

RESULT

GetNinjas

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS** | 2T2022

AGOSTO DE 2022



GetNinjas

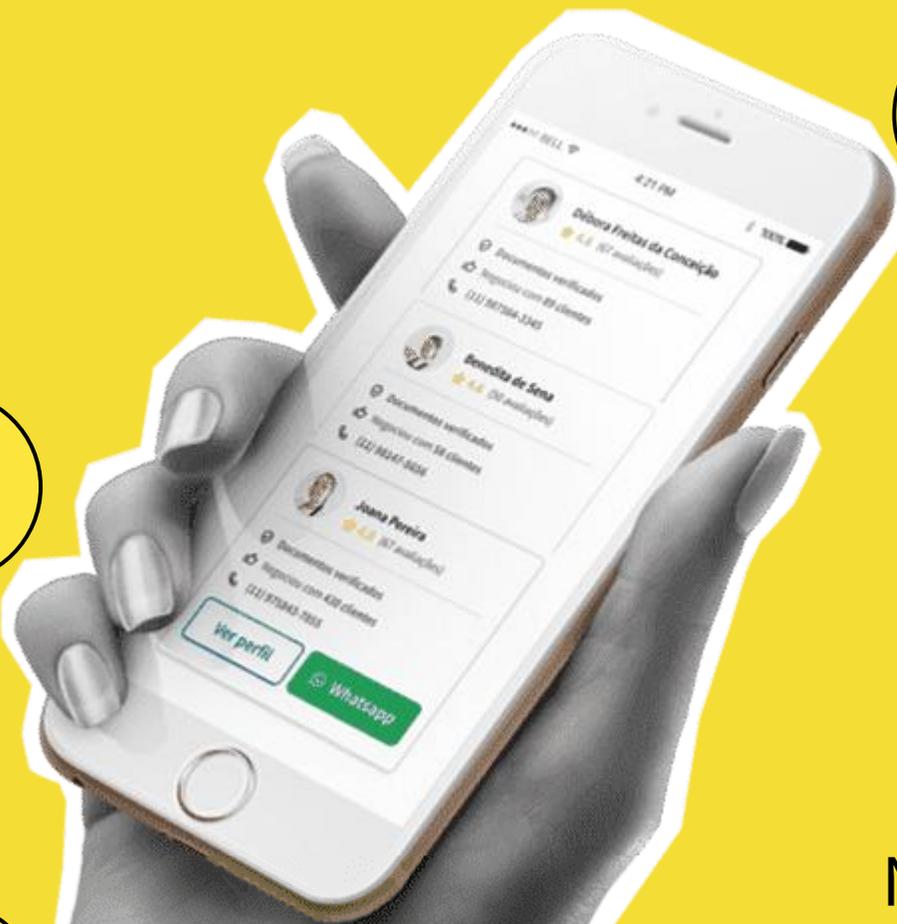
02

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.**

Destaque do 2T22



4,3 MM
Base
PROs

[+1,1MM vs 2T21]



188 MIL
Profissionais
ativos

[+5% vs 2T21]



1,1 MM
Solicitações
de clientes

[-14% vs 2T21]



R\$ 13,4 MM
Receita
Líquida

[-13% vs 2T21]



R\$ 11,8 MM
Lucro
Bruto

[-16% vs 2T21]



-R\$ 8,8 MM
Prejuízo
Líquido

[vs -R\$17,8 MM no 2T21]



-R\$ 5,8 MM
Variação
do Caixa

[vs -R\$ 3,1 MM no 1T22]

Nota
9,2

ReclameAQUI

PRO
4,1

CLI
4,8



Apple Store

PRO
4,2

CLI
4,7



Google Play

PROs

PROs Ativos [mil; últimos 12 meses]



Mesmo em um cenário econômico adverso, conseguimos manter a quantidade de PROs ativos



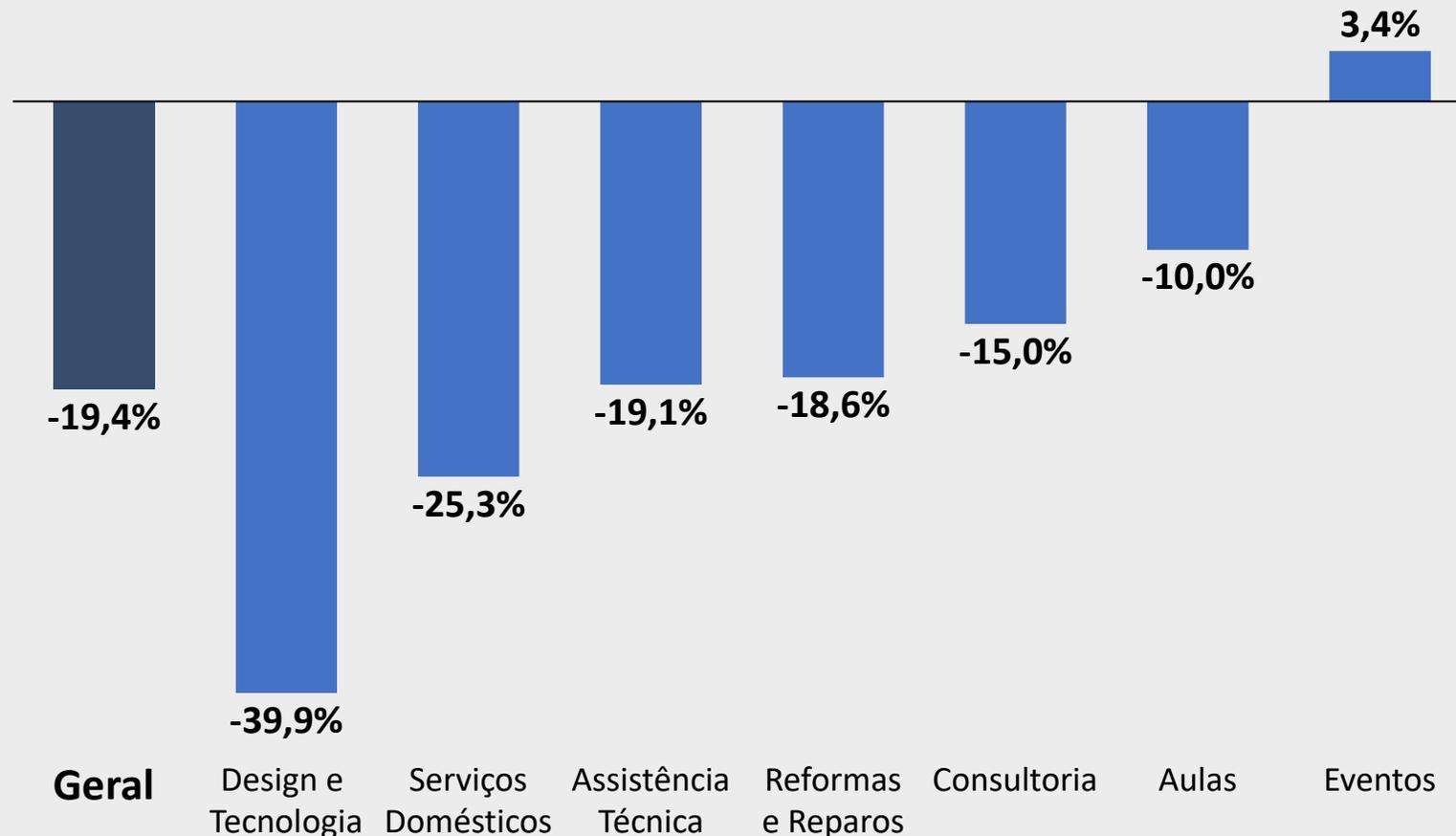
Volume de pesquisas na internet¹

O volume geral de buscas por serviços na internet teve **~20% de redução¹ em relação a 2021 (maio YTD)**

Impacto em categorias relevantes, como Reforma e Reparos (-18,6%), Assistência Técnica (-19,1%) e Família (-25,3%)

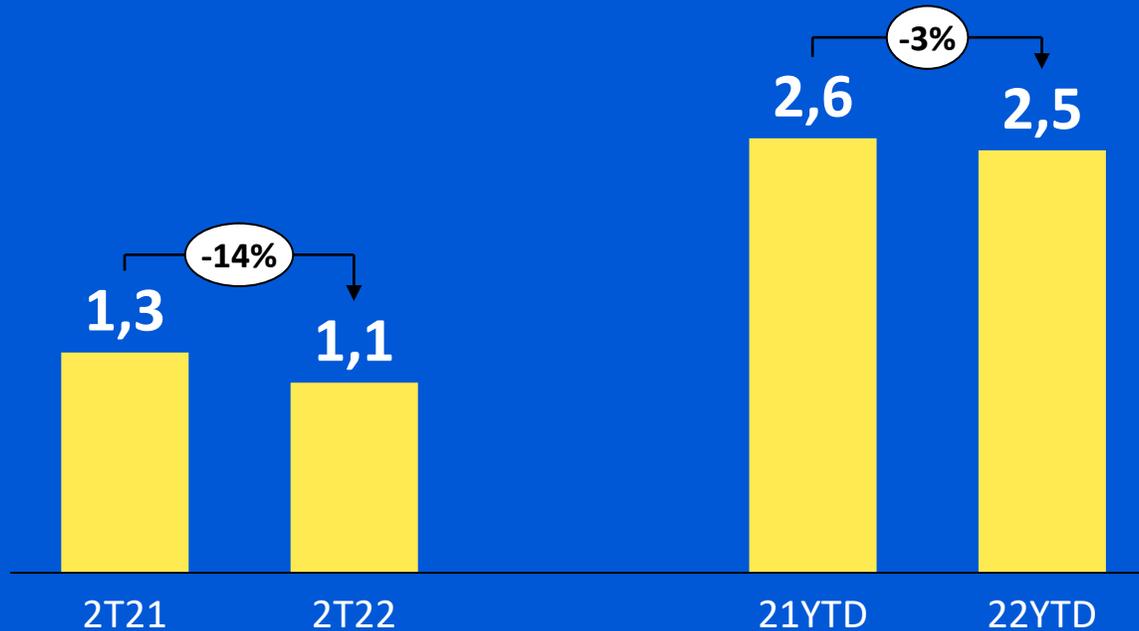
A única categoria que teve um leve aumento (+3,4%) foi Eventos

Varição do volume de pesquisas na internet
[Total de pesquisas, Maio YTD 2022 x Maio YTD 2021]

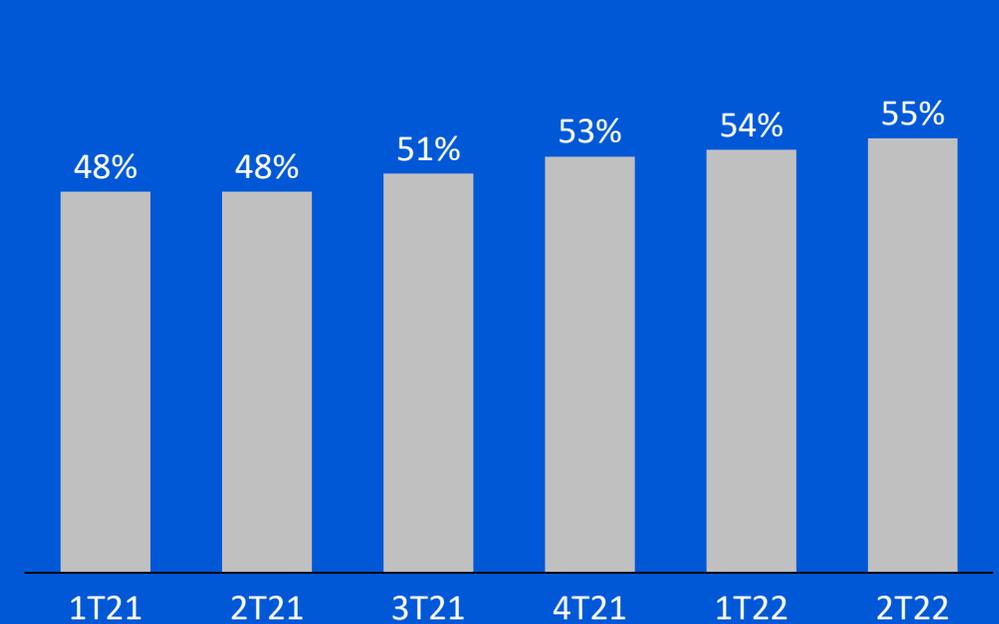


Evolução das solicitações de clientes

Solicitações de clientes [# milhões]



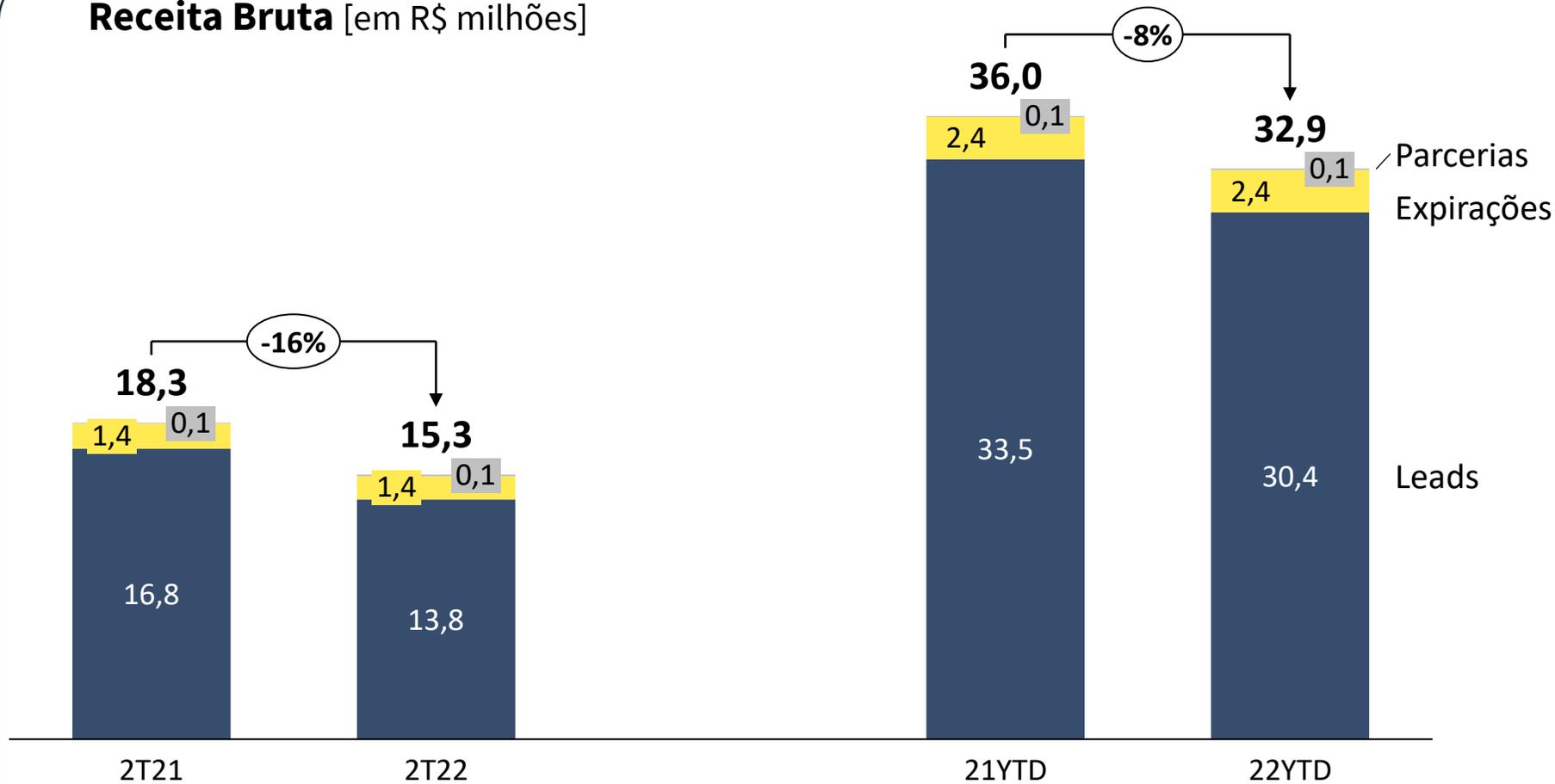
Recorrência de clientes [% total de clientes]



Assim como nos últimos trimestres, as principais categorias do 2T22 foram **“Reformas e Reparos”**, **“Assistência Técnica”** e **“Serviços Domésticos”**

Composição da Receita Bruta

Receita Bruta [em R\$ milhões]



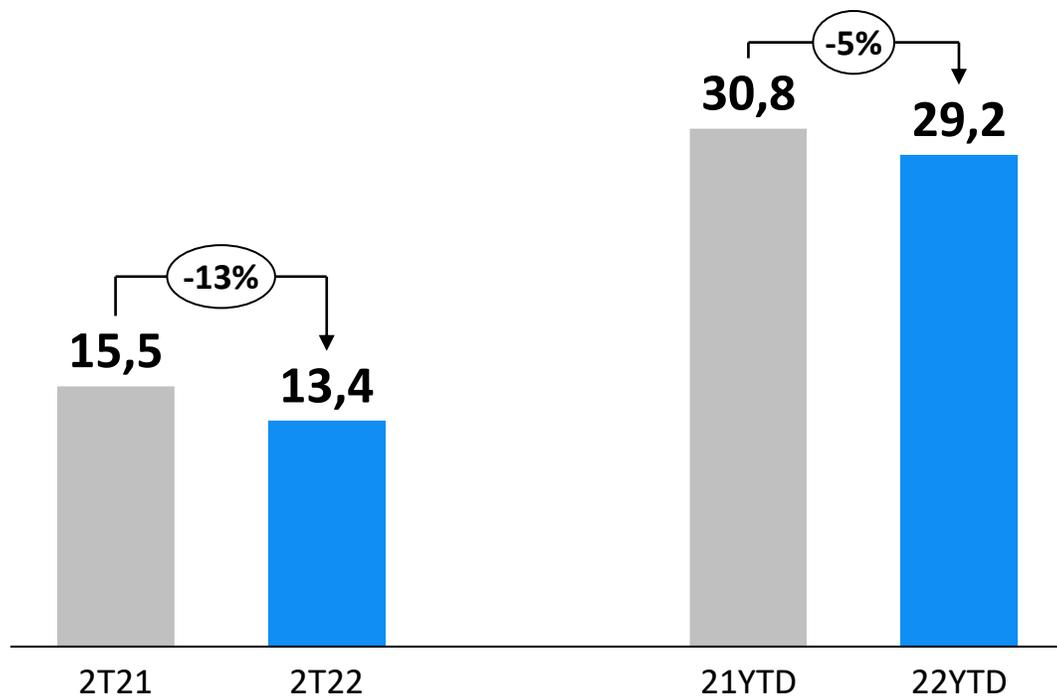
Expirações em linha com ano anterior

A redução da quantidade de pedidos impactou diretamente a venda de Leads

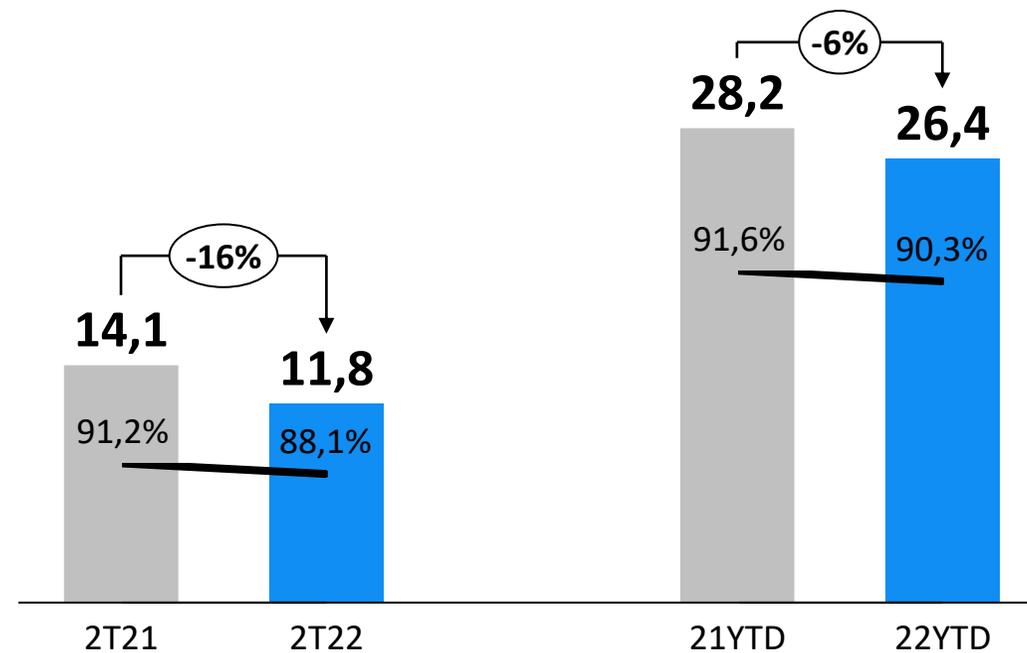
Receita Líquida e Lucro Bruto



Receita Líquida [em R\$ milhões]



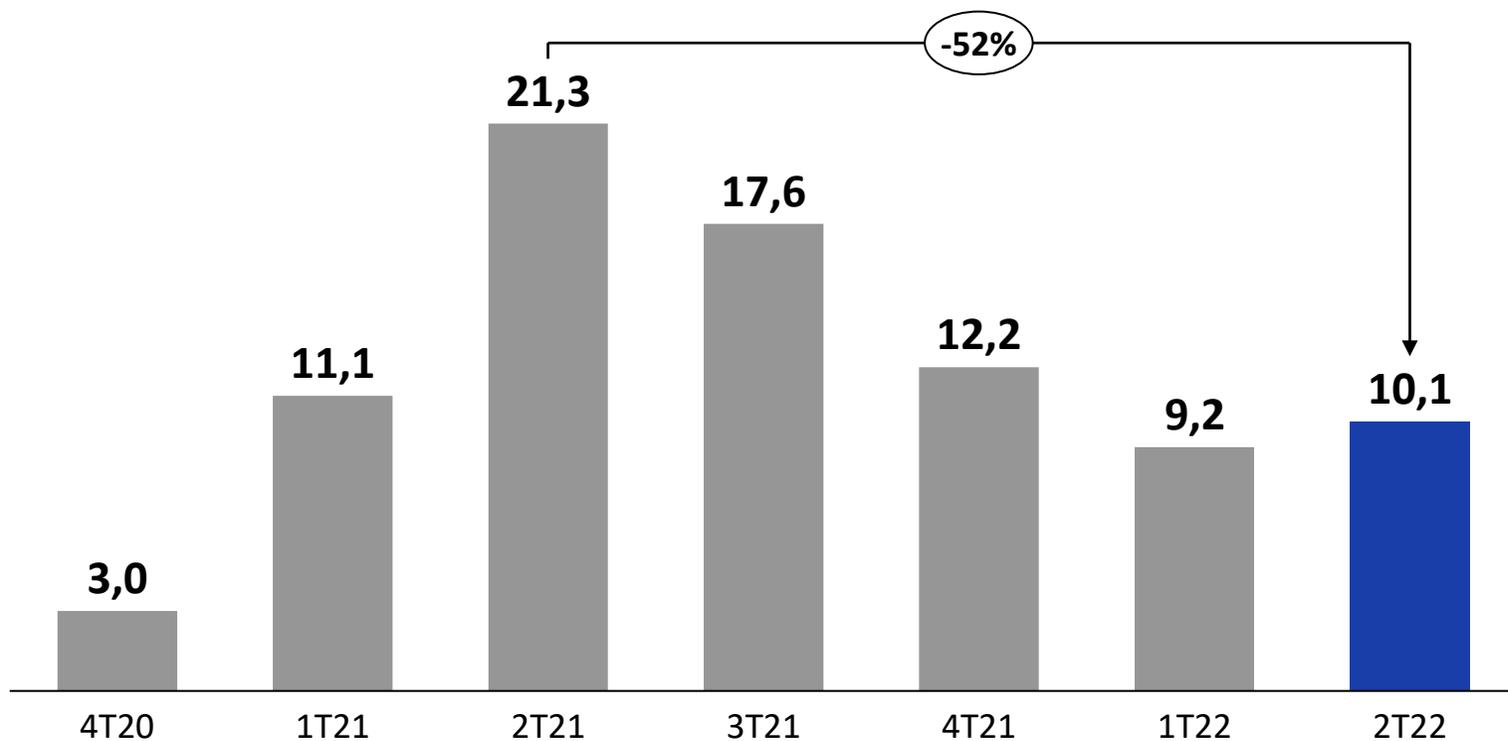
Lucro Bruto¹ [Em R\$ milhões e % da Receita Líquida]



1 - Reclassificação dos custos de cartão e boleto (2T21 foram contabilizados em despesas) e a partir desse exercício, serão contabilizados como custo direto, isso nos dá uma redução estimada em ~2-3 pontos percentuais

Otimização dos recursos

Despesas Comerciais e Marketing [em R\$ milhões]



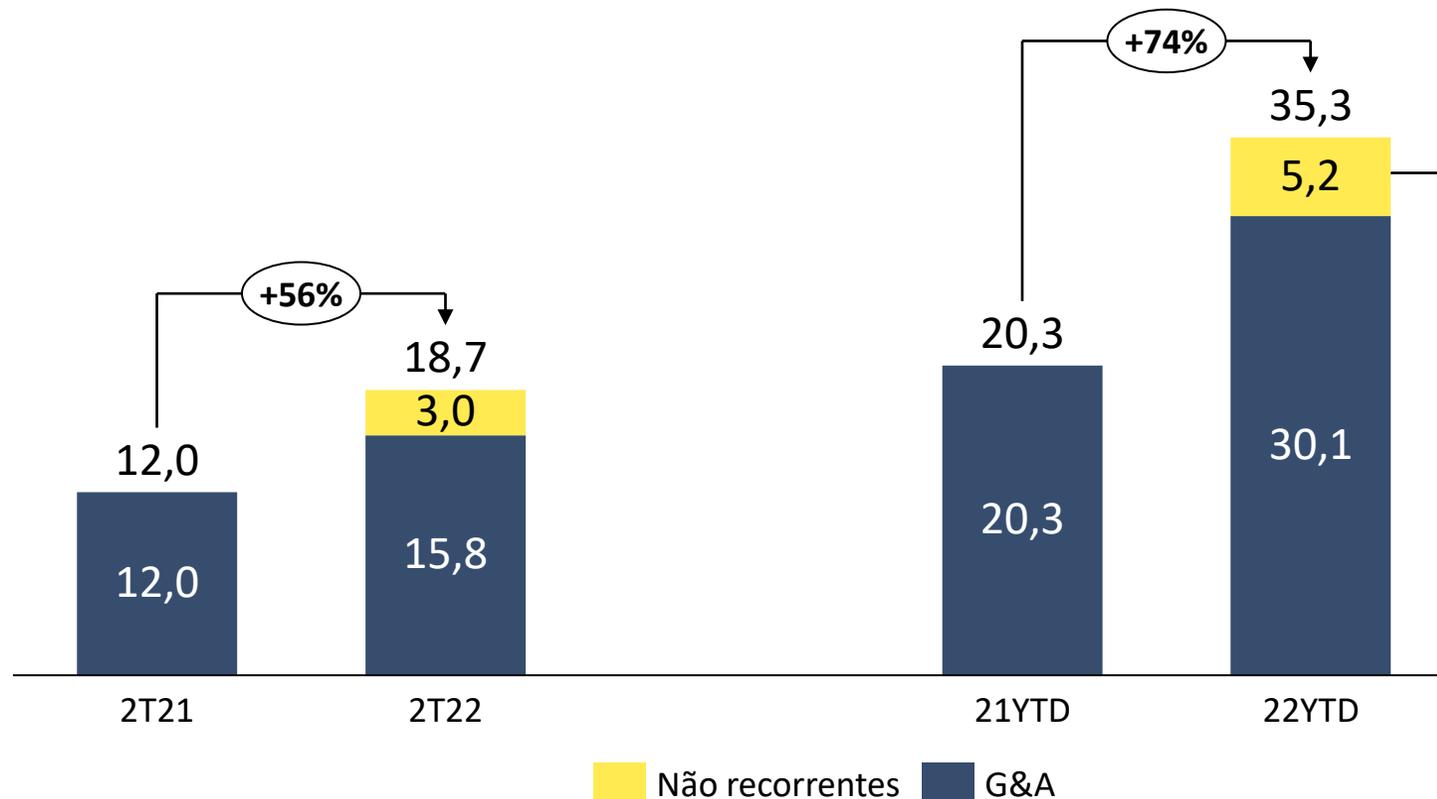
Redução do volume total de buscas aumenta competição por clicks

Competição mais acirrada implicou em aumento no CPC e CPA

A despeito do aumento no custos, conseguimos manter nossas despesas estáveis

Despesas Gerais e Administrativas

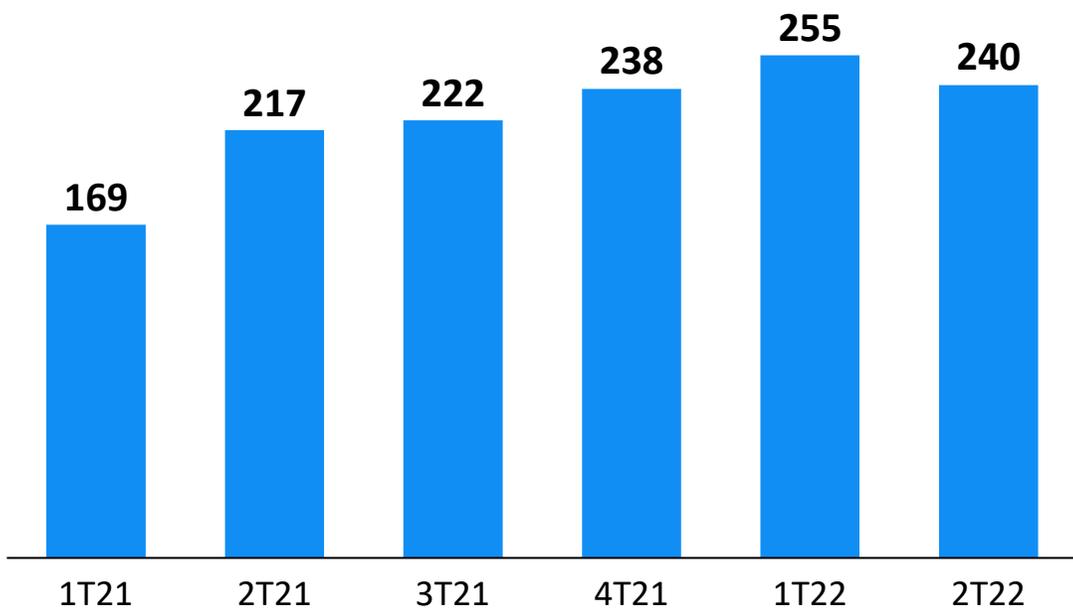
Despesas Gerais e Administrativas [em R\$ milhões]



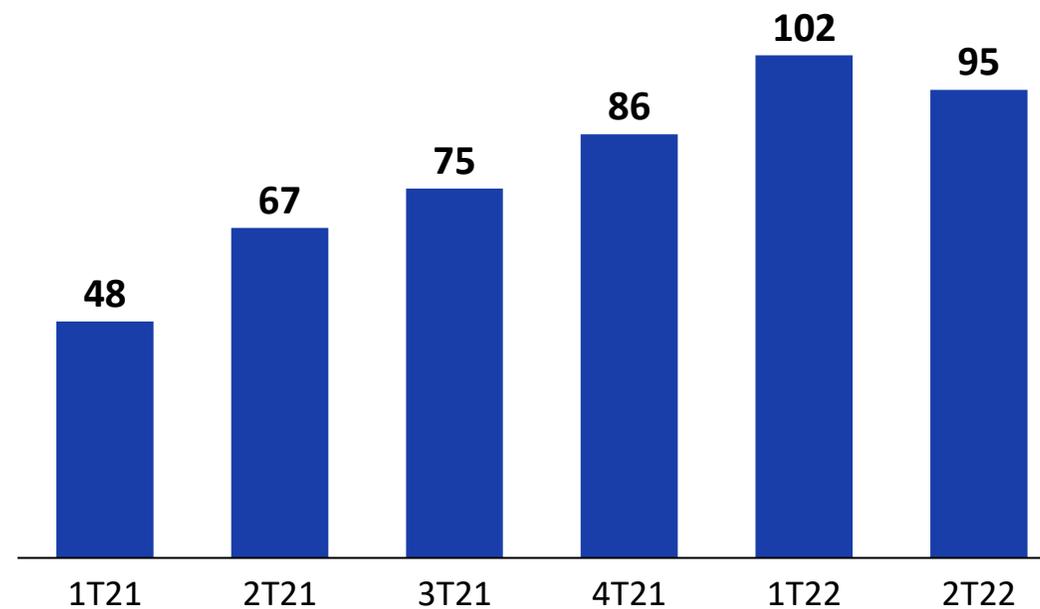
Pessoas



Colaboradores (Total)
[em # pessoas]



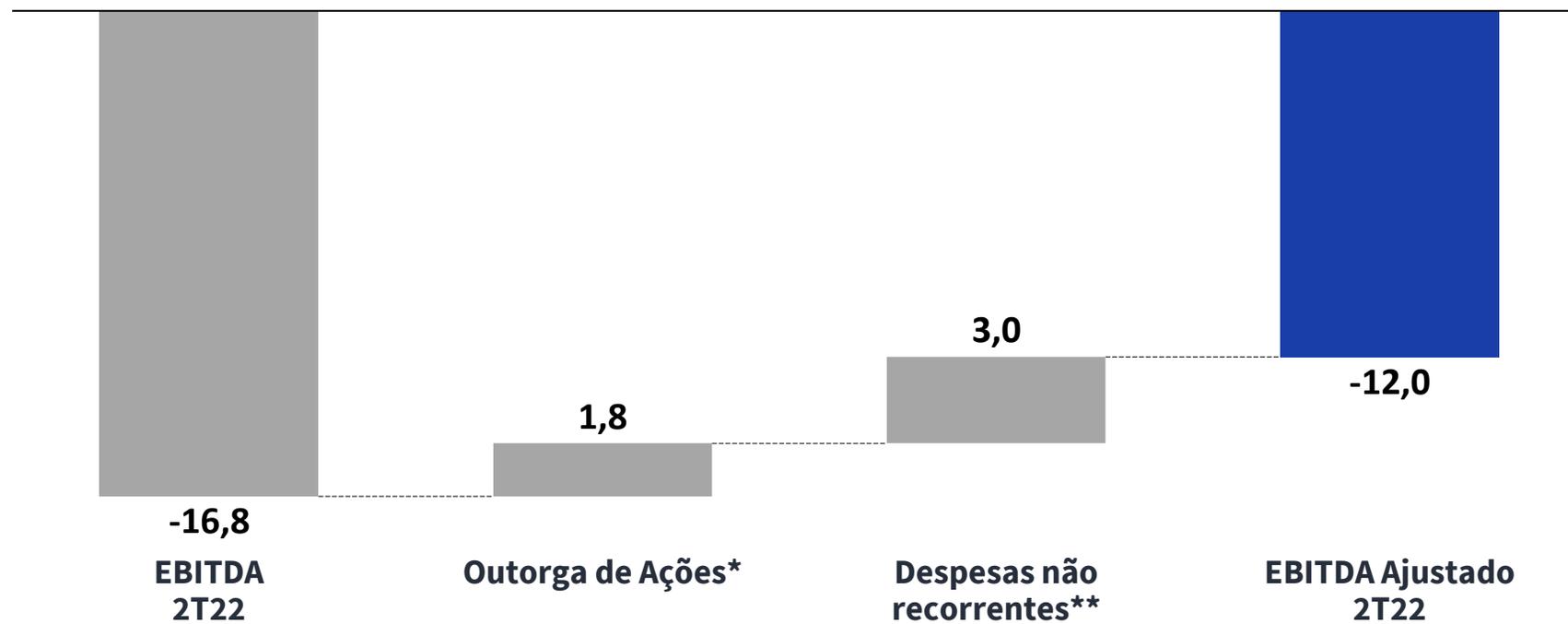
Colaboradores Tech e Produto
[em # pessoas]



EBITDA Ajustado

EBITDA Ajustado 2T22 [em R\$ milhões]

Reconciliação

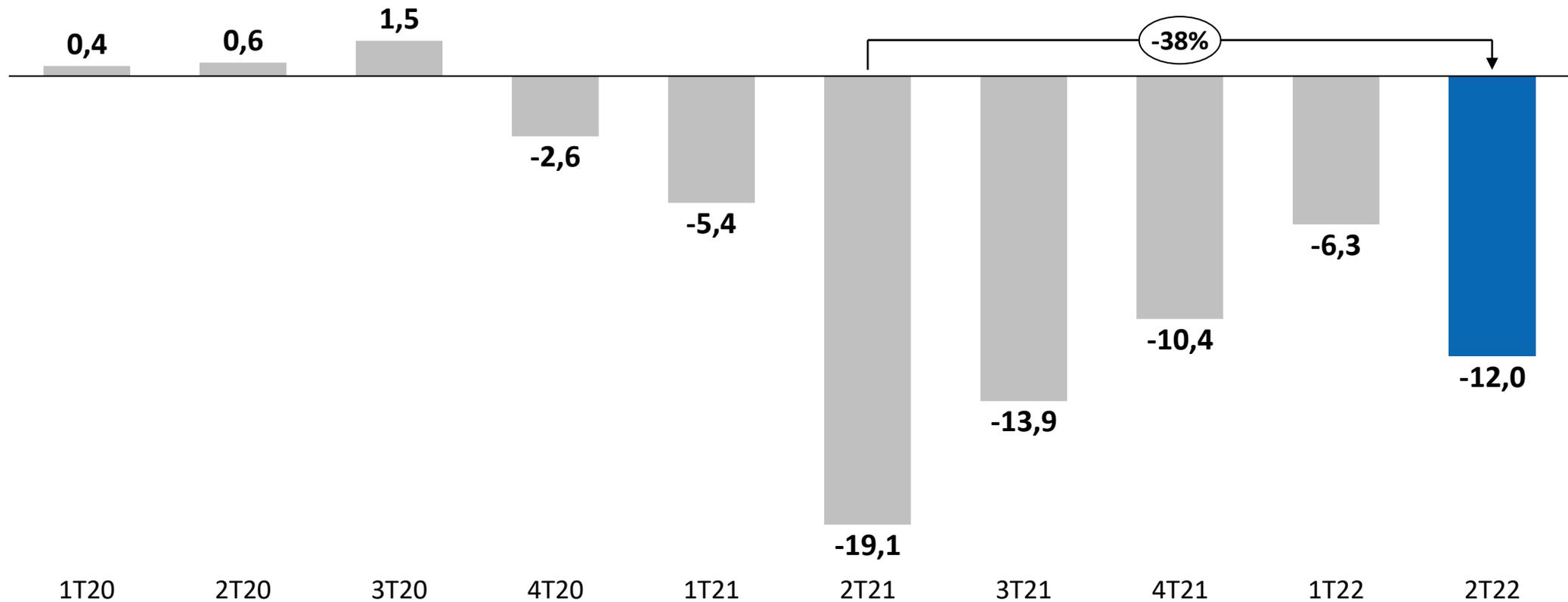


*Provisão para o plano de opções, até o momento não houve exercício de nenhuma opção

** Despesas não recorrentes (contratação de consultoria estratégica), encerra no 2T22

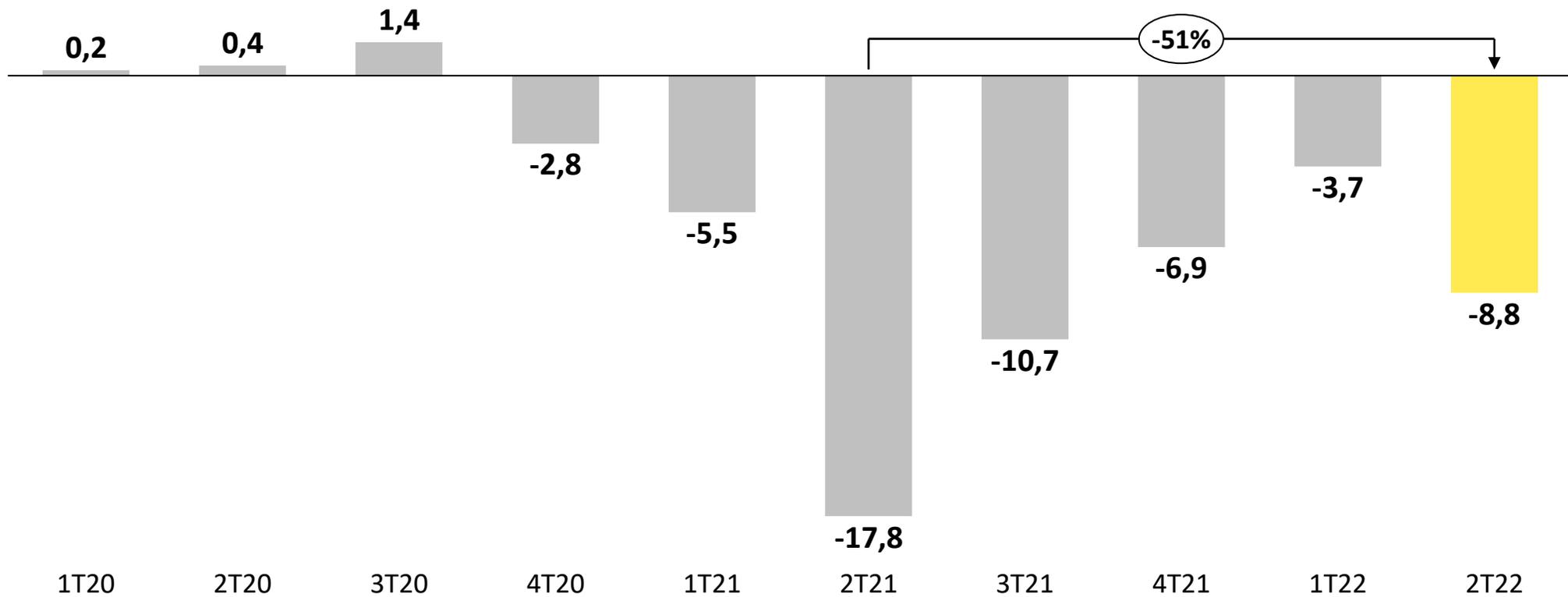
Evolução EBITDA Ajustado

Evolução EBITDA Ajustado [em R\$ milhões]



Lucro Líquido

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



- Investimentos de 2021 **consolidaram as bases de PROs**
- **Foco atual na conversão e retenção** de Clientes e Profissionais
 - **Disciplina financeira** para gestão do caixa e geração de valor



GetNinjas

Conectando quem precisa
com quem sabe fazer.

RESULT

GetNinjas

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS** | 2T2022

AGOSTO DE 2022

