

RESULTADOS

4T23 | Abril de 2024



 **GetNinjas**

Sumário Executivo



- O Ano de 2023 foi desafiador e marcado por um novo direcionamento. A partir de setembro de 2023, a companhia passou a ter um novo acionista de referência. **Foram promovidas mudanças no Conselho de Administração. Juntamente com as mudanças,** essa diretoria trouxe uma nova visão para o futuro da companhia baseada em 3 pilares: **Pessoas, Racionalização de despesas e Novas avenidas de crescimento.**
- A **Receita Bruta no 4T23** apresentou um **crescimento de 11%** em relação ao 4T22. Já na comparação anual, encerramos 2023 com R\$ 71,6 mi, **11% maior** do que o reportado em 2022 (R\$ 64,6 mi).
- Registramos **Lucro Líquido** no trimestre e também no ano de 2023. O resultado do 4T23 foi positivo em R\$ 28 mil contra um prejuízo de R\$700 mil no mesmo período de 2022. Em 2023, a companhia registrou um Lucro líquido de R\$3,7 milhões frente um prejuízo de R\$15,8 milhões em 2022.
- 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

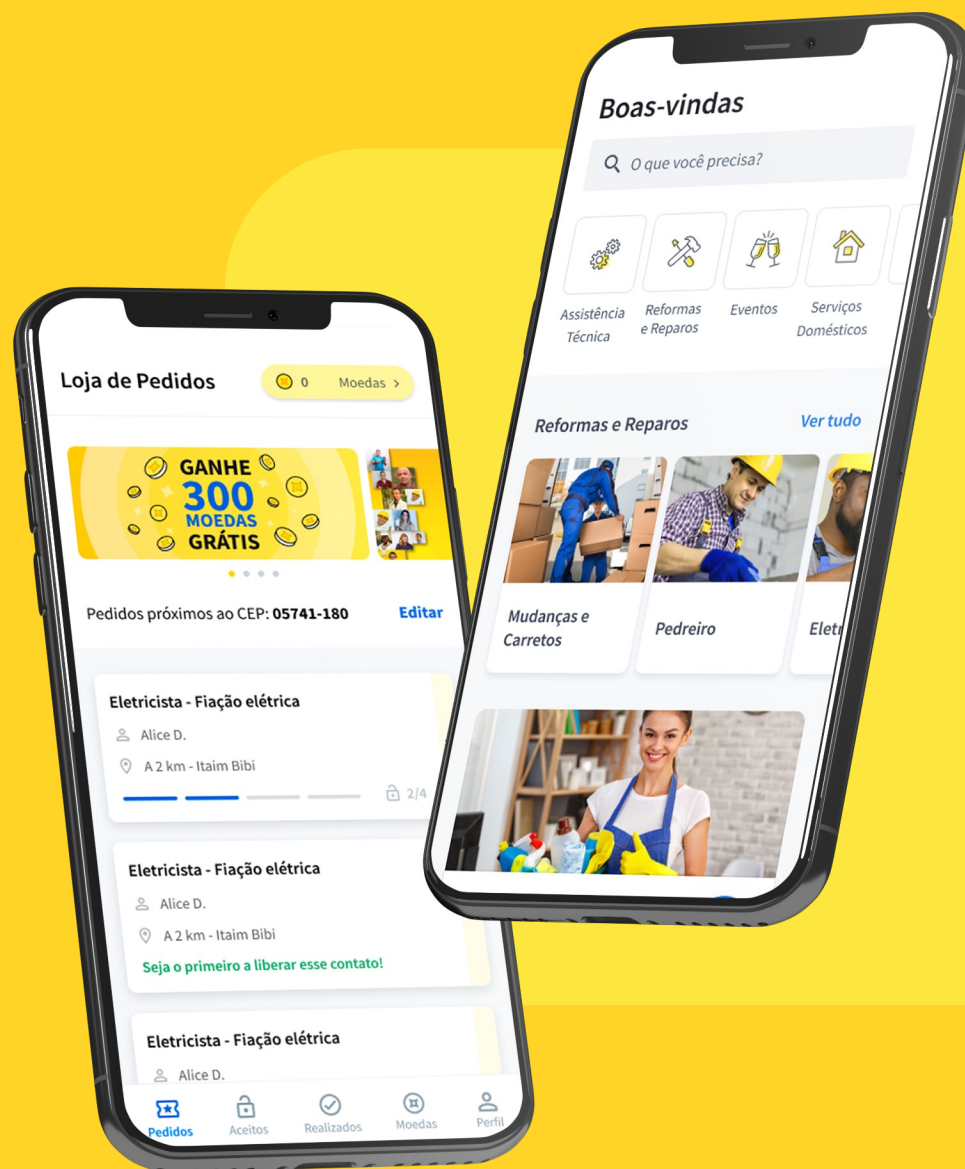
A solicitação é transmitida para PROs

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 4T23



SOLICITAÇÕES
DE CLIENTES

**1,0
mm**

[+6 ao 4T22]
[+7% vs 3T23]

BASE DE
PROFISSIONAIS

**5,1
mm**

[+15% vs 4T22]
[+4% vs 3T23]

PROFISSIONAIS
ATIVOS (UDM)

**168
mil**

[-4% vs 4T22]
[-3% vs 3T23]

ReclameAQUI

NOTA 9,4



Google Play

PRO 4,2 CLI 4,7



Apple Store

PRO 4,3 CLI 4,8

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 14,4mm

[+7% vs 4T22]
[-7% vs 3T23]

LUCRO BRUTO

R\$ 11,5mm

[-5% vs 4T22]
[-19% vs 3T23]

LUCRO LÍQUIDO

R\$ 28 mil

[vs -R\$ 0,7mil no 4T22]
[vs +R\$ 4,2mm no 3T23]

CAIXA

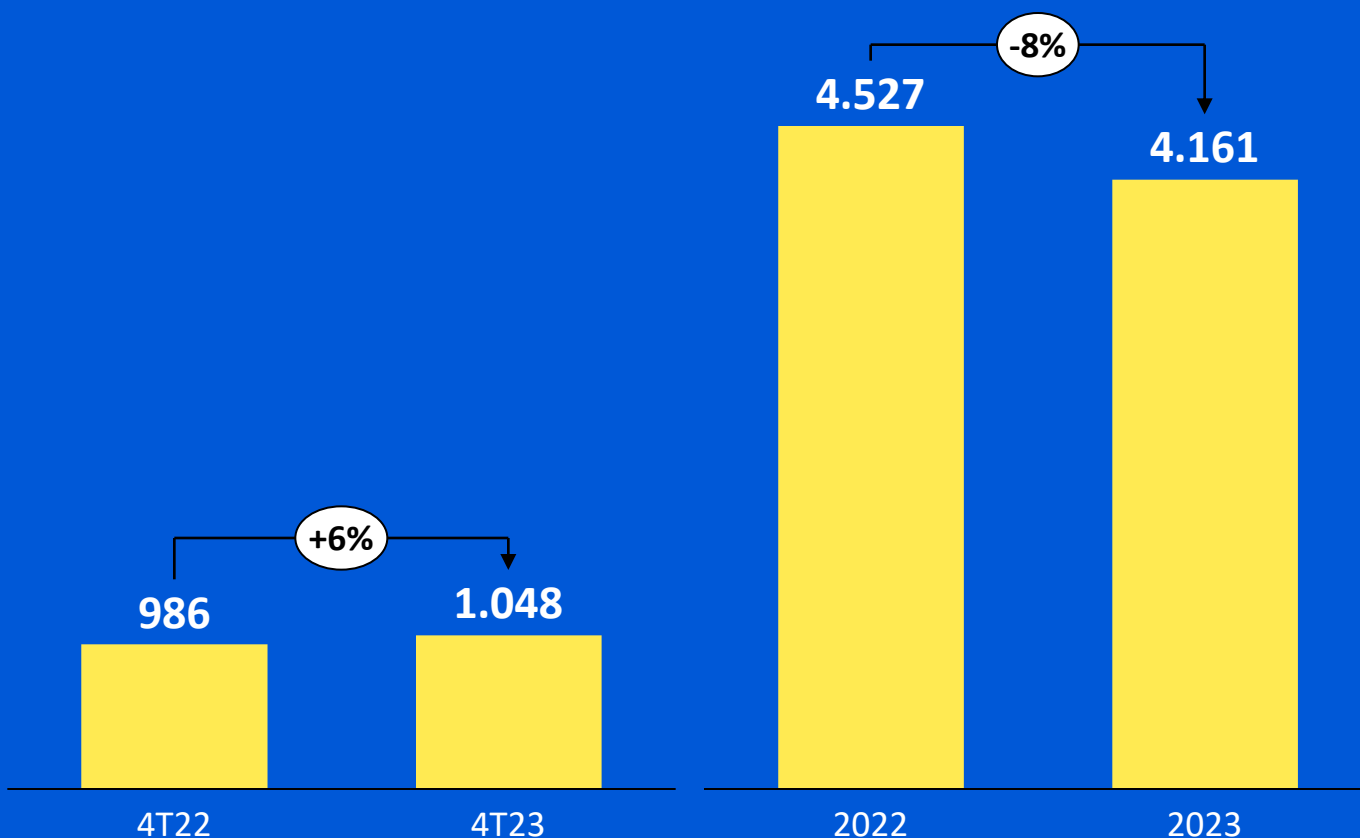
R\$ 276mm

[vs R\$ 274 mm no 4T22]
[vs R\$ 278 mm no 3T23]



Solicitações de clientes

[# '000]

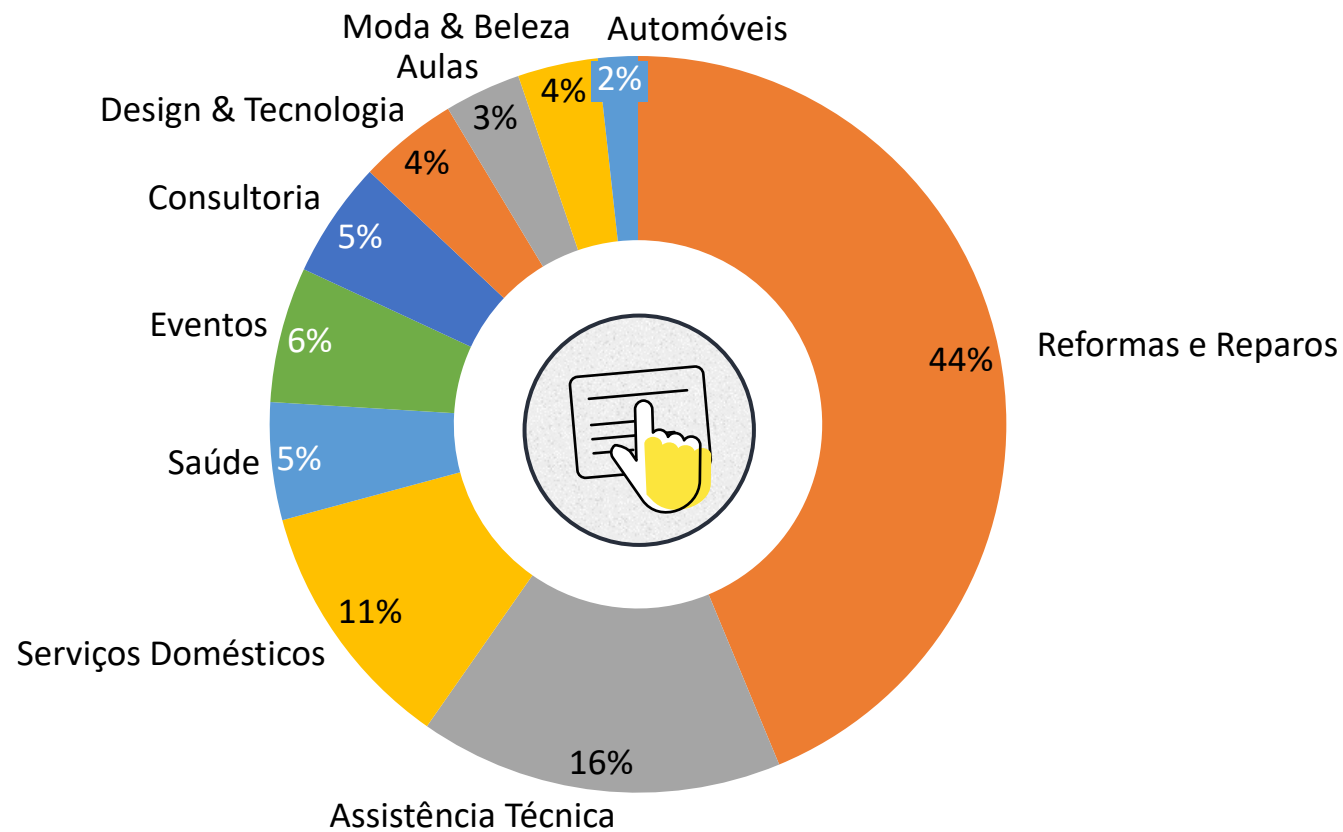


- No 4T23 reduzimos em 10% os investimentos em Marketing em relação ao 4T22 e em 2023, a redução foi de 20% em relação 2022. Essa medida impacta diretamente no volume de solicitações de Clientes.
- Ainda assim, a quantidade de solicitações aumentou 6% no 4T23 em relação ao 4T22. Contudo, quando comparamos 2023 a 2022, tivemos uma queda de 8%.
- **Vale destacar que houve uma grande melhora na eficiência desses investimentos. Aumentamos significativamente a relação Despesas MKT X Receita**



Solicitações por Categoria

[4T23 - % do total de solicitações]

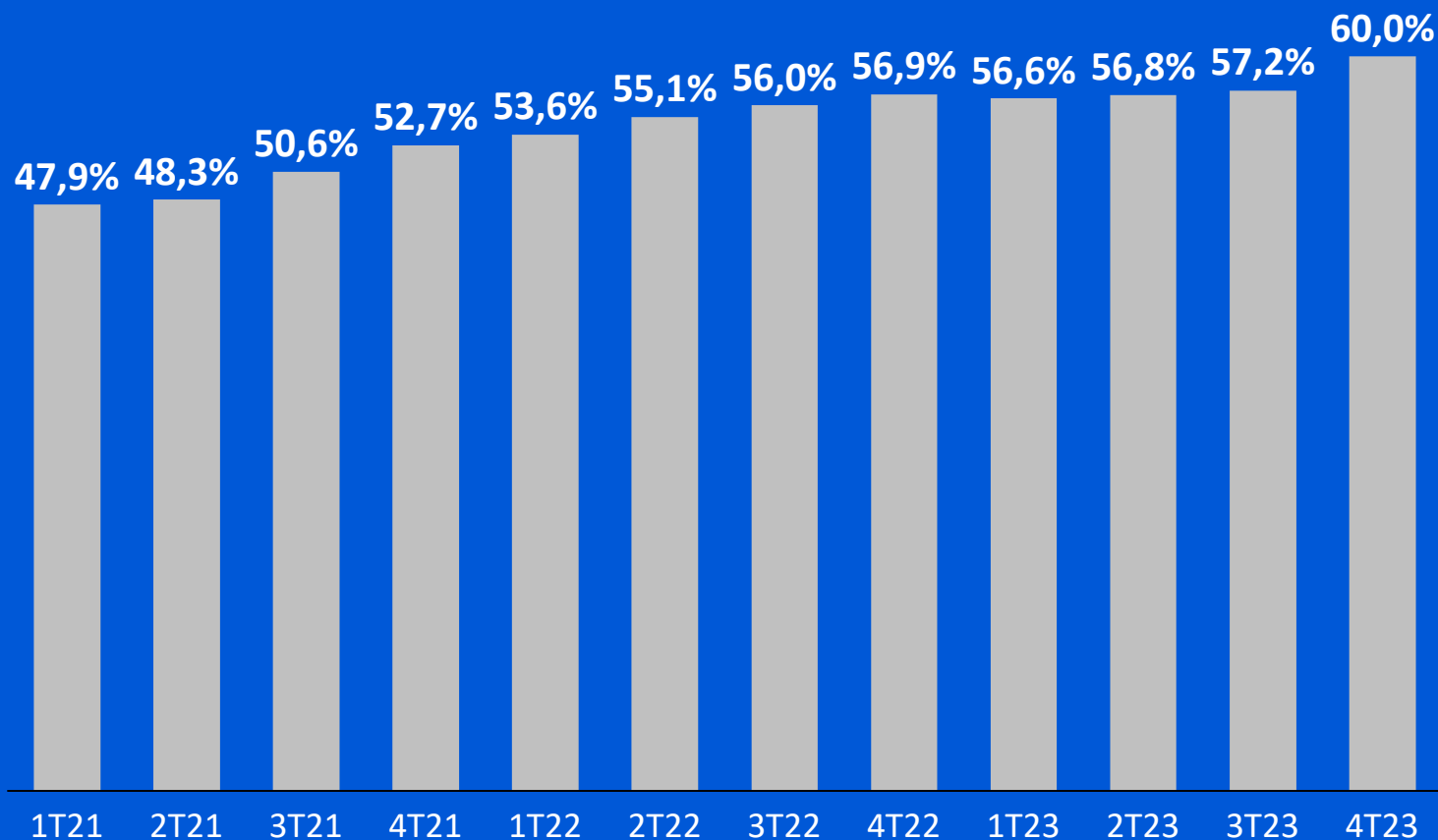


- As categorias que concentraram o **maior volume de solicitações no 4T23** foram:
 - **Reformas e Reparos**
 - **Assistência Técnica**
 - **Serviços Domésticos**
- Essas mesmas categorias continuam sendo as principais ao longo dos anos



Recorrência de clientes

[% total de clientes]

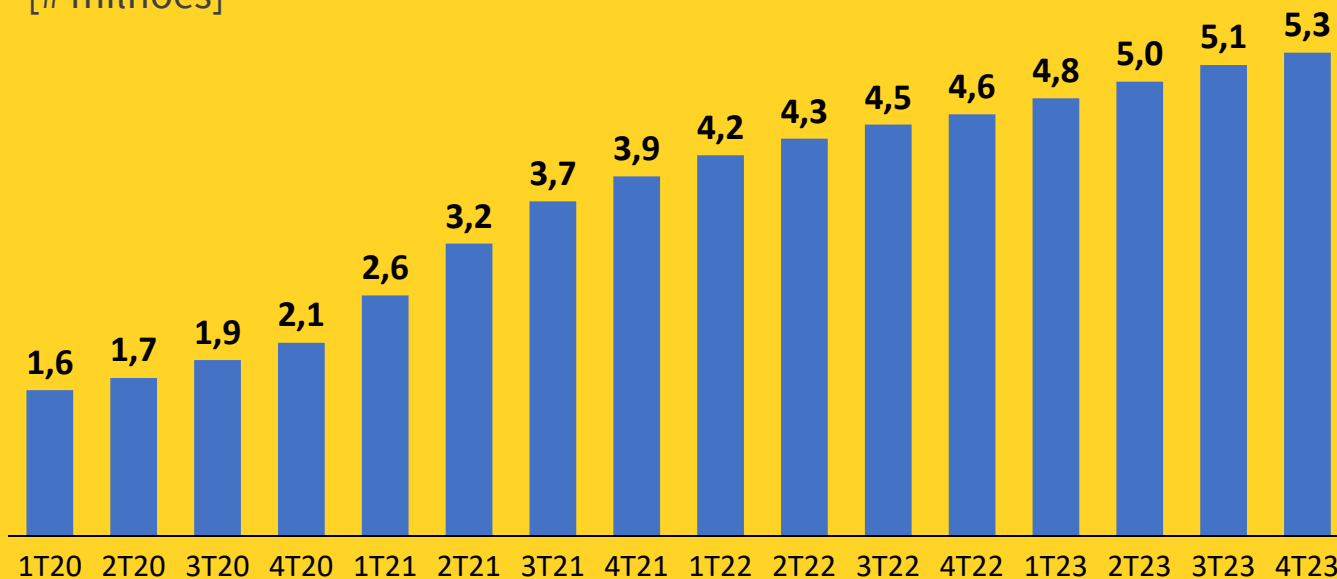


- **60% dos clientes eram recorrentes no 4T23**, ou seja, já tinham realizado anteriormente outra solicitação de serviço na plataforma.
- Trabalhamos para melhorar a atratividade dos pedidos para os PROS e, assim, aumentar a relação de leads por pedido. Dessa forma, aumentamos as opções para o cliente, aumentando também a taxa de fechamento.

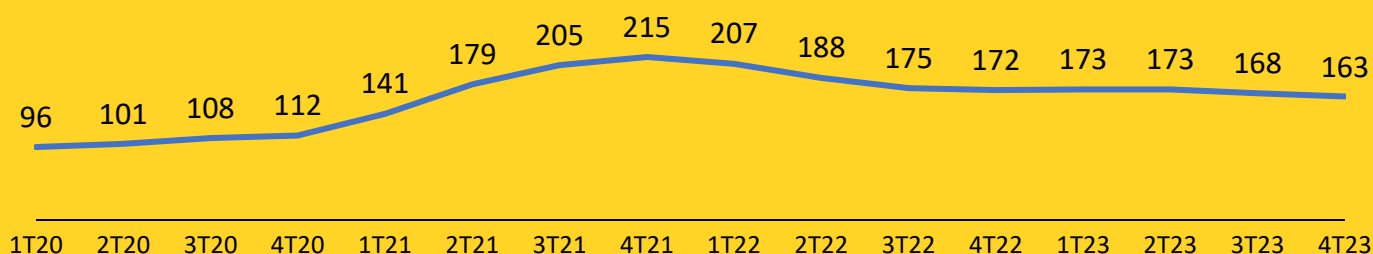


Base de PROs Cadastrados

[# milhões]



PROs Ativos [‘000, últimos 12 meses]



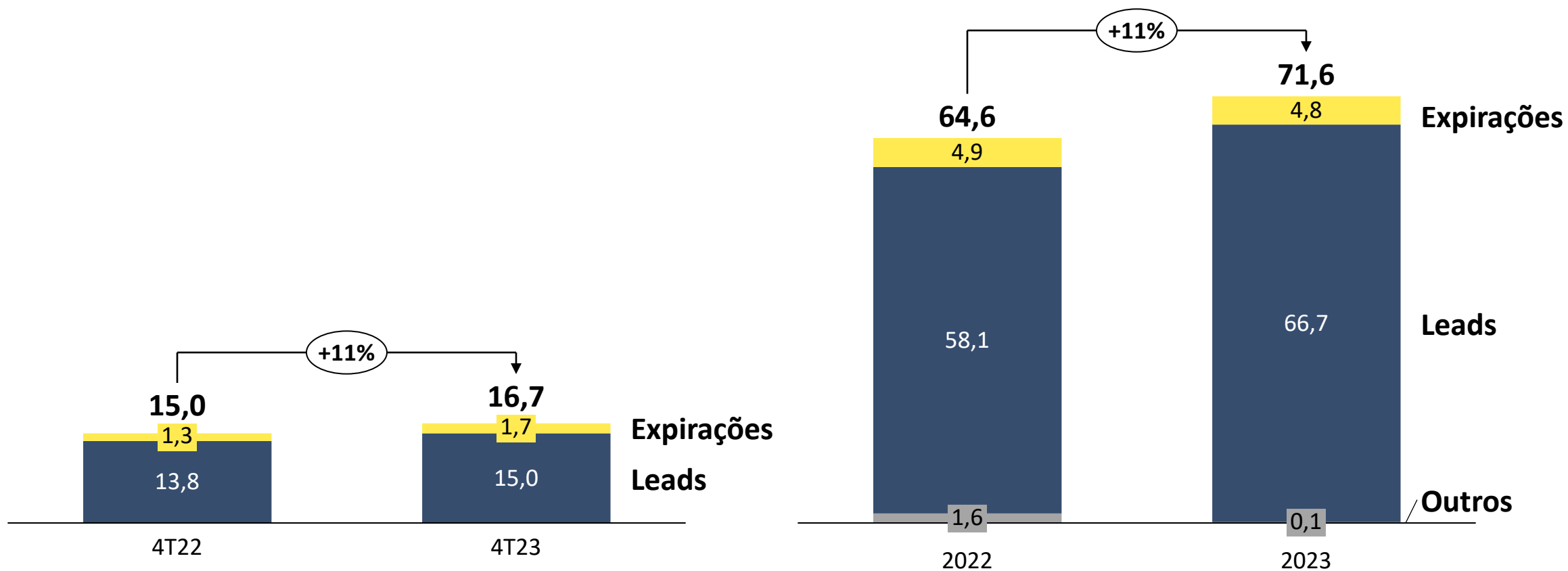
A redução dos investimentos em Marketing também impactou a base de PROs. Contudo, a quantidade de PROs Ativos teve ligeiro aumento no último trimestre, demonstrando uma melhoria na conversão e retenção dos PROs.

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

COMPOSIÇÃO DE RECEITA BRUTA



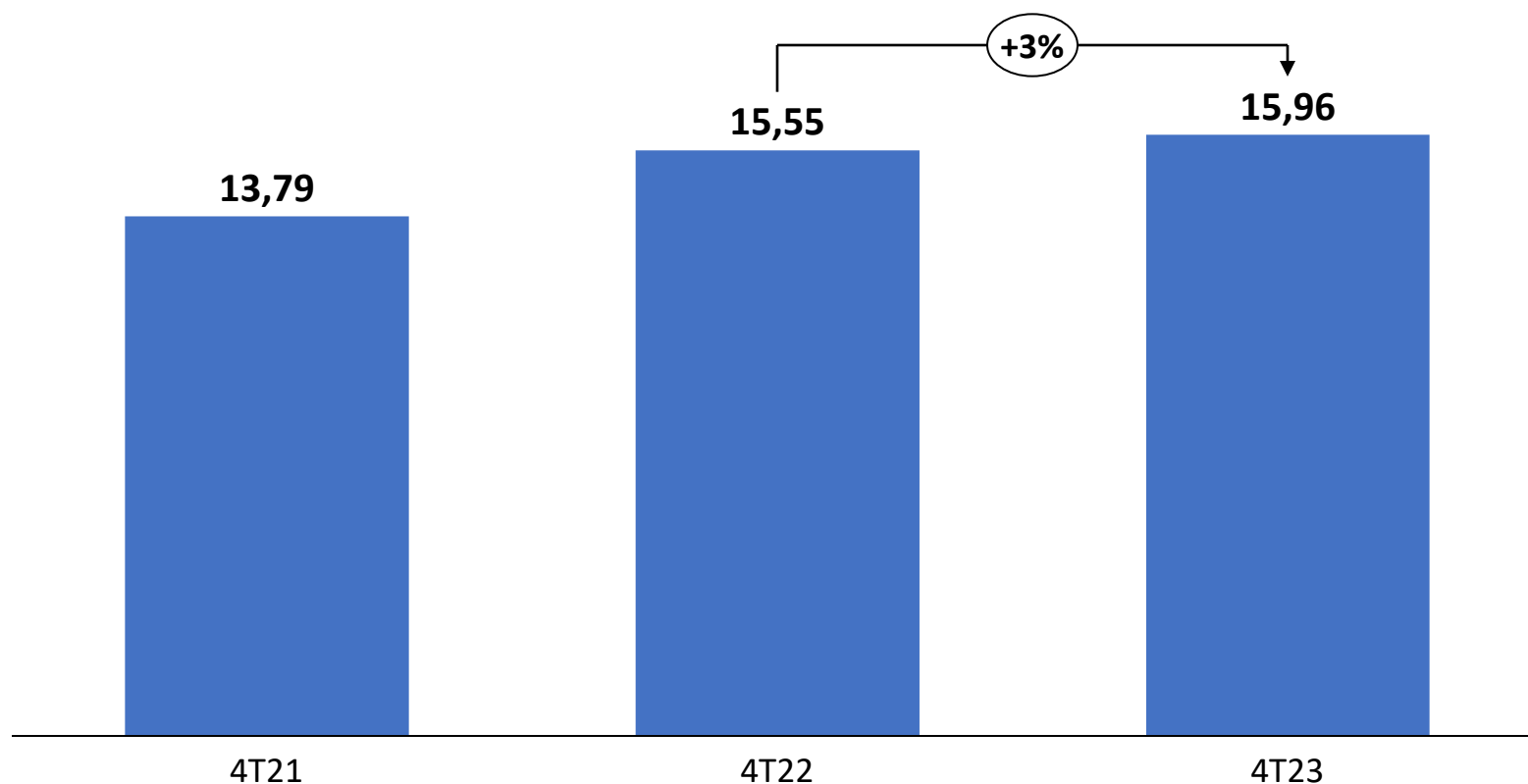
Receita Bruta [R\$ milhões]





Receita dividida pela quantidade de solicitações

[R\$ / solicitação]



- O aumento foi de 3% na monetização de solicitações no 4T23 em relação ao 4T22.
- Esse resultado é devido, principalmente, pela melhoria na qualidade das solicitações e melhor matching com Profissionais.

RECEITA LÍQUIDA E LUCRO BRUTO



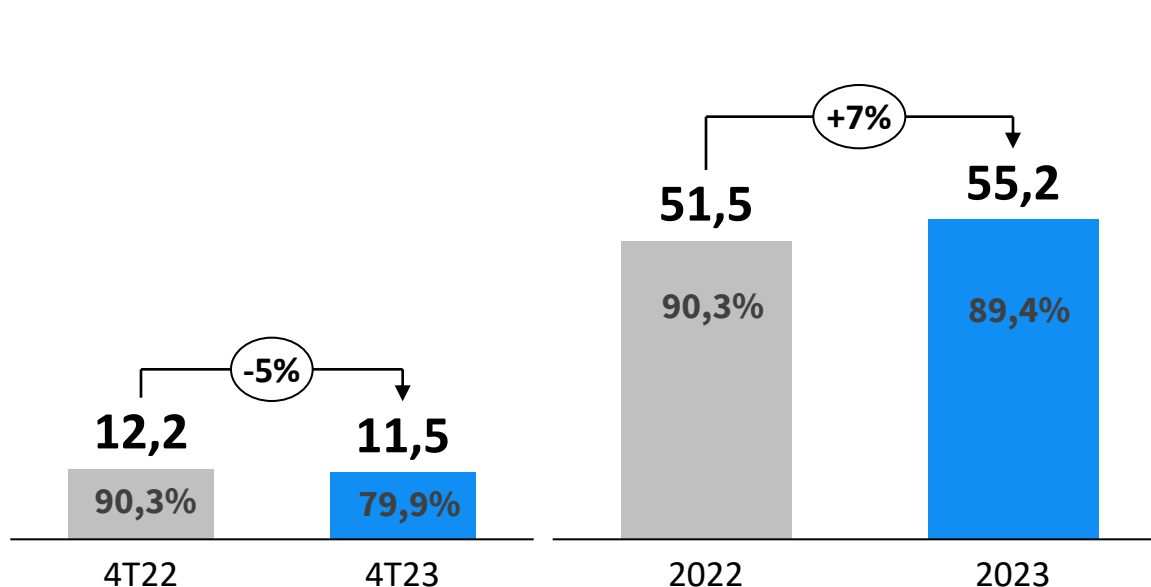
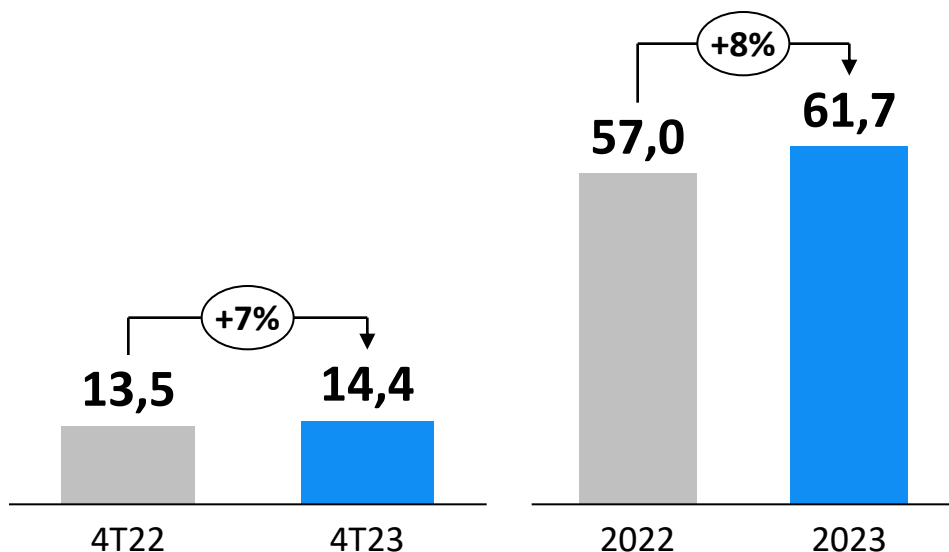
Receita Líquida

[R\$ milhões]

Lucro Bruto

[R\$ milhões e % da Receita Líquida]

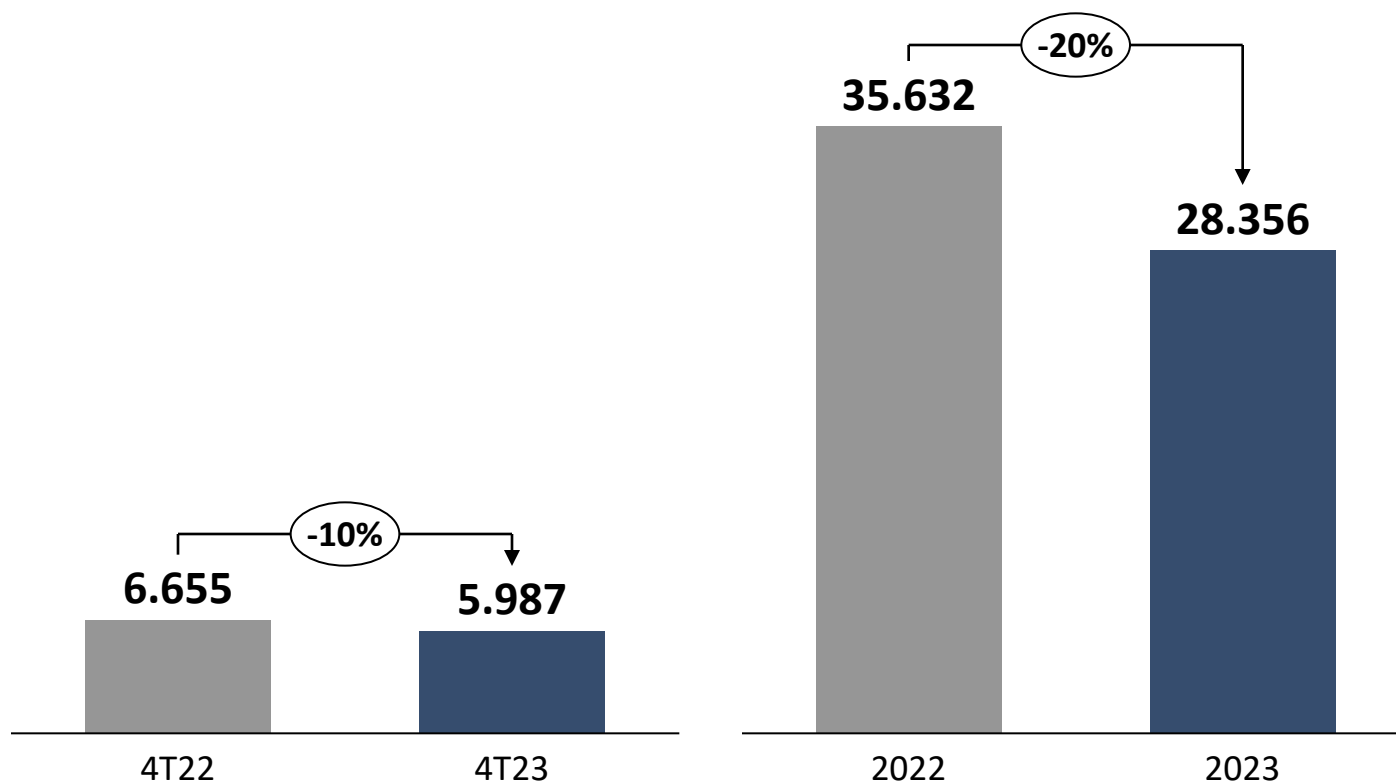
Reduzimos significativamente custos com servidores na nuvem, contudo, tivemos um aumento do chargeback o que impactou a Margem Bruta.





Despesas Comerciais e Marketing

[R\$ milhões]

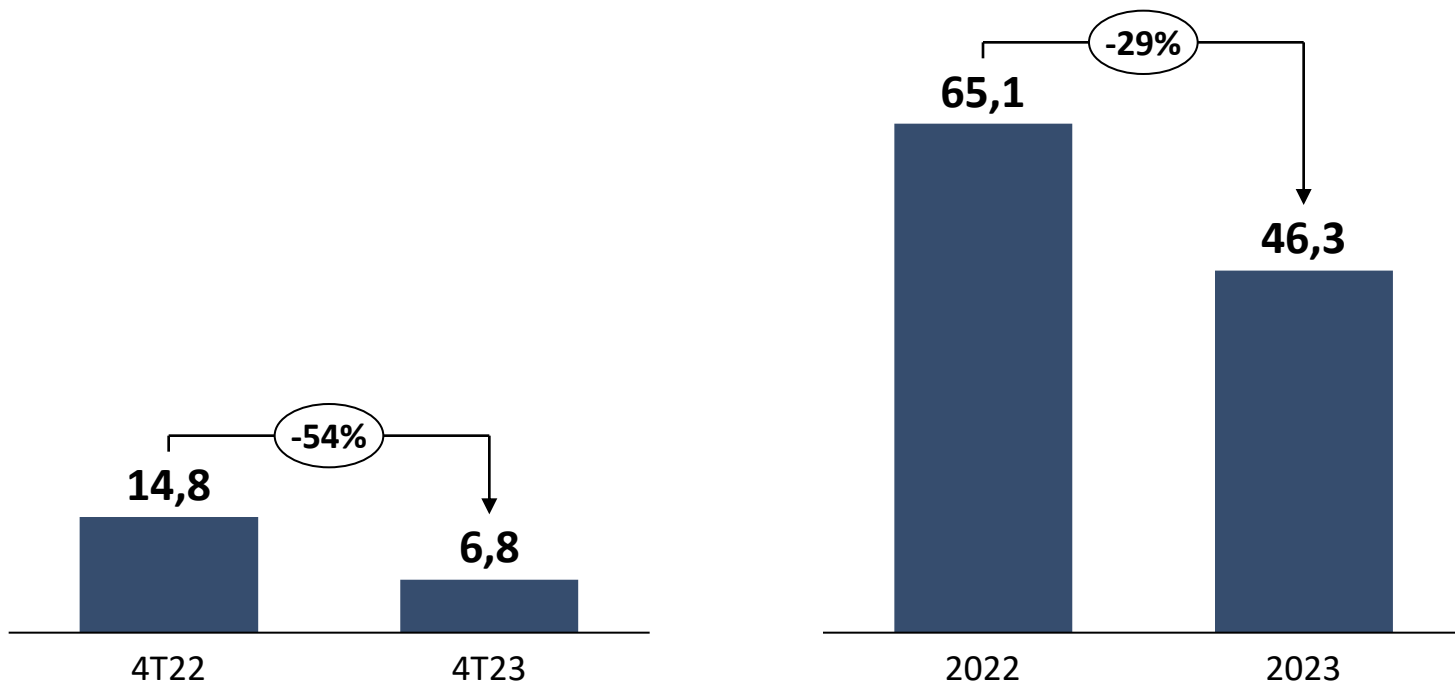


- Os investimentos em Marketing no 4T23 tiveram uma redução de 10% em relação ao 4T22 e uma redução de 20% na comparação entre 2023 e 2022.
- Continuamos refinando nossa estratégia e investimentos em Marketing com maior foco nas melhores combinações de categoria e região.
- Como resultado, aumentamos em 11% a Receita Bruta mesmo reduzindo em 20% as despesas comerciais e Marketing



Despesas Gerais e Administrativas

[R\$ milhões]

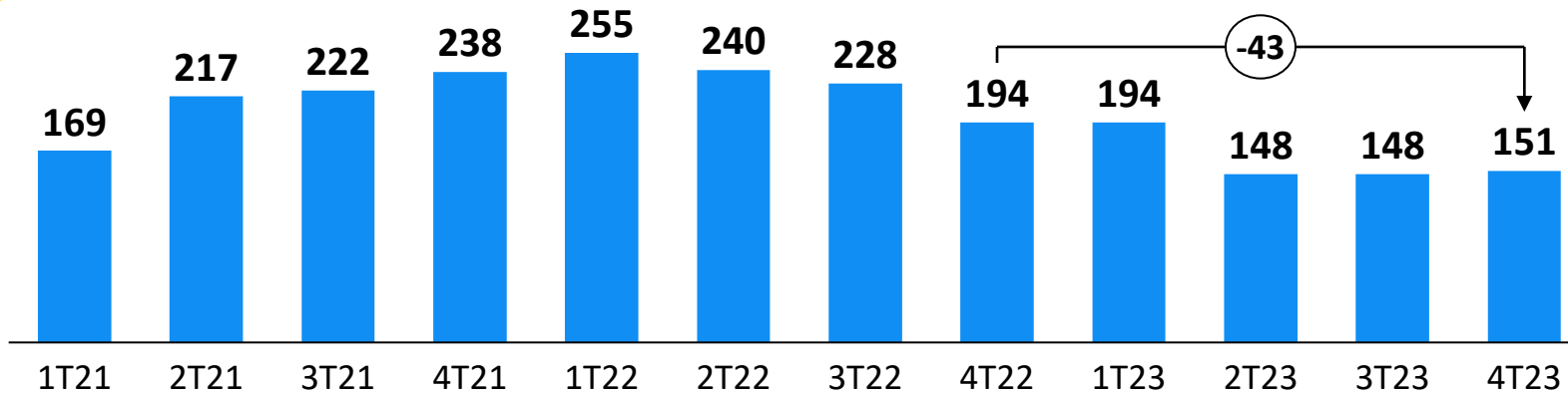


- **As Despesas Gerais e Administrativas** foram de R\$6,8 milhões no 4T23, o que representa uma **redução de 54%** em relação ao 4T22 e uma **redução de 29%** na comparação entre 2023 e 2022.
- A principal variação do 4T23 em relação ao 4T22 foi na linha de Pessoas, com uma redução de 43 colaboradores.



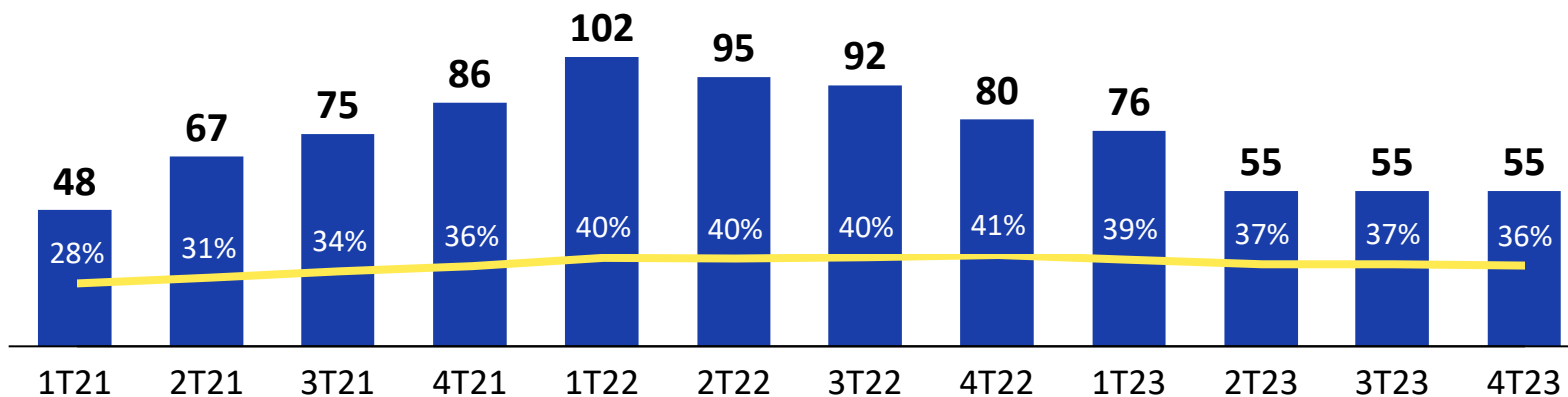
Colaboradores (total)

[# pessoas]



Colaboradores Tech e Produto (total)

[# pessoas e % do total colaboradores]



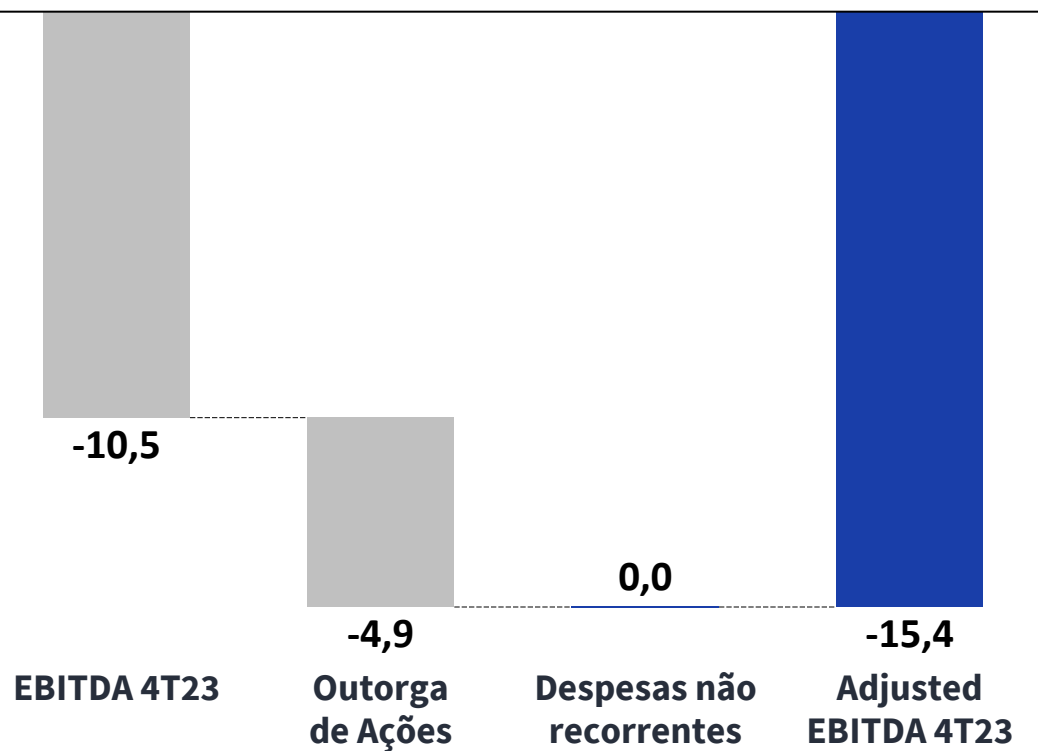
- Temos 151 colaboradores no 4T23, em comparação com 194 no 4T22, representando 44 colaboradores a menos que no mesmo trimestre do ano passado.
- Tech e Produto representam 36% do total de colaboradores, um percentual em linha com os trimestres anteriores.
- Continuamos rigorosos com as contratações e reposições de vagas, controlando os custos sem prejudicar o funcionamento da companhia.



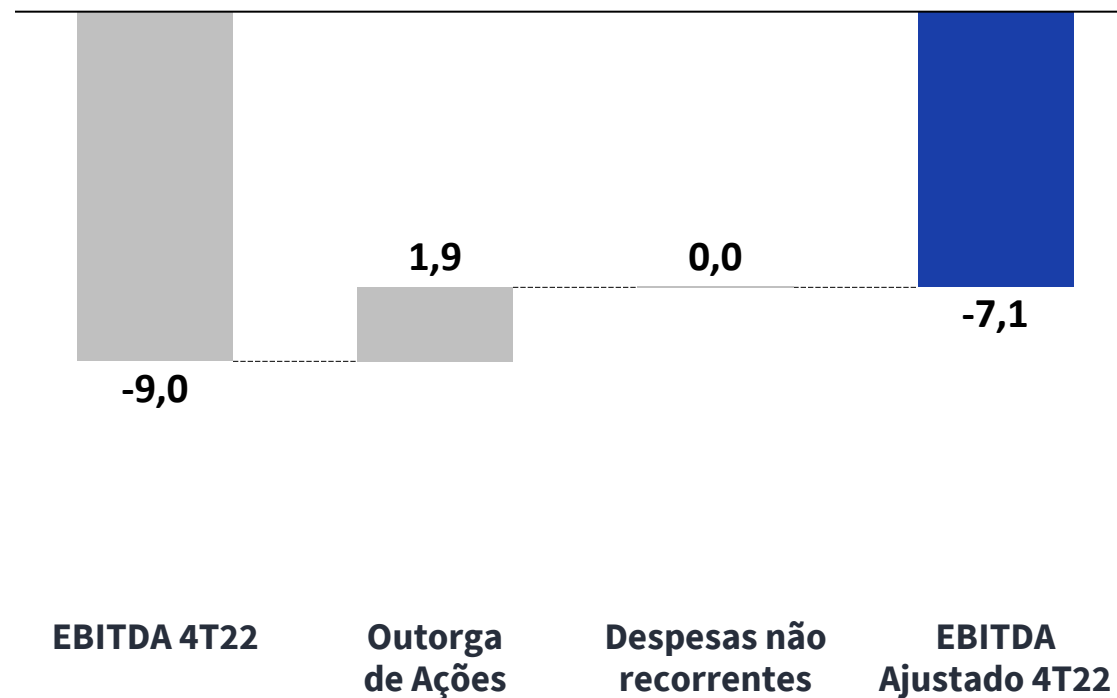
EBITDA Ajustado

[R\$ milhões]

Reconciliação 4T23



Reconciliação 4T22

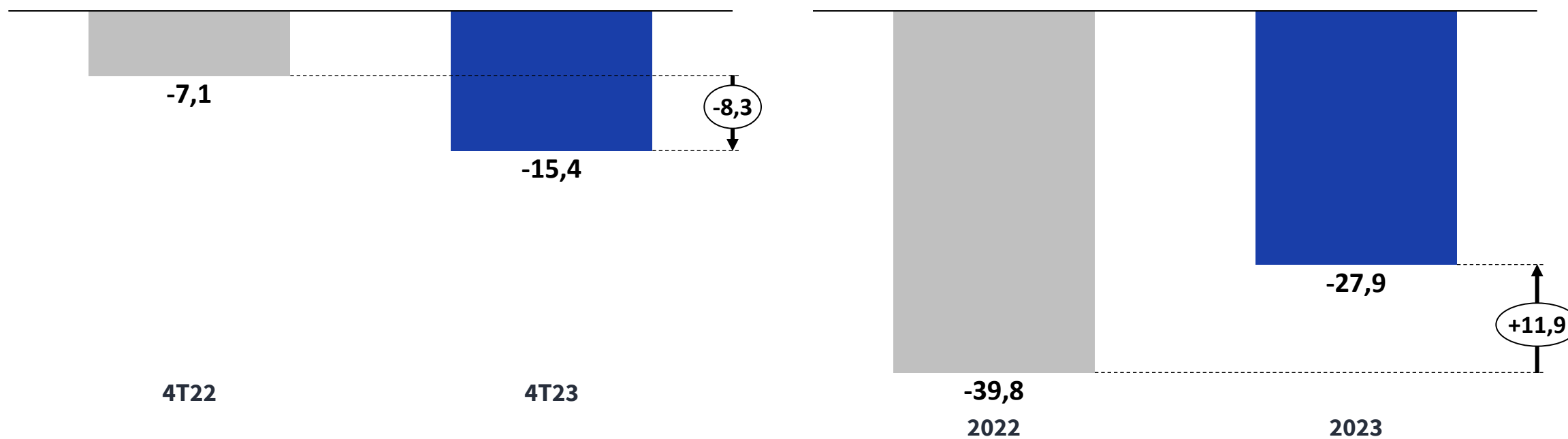




EBITDA Ajustado

[R\$ milhões]

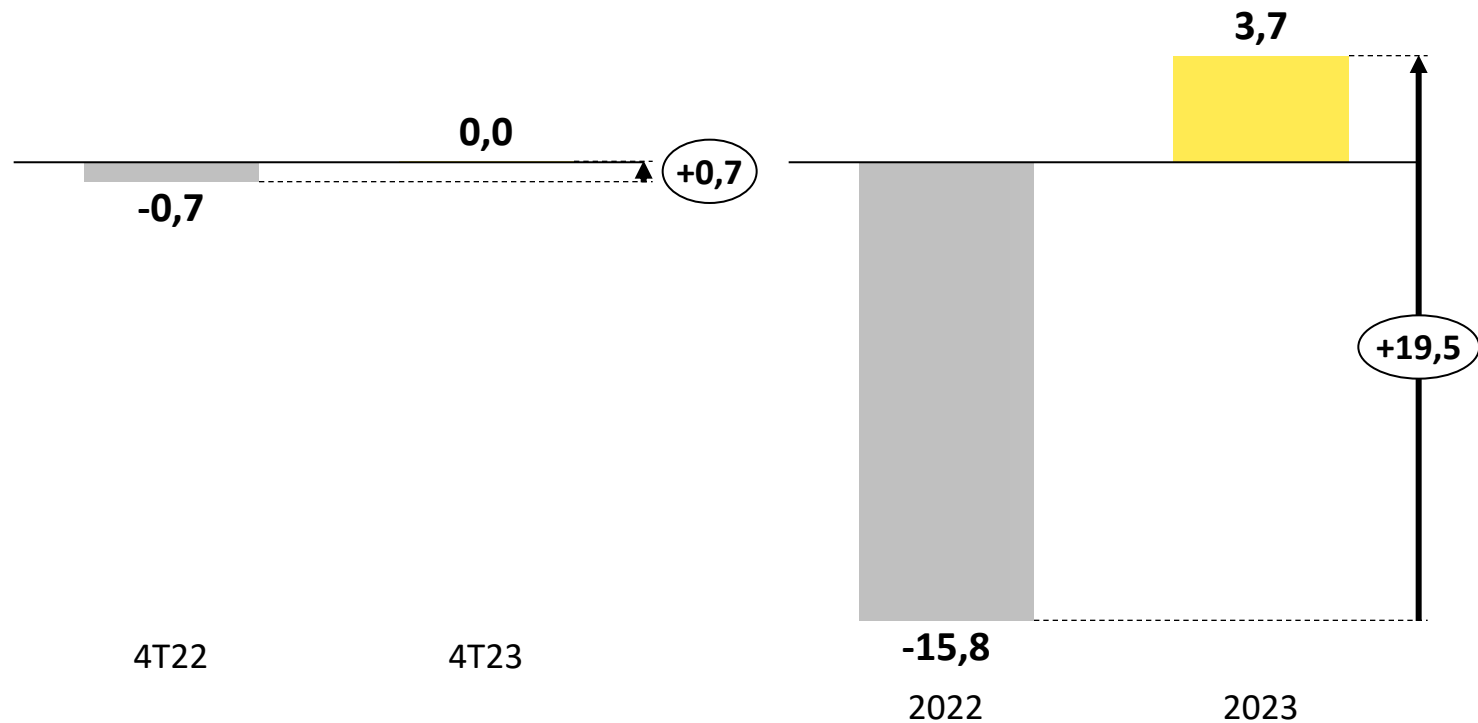
Esse aumento no 4T23 é devido a despesas com outorga de ações da companhia





Lucro (Prejuízo) Líquido

[R\$ milhões]



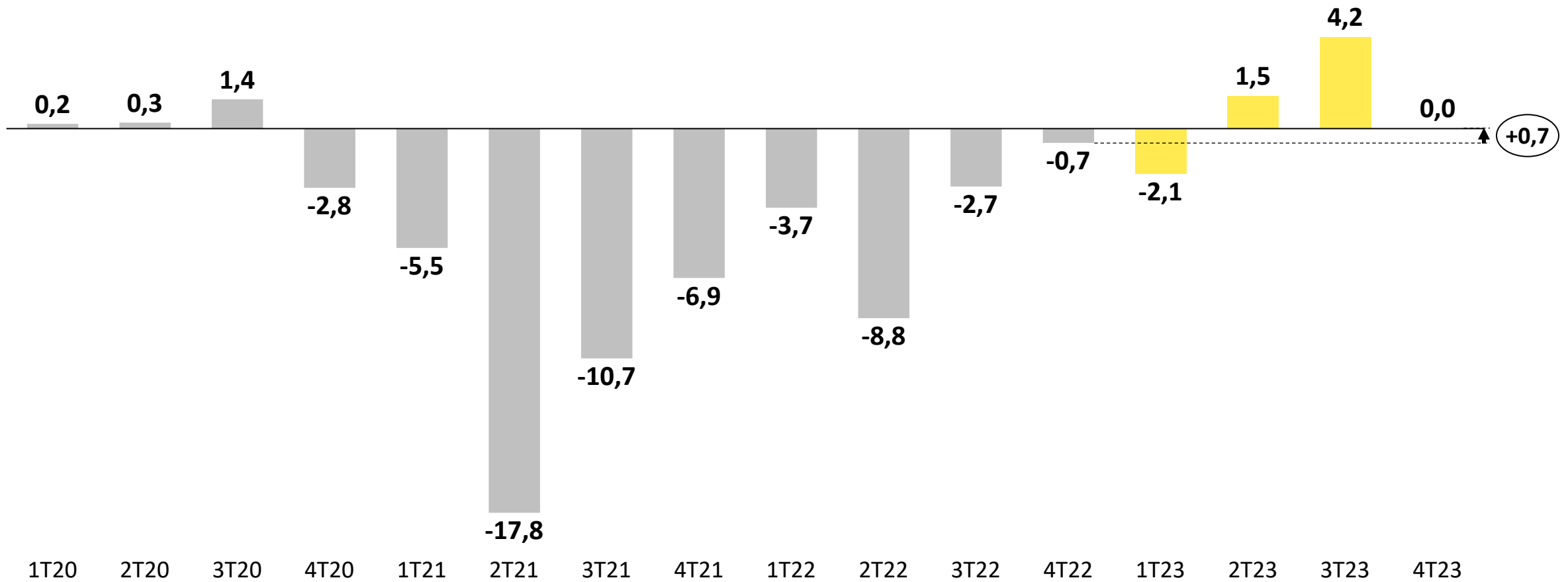
- Registramos Lucro Líquido no 4T23 e também no ano de 2023.
- O resultado do 4T23 foi positivo em R\$ 28 mil no 4T23 contra um prejuízo de R\$700 mil no mesmo período de 2022. Em 2023, a companhia registrou um Lucro líquido de R\$3,7 milhões frente um prejuízo de R\$15,8 milhões em 2022.
- O Resultado Financeiro líquido foi de R\$ 8,1 mi no 4T23, 8% menor que o do 4T22 (que foi de R\$ 8,7 mi) e no ano de 2023 foi de R\$ 31,2 mi, o que corresponde a -4% quando comparado a 2022 (R\$32,8 mi). Impactado pela queda da SELIC no período.

LUCRO LÍQUIDO



Lucro (Prejuízo) Líquido

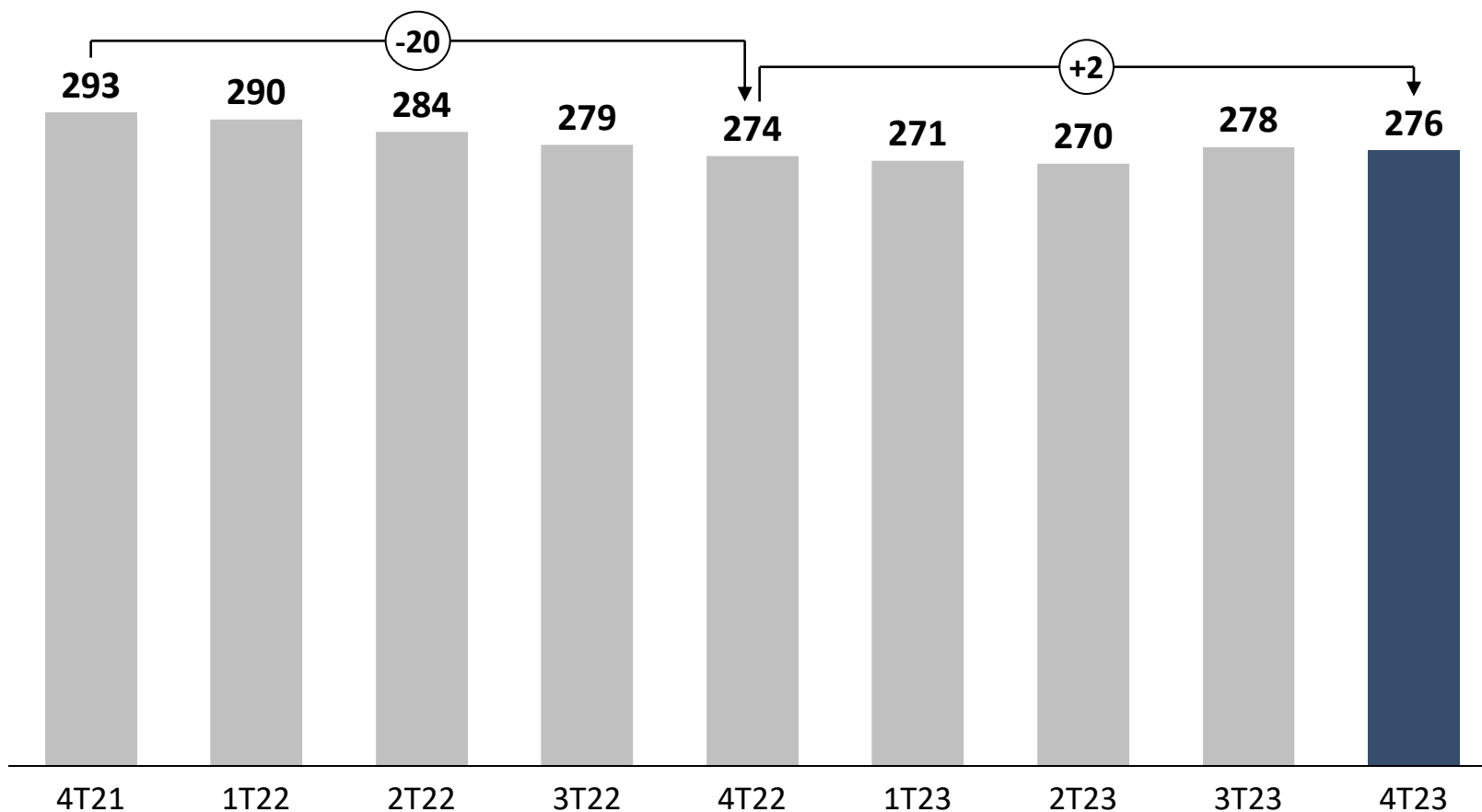
[R\$ milhões]





Caixa e equivalentes

[R\$ milhões]



- Do 4T22 ao 4T23, aumentamos nossa posição de caixa em R\$2 milhões, comparada à uma queima de R\$ 20 milhões no acumulado do 4T21 ao 4T22.
- Não possuímos dívidas nem qualquer outro passivo que comprometa nosso caixa.



INTANGÍVEL

BAIXA DE PROJETOS

~R\$8 mm

[em projetos descontinuados
de anos anteriores]

PARCERIAS

B2B

■ PLATAFORMA DE SERVIÇOS

[potencial de geração receita
adicional]

NOVAS PESSOAS CHAVES

SENIORIDADE EM SETORES
ESTRATÉGICOS

- Comercial
- Pessoas & Cultura
- Customer Service

