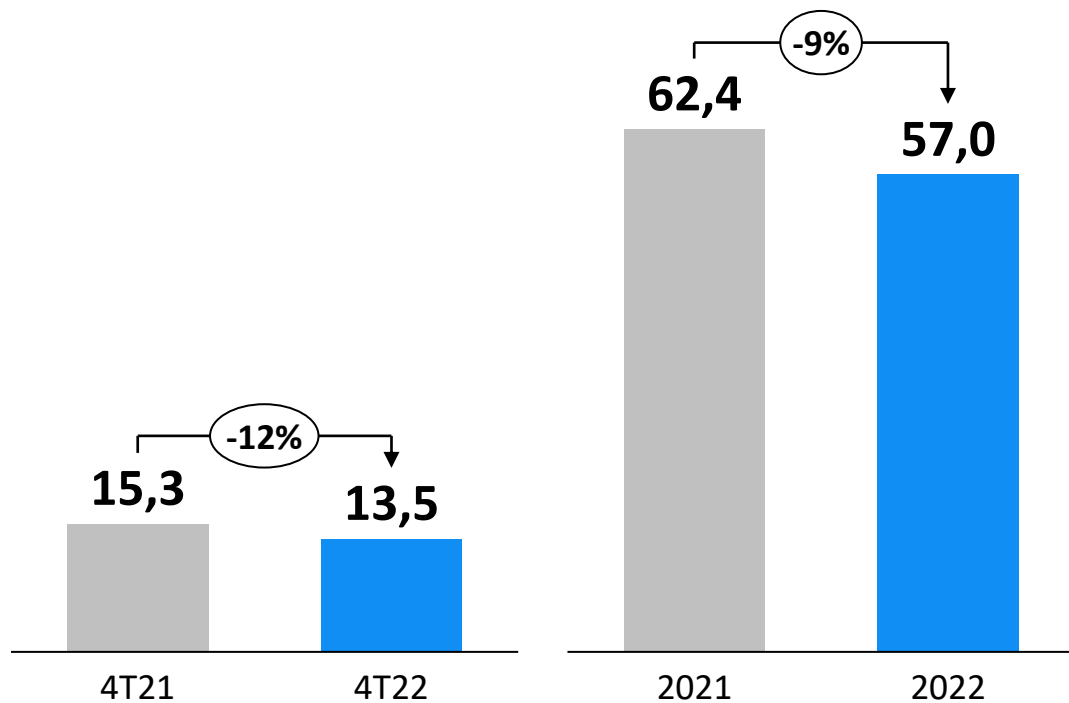


- Houve um aumento da monetização de solicitações, o que pode acontecer pelo aumento no valor da lead e pelo aumento de leads por solicitação
- **O aumento foi de 14% na monetização de solicitações no 4T22 em relação ao 4T21.**
- Isso foi gerado, principalmente, pela melhoria na qualidade das solicitações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

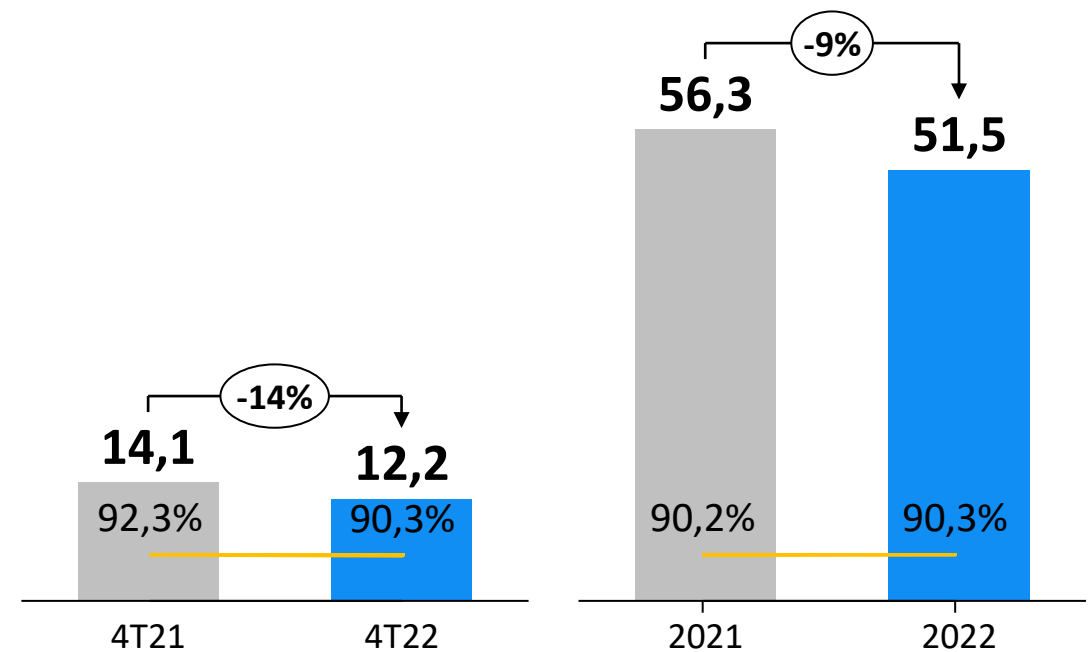
Receita Líquida e Lucro Bruto



Receita Líquida [em R\$ milhões]



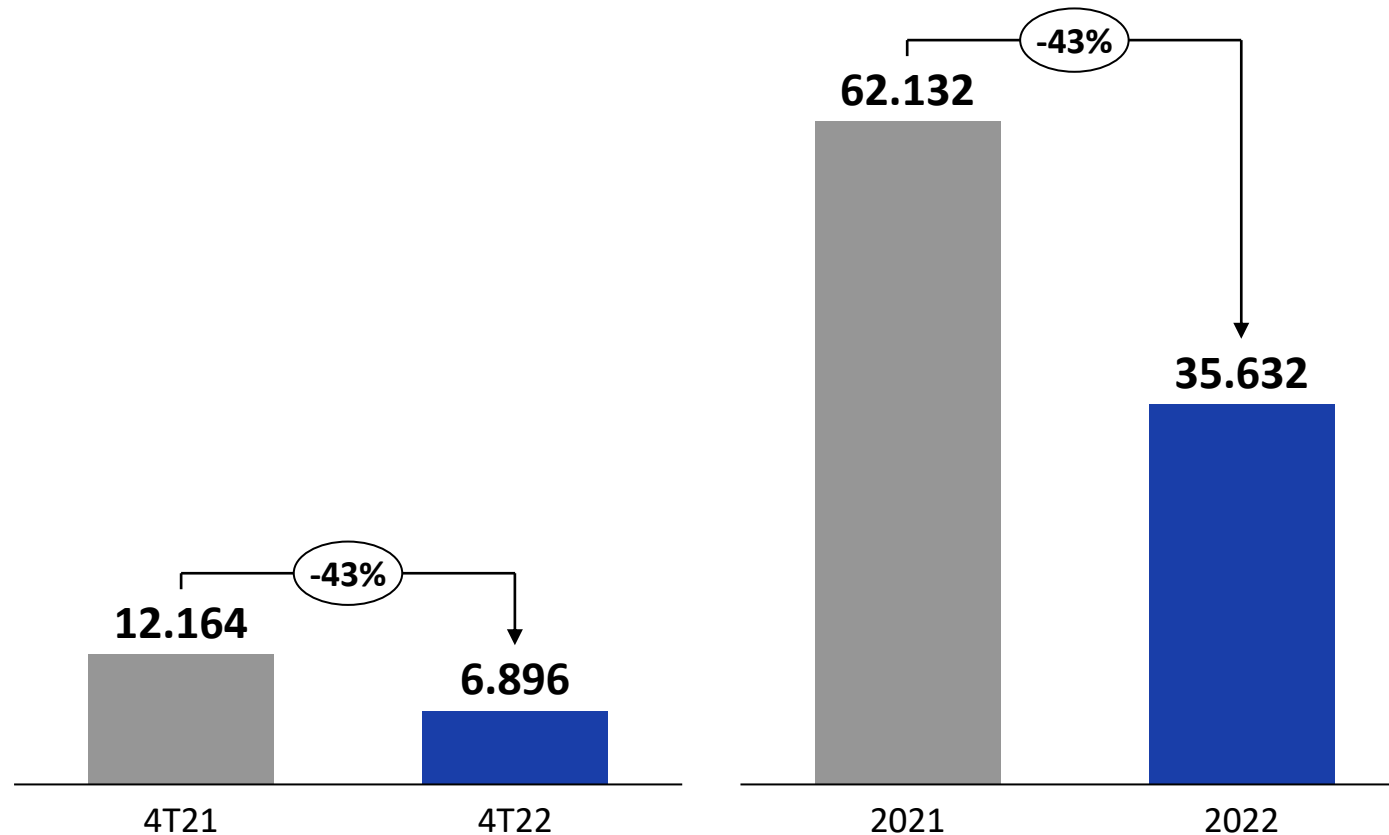
Lucro Bruto¹ [Em R\$ milhões e % da Receita Líquida]



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

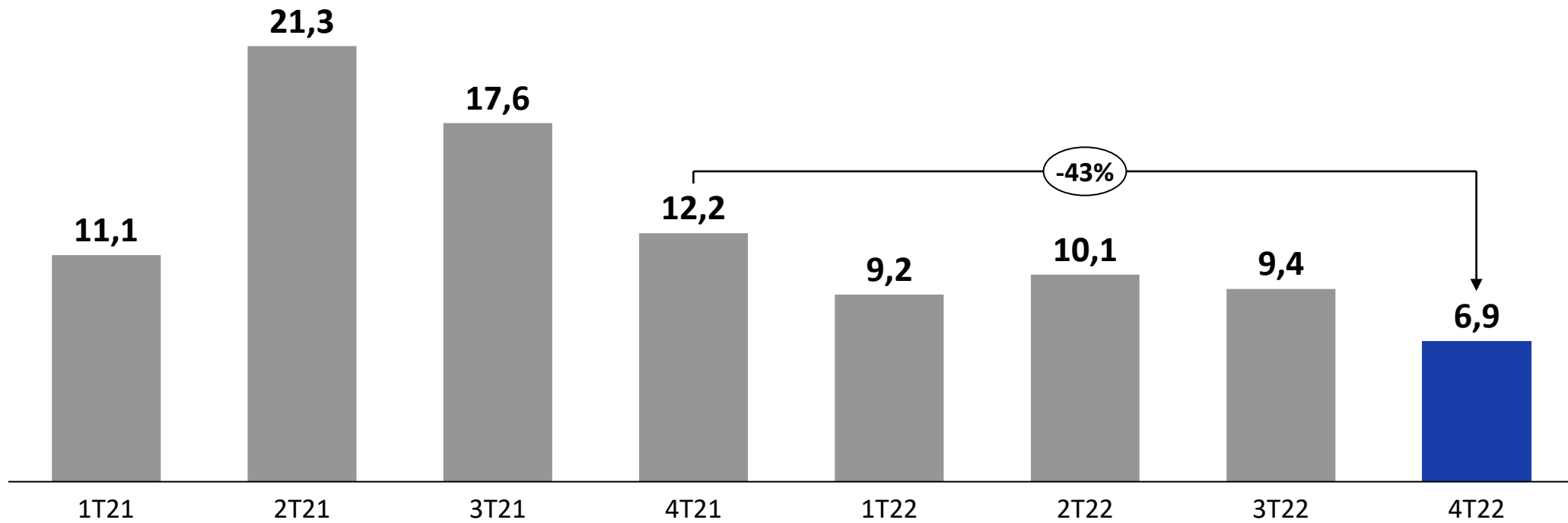
Despesas Comerciais e Marketing [em R\$ milhões]



- 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.

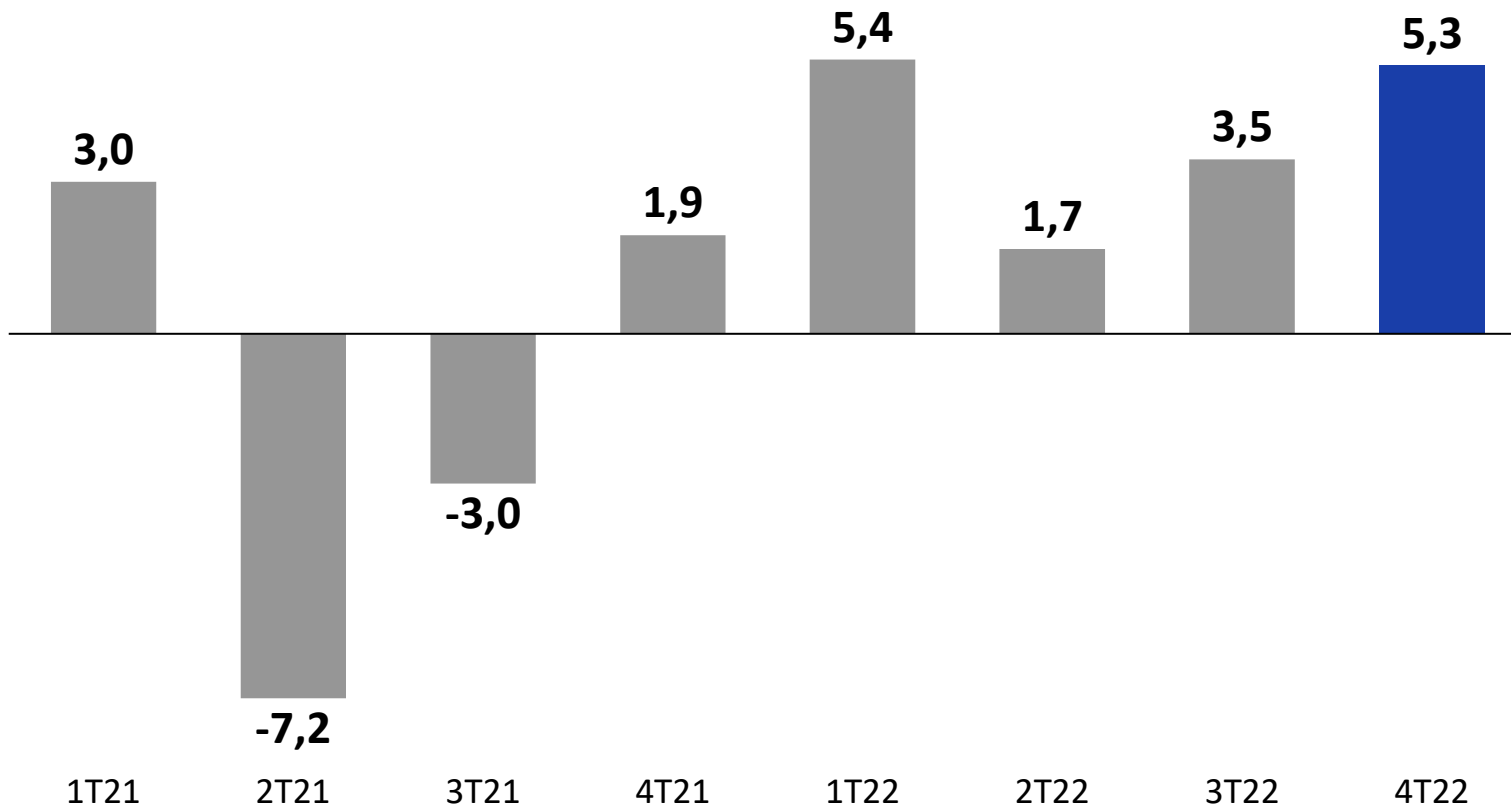
Despesas Comerciais e Marketing

Despesas Comerciais e Marketing [em R\$ milhões]



Eficiência em Marketing

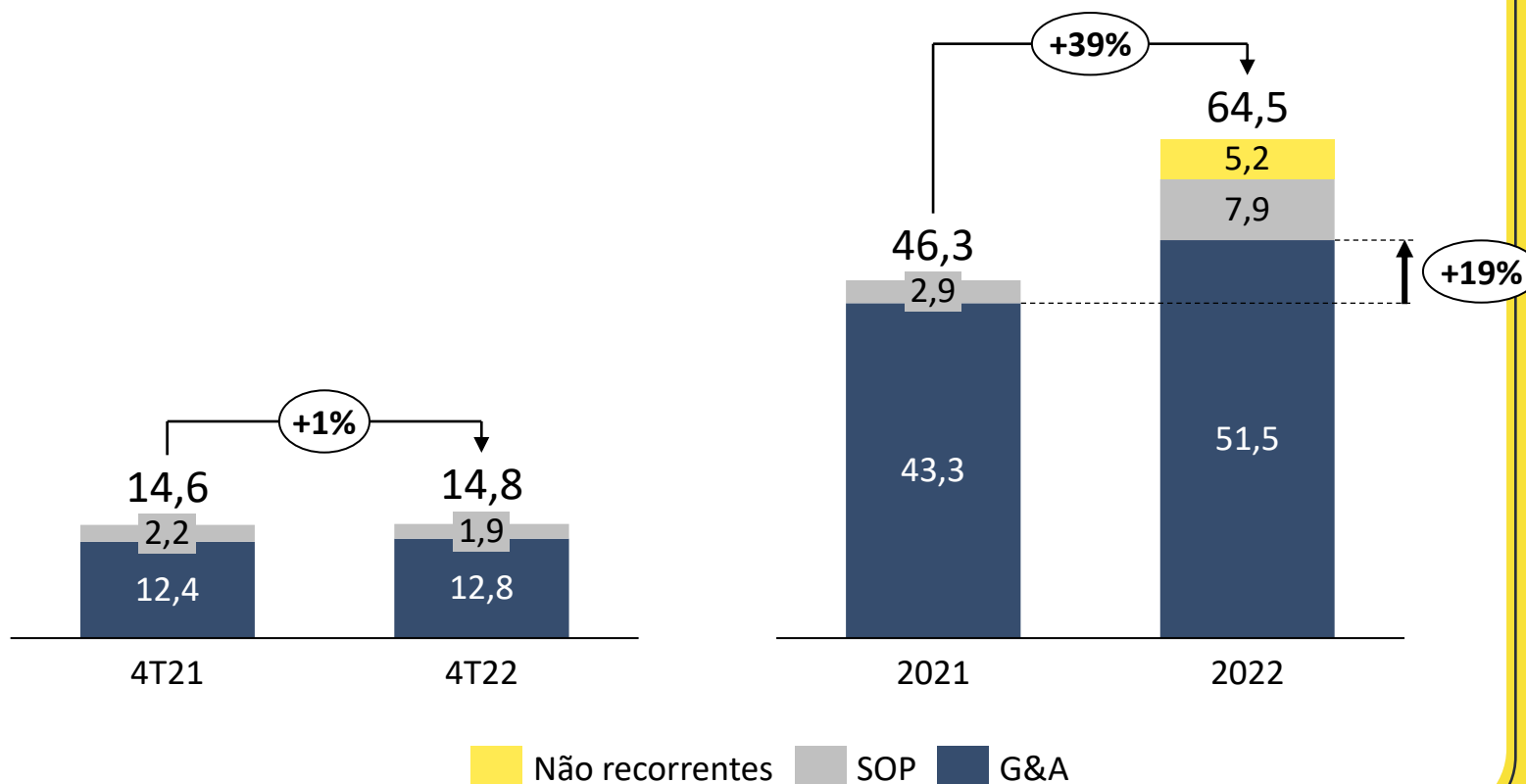
Lucro Bruto menos Despesas de Marketing [em R\$ milhões]



- 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

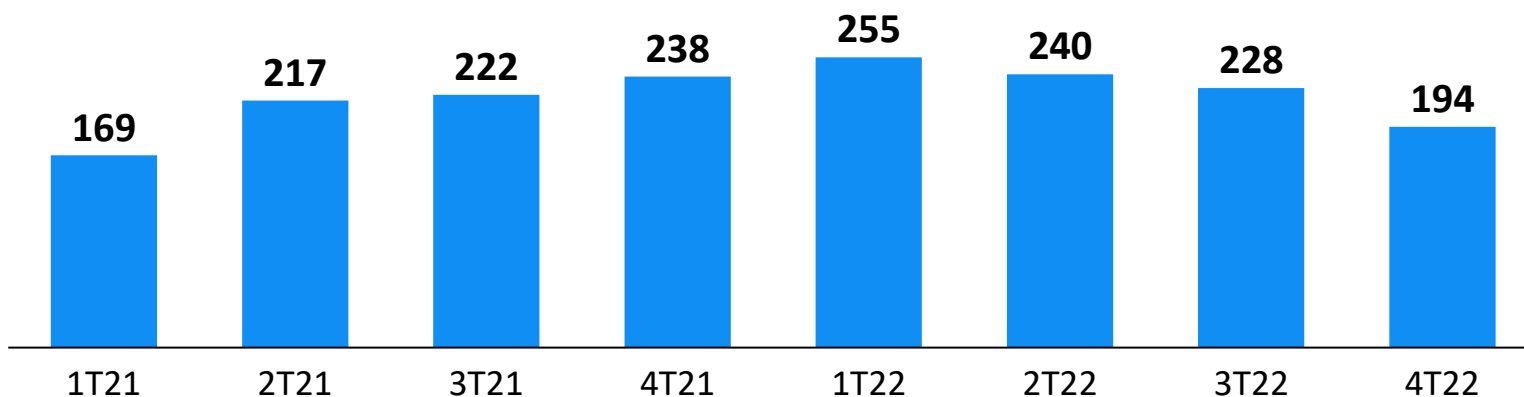
Despesas Gerais e Administrativas¹ [em R\$ milhões]



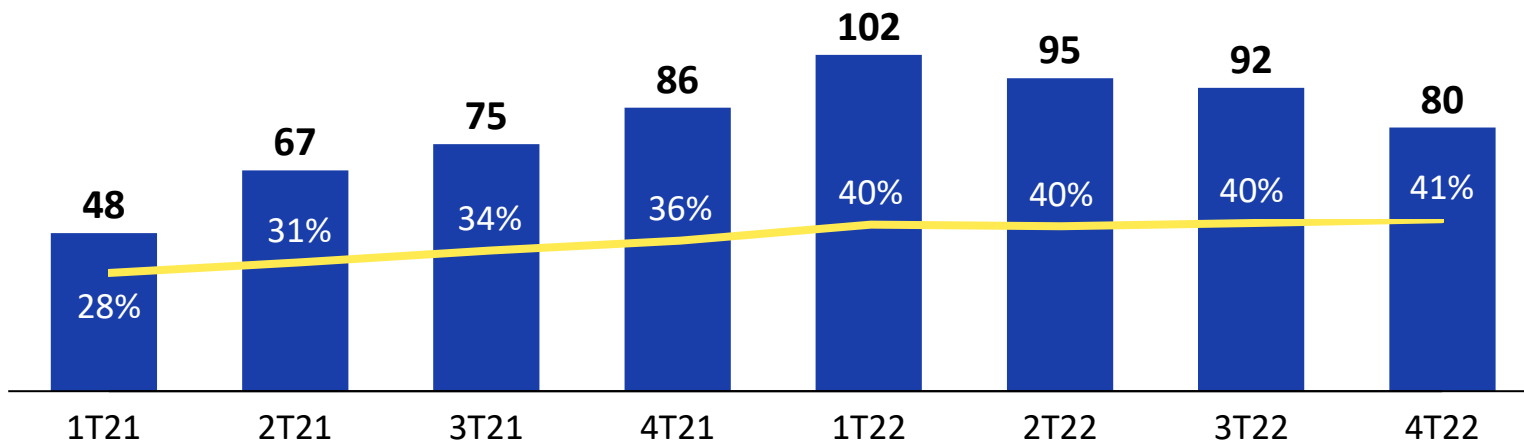
- No ano de 2022 houve um aumento de 39% em relação a 2021. Excluindo os efeitos não recorrentes (contratação de consultoria estratégica) e Outorga de Ações, o aumento foi de 19%.
- As despesas Gerais e Administrativas no 4T22 de R\$ 14,8 milhões voltaram ao mesmo patamar do 4T21, que foi de R\$ 14,6 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]

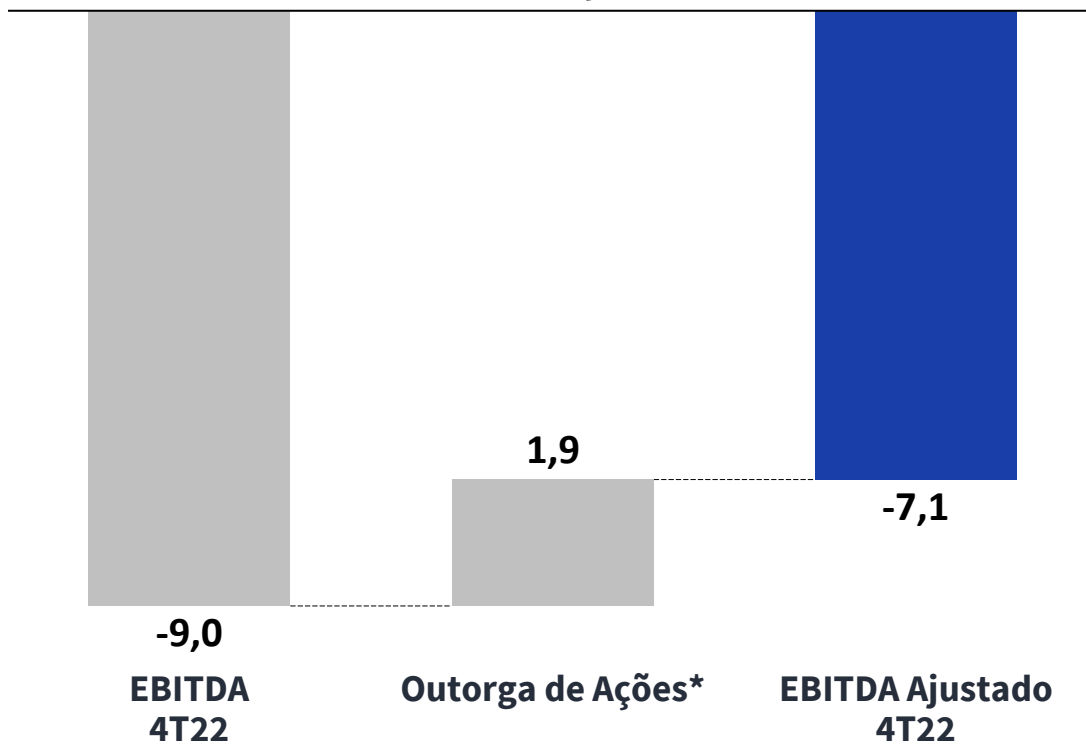


- Tivemos uma redução de 44 colaboradores vs. Dez/ 2021.
- **Ainda assim, Tech e Produto representam ~40% do total de colaboradores, um percentual maior que no ano anterior.**
- **Continuamos rigorosos com as contratações e reposições de vagas,** controlando os custos sem prejudicar o funcionamento da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

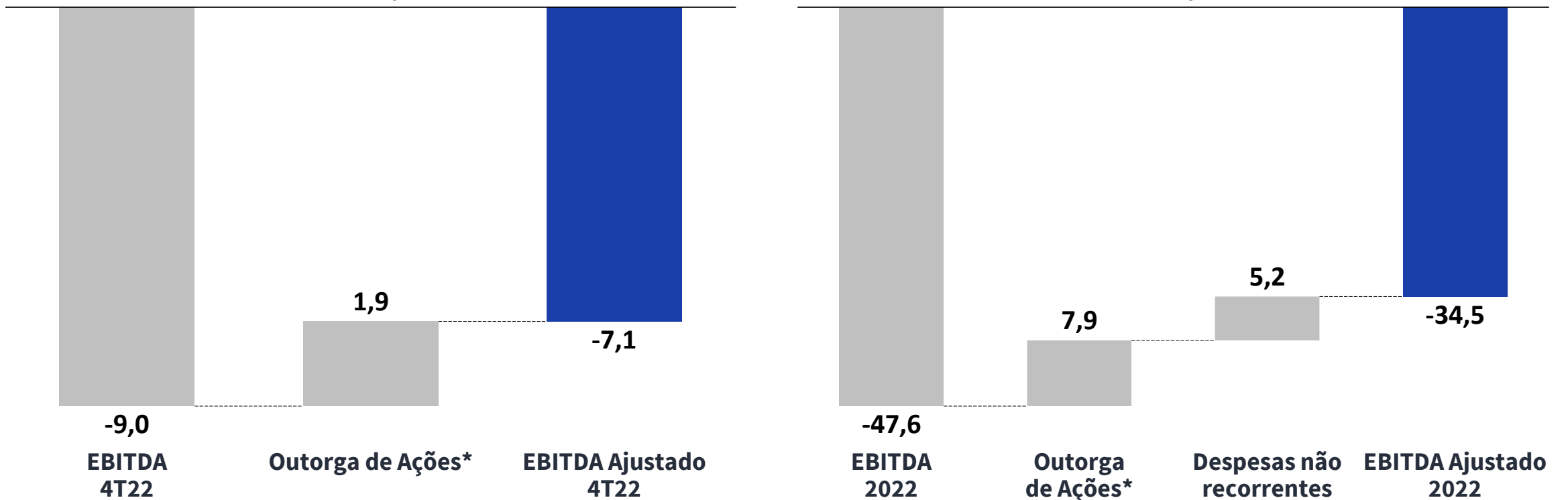
EBITDA Ajustado

EBITDA Ajustado [em R\$ milhões]

Reconciliação 4T22



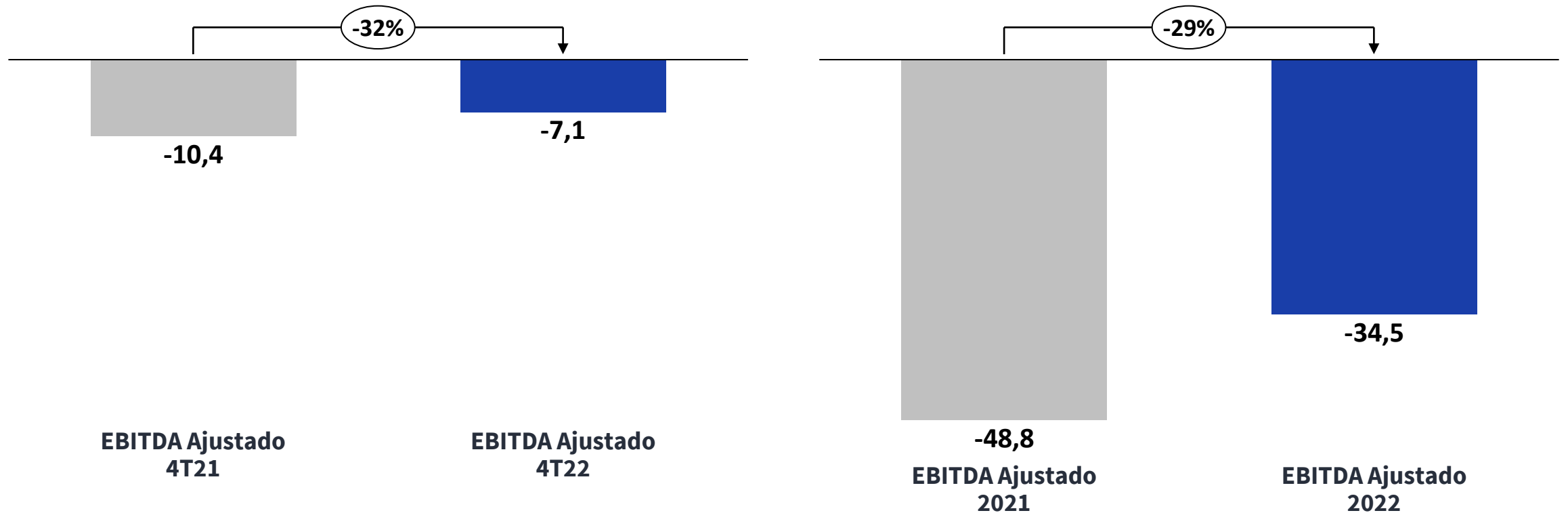
Reconciliação 2022



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

EBITDA Ajustado

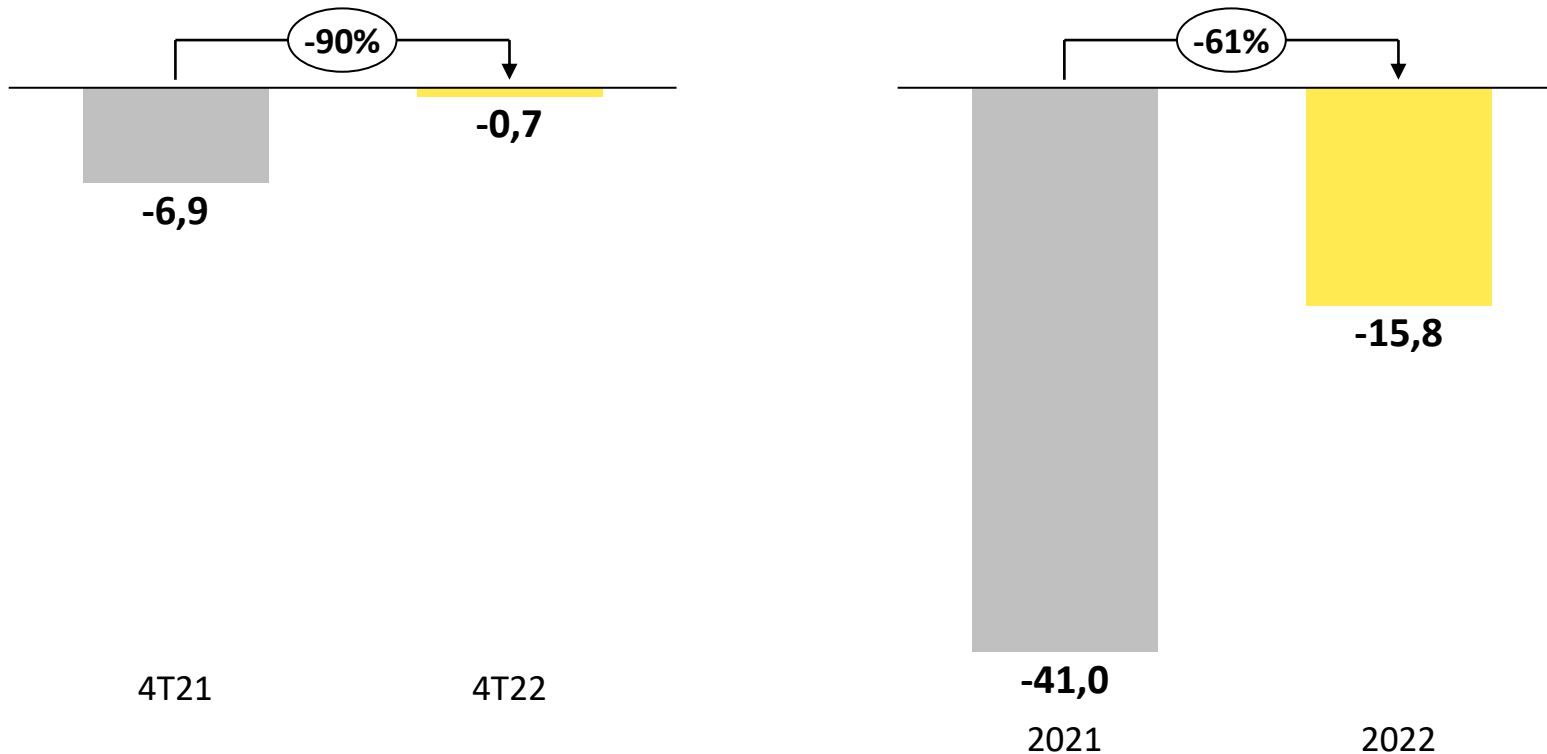
EBITDA Ajustado [em R\$ milhões]



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

Lucro Líquido

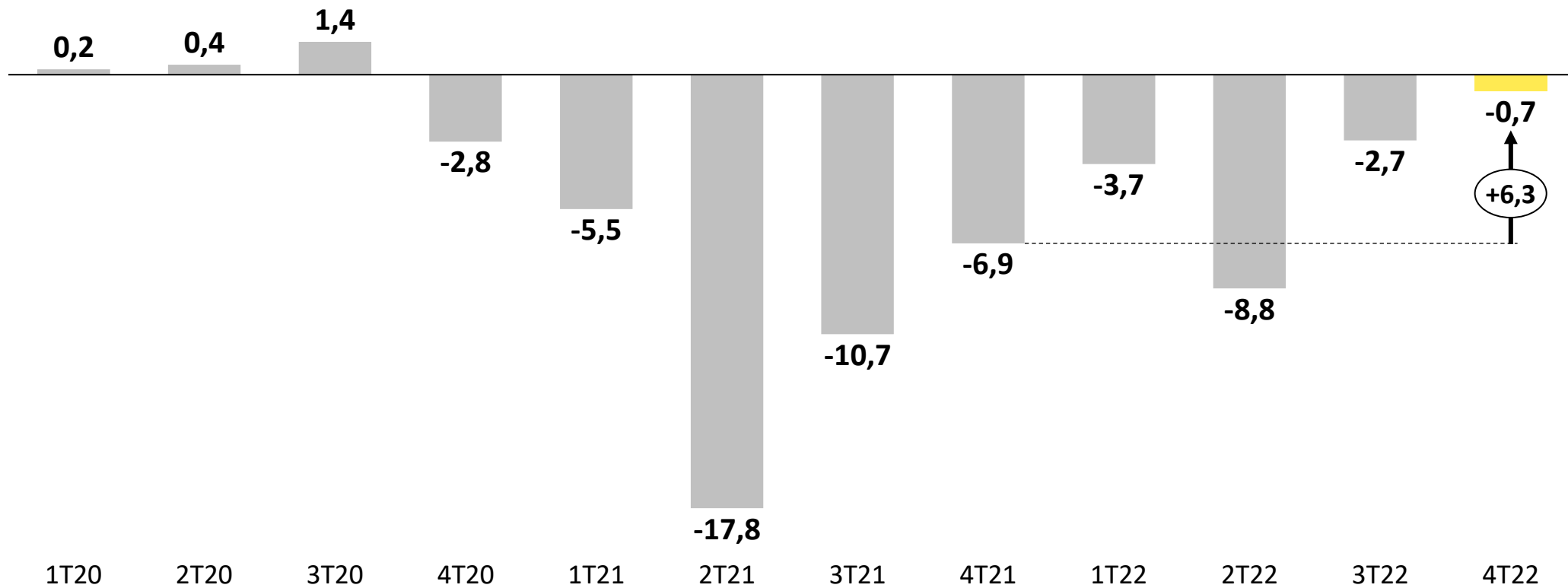
Lucro Líquido (Prejuízo) [em R\$ milhões]



- **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.

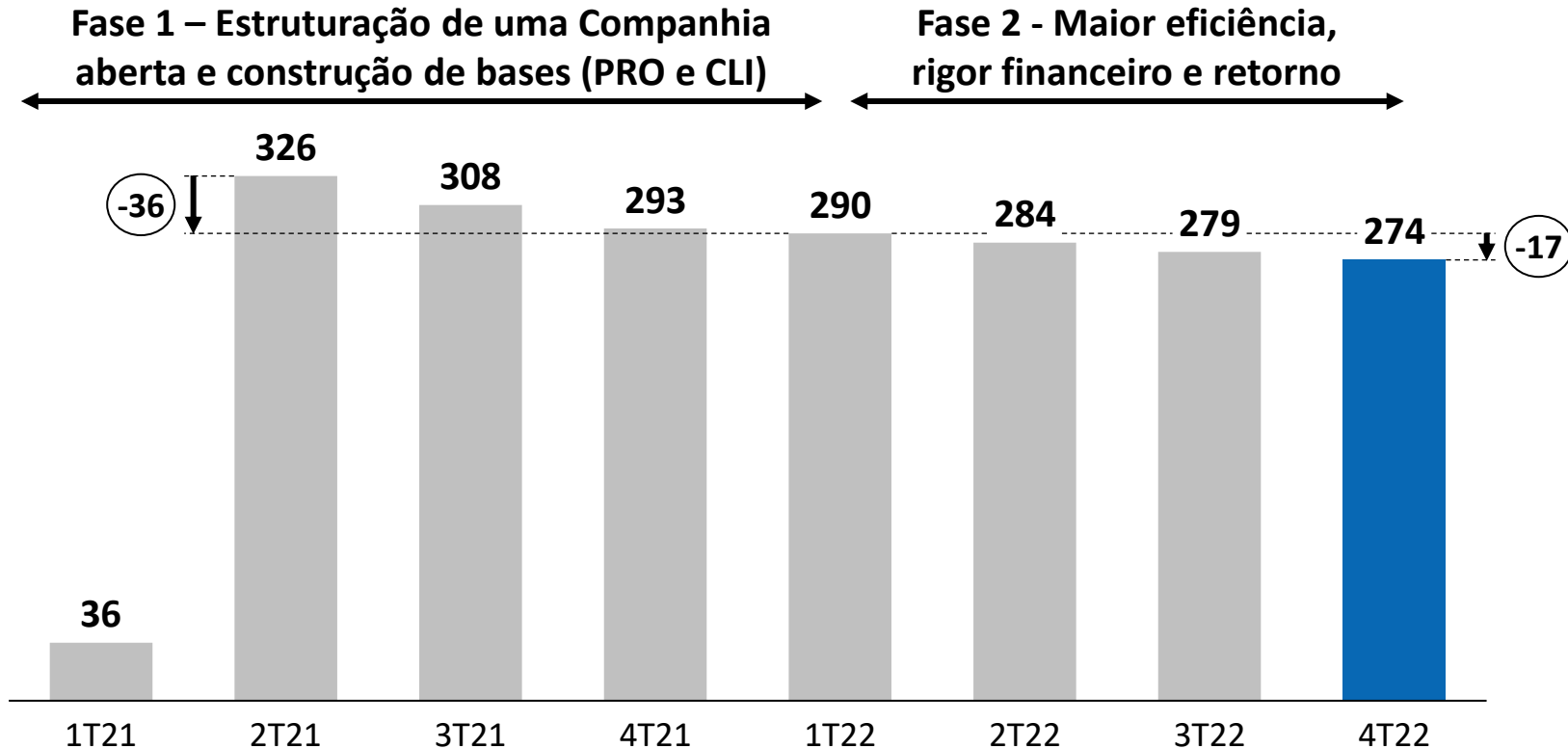
Lucro Líquido

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

