

Divulgação de

RESULTADOS

2T23 | agosto de 2023



 **GetNinjas**



Sumário Executivo

- **Apresentamos Lucro Líquido pela primeira vez após o IPO, que foi de R\$1,5 milhão no 2T23** comparado a um prejuízo de -R\$ 8,8 milhões no 2T22 e a um prejuízo de -R\$ 2,1 milhões no 1T23.
- **A Receita Bruta no 2T23 teve um crescimento de 19% em relação ao 2T22** e se manteve estável em relação ao 1T23, além de um **crescimento de 25% na margem bruta em relação ao ano anterior.**
- **O resultado positivo veio em função de melhorias operacionais, combinando o aumento de Receitas com redução de 26% nas Despesas e aumento de apenas 2% no Resultado Financeiro.**
- **Reduzimos a queima de caixa em 66% nos últimos 12 meses** (de -R\$41 milhões entre o 2T21 e 2T22 para -R\$14 milhões entre o 2T22 e 2T23).
- **O foco para 2023 continua sendo na aceleração do crescimento, mantendo a eficiência nos investimentos de Marketing com geração de caixa,** através do aumento da eficiência dos processos, na criação de liquidez para a plataforma e na gestão financeira do negócio.



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

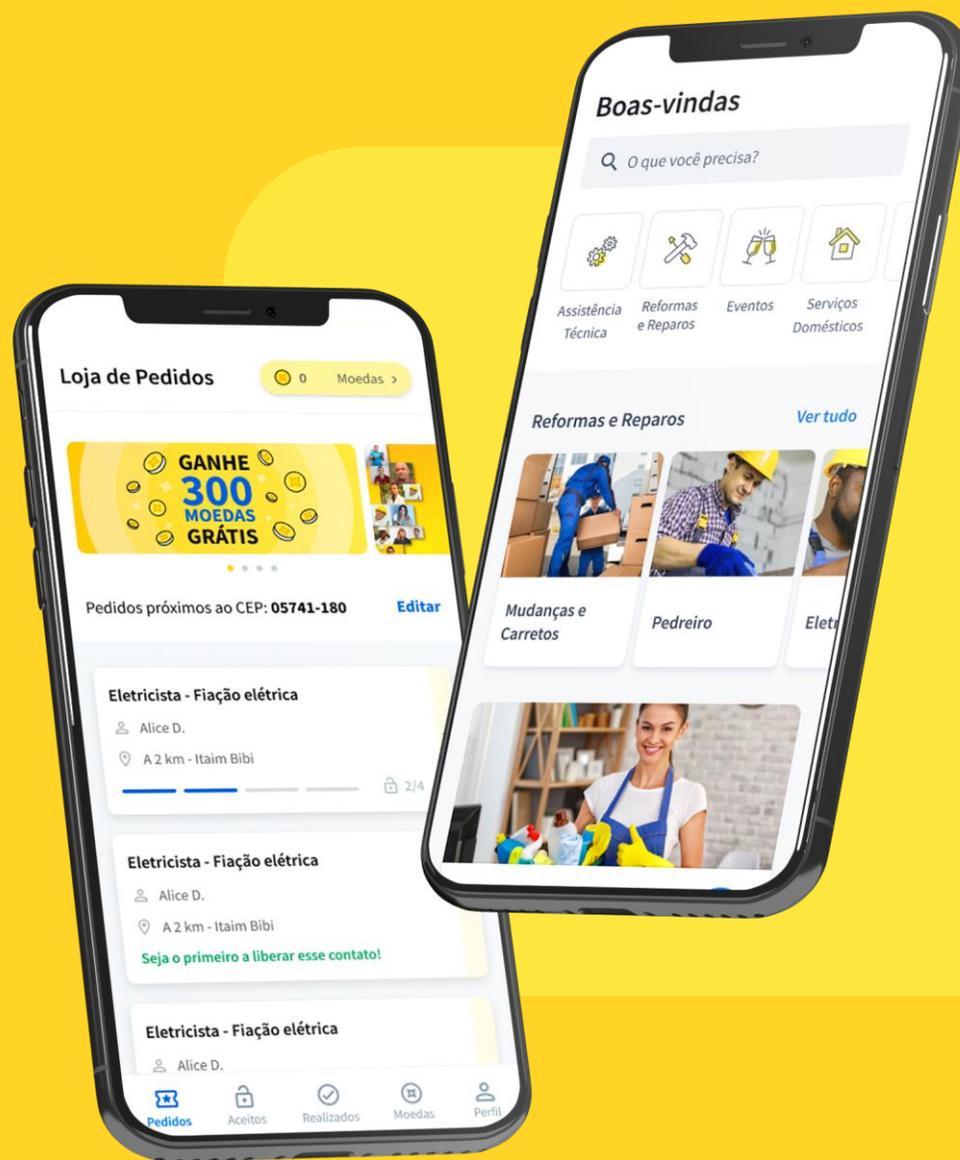
A solicitação é transmitida para PROs

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 2T23



SOLICITAÇÕES
DE CLIENTES

**1,0
mm**

[-13% vs 2T22]
[-9% vs 1T23]

BASE DE
PROFISSIONAIS

**5,0
mm**

[+14% vs 2T22]
[+4% vs 1T23]

PROFISSIONAIS
ATIVOS (UDM)

**173
mil**

[-8% vs 2T22]
[igual 1T23]

ReclameAQUI

NOTA 9,1



Google Play

PRO 4,3 CLI 4,7



Apple Store

PRO 4,3 CLI 4,8

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 15,9mm

[+19% vs 2T22]
[igual 1T23]

LUCRO BRUTO

R\$ 14,7mm

[25% vs 2T22]
[+1% vs 1T23]

LUCRO LÍQUIDO

R\$ 1,5mm

[vs -R\$ 8,8mm no 2T22]
[vs -R\$ 2,1 mm no 1T23]

VARIAÇÃO DO CAIXA

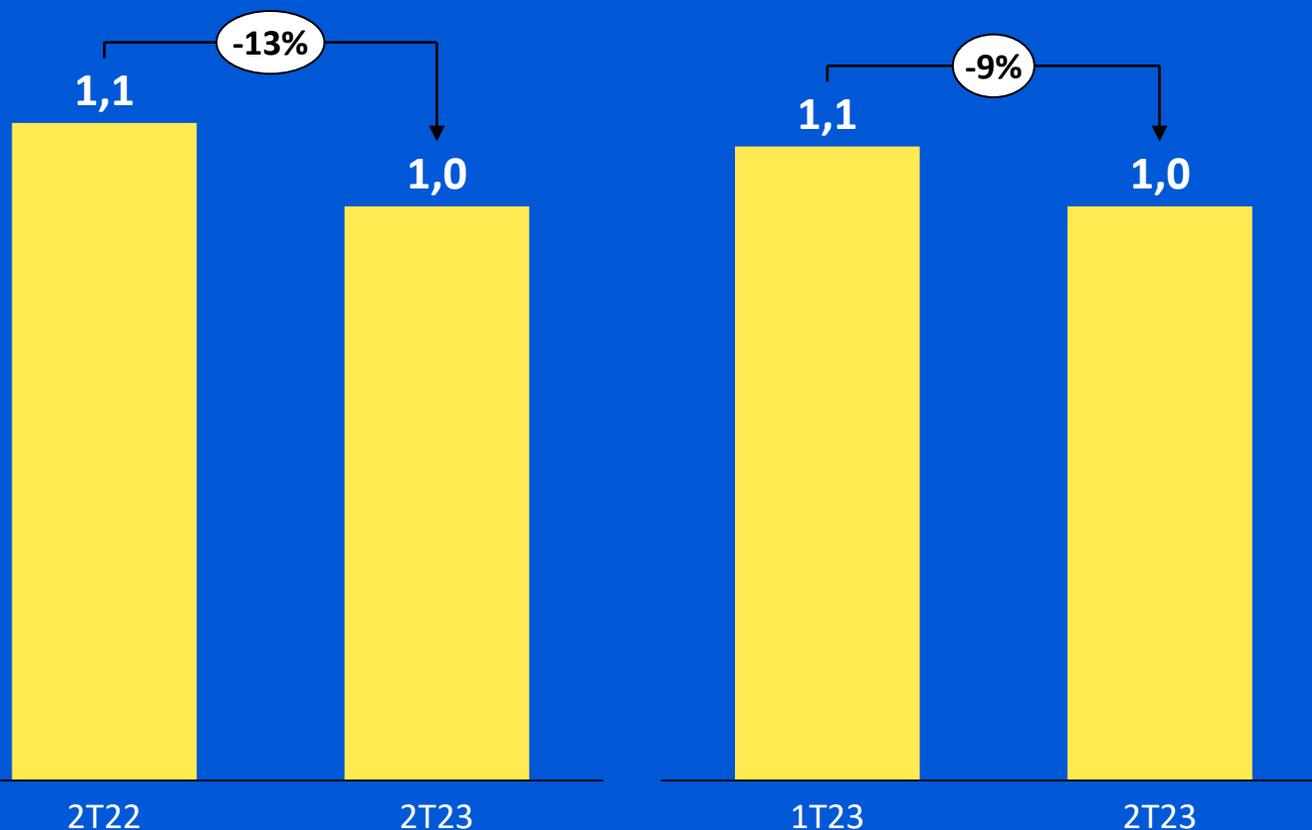
-R\$ 1,2mm

[vs -R\$ 5,8 mm no 2T22]
[vs -R\$ 2,2 mm no 1T23]



Solicitações de clientes

[# milhões]

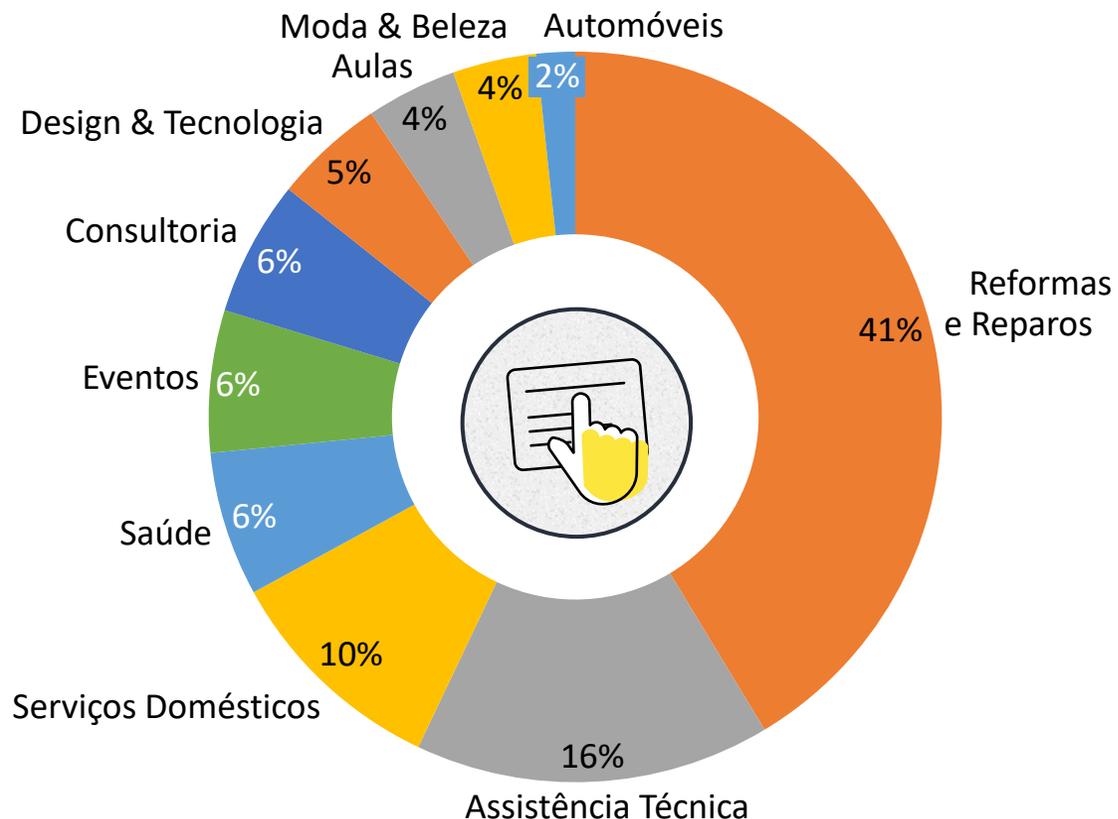


- No 2T23 reduzimos em 22% os investimentos em Marketing em relação ao 2T22, o que impacta diretamente o volume de solicitações de Clientes.
- Trabalhamos para **melhorar a eficiência desses investimentos**, reduzindo o CPA e amenizando o impacto da redução dos investimentos em Marketing.
- No 2T23 os clientes realizaram **1,0 milhão de solicitações de serviços**, representando uma redução de 13% em relação ao 2T22 e uma redução de 9% em relação ao 1T23.



Solicitações por Categoria

[2T23 - % do total de solicitações]

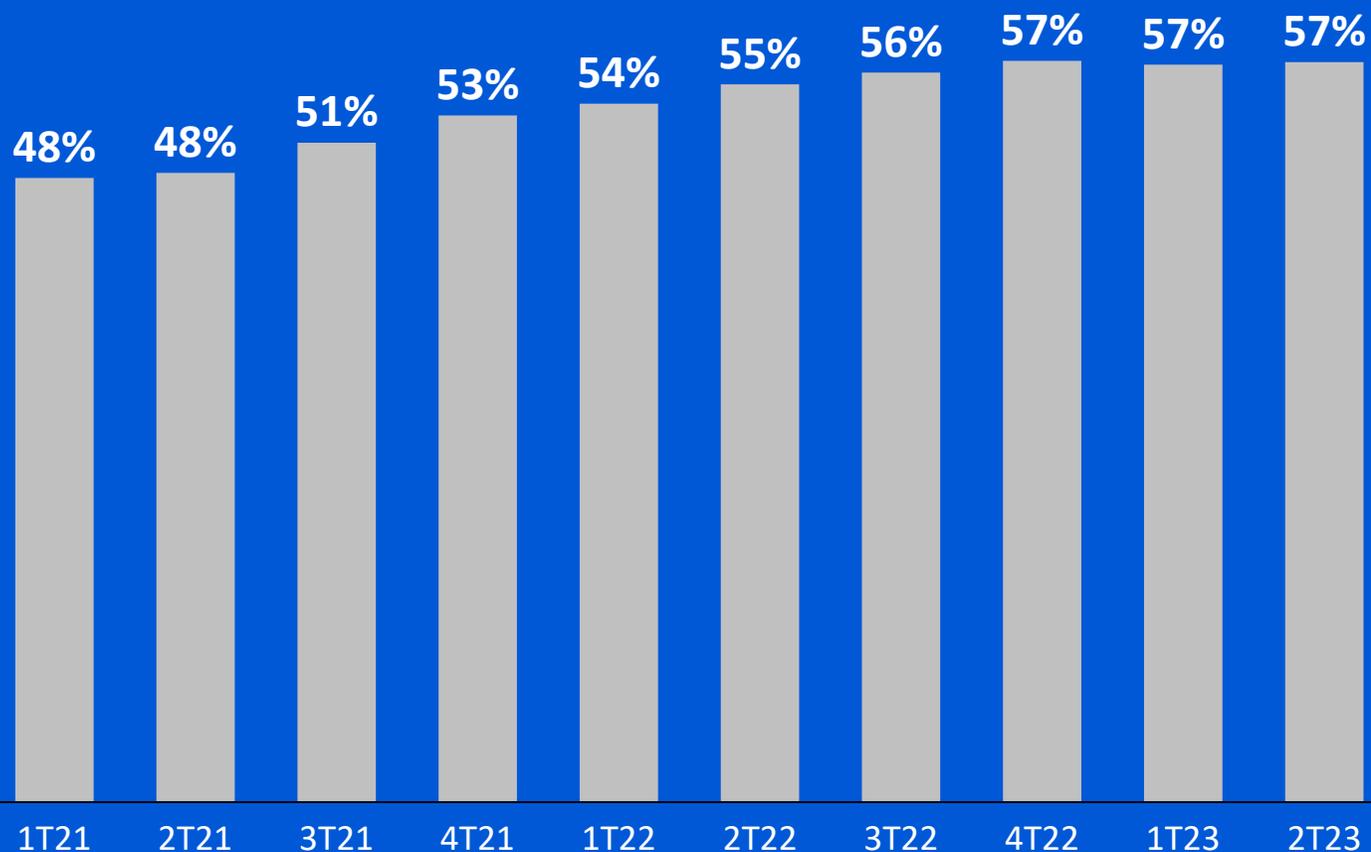


- As categorias que concentraram o **maior volume de solicitações no 2T23** foram:
 - **Reformas e Reparos**
 - **Assistência Técnica**
 - **Serviços Domésticos**
- Essas mesmas categorias têm sido as principais nos últimos anos.
- Além de ser a maior categoria, “Reforma e Reparos” também apresenta uma das maiores “monetizações por solicitação”.



Recorrência de clientes

[% total de clientes]

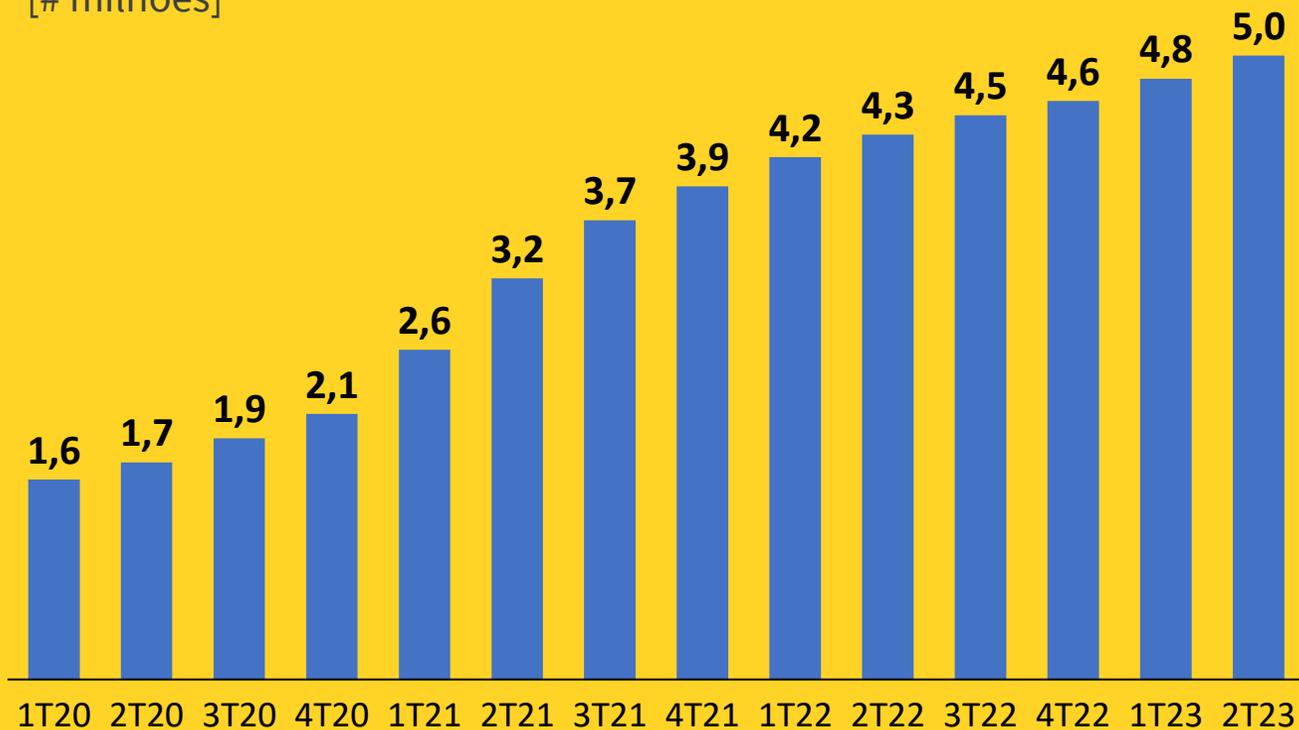


- **57% dos clientes eram recorrentes no 2T23**, ou seja, já tinham realizado anteriormente outra solicitação de serviço na plataforma.
- Importante destacar a manutenção na recorrência dos Clientes, resultado de diversas ações na melhoria da oferta de serviços, matching entre CLIs e PROs, segmentação 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.



Base de PROs Cadastrados

[# milhões]



PROs Ativos ['000, últimos 12 meses]

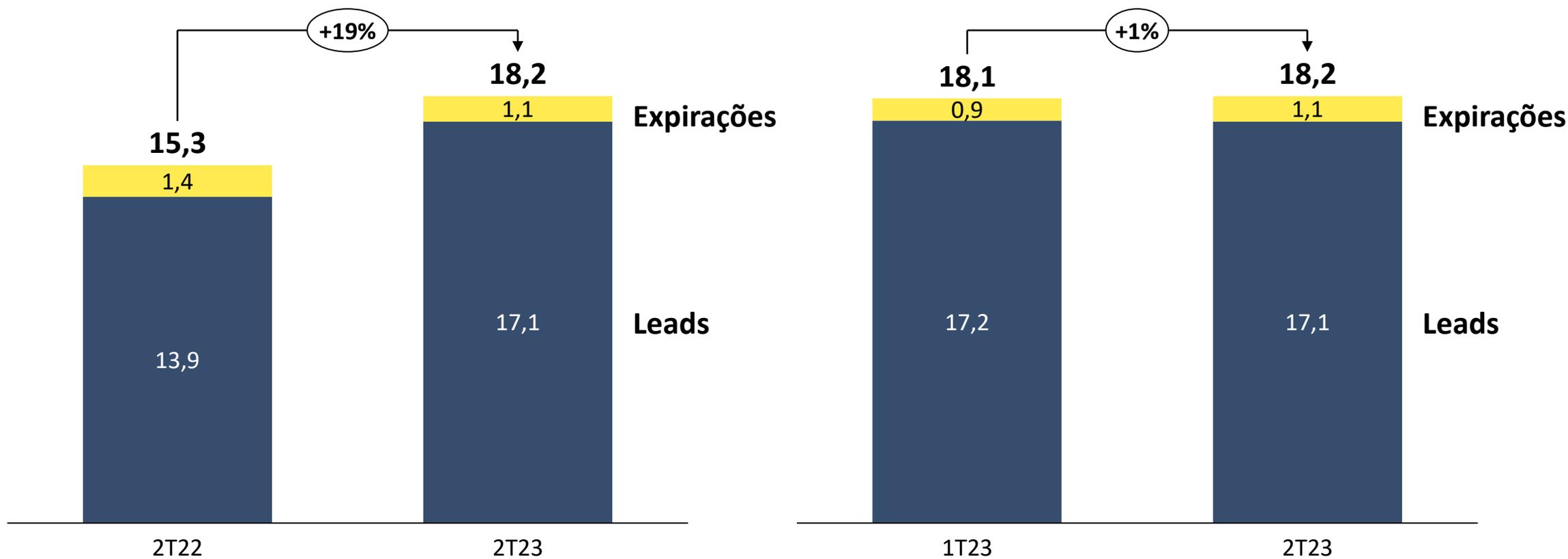
96 101 108 112 141 179 205 215 207 188 175 172 173 173

- Fizemos investimentos acelerados em Marketing em 2021 e **dobramos nossa base de Profissionais**.
- Apesar da redução de 22% nos investimentos em Marketing (vs 2T22), a base de Profissionais apresentou crescimento constante.
- Continuamos focando na **conversão e retenção** desses Profissionais.

COMPOSIÇÃO DE RECEITA BRUTA



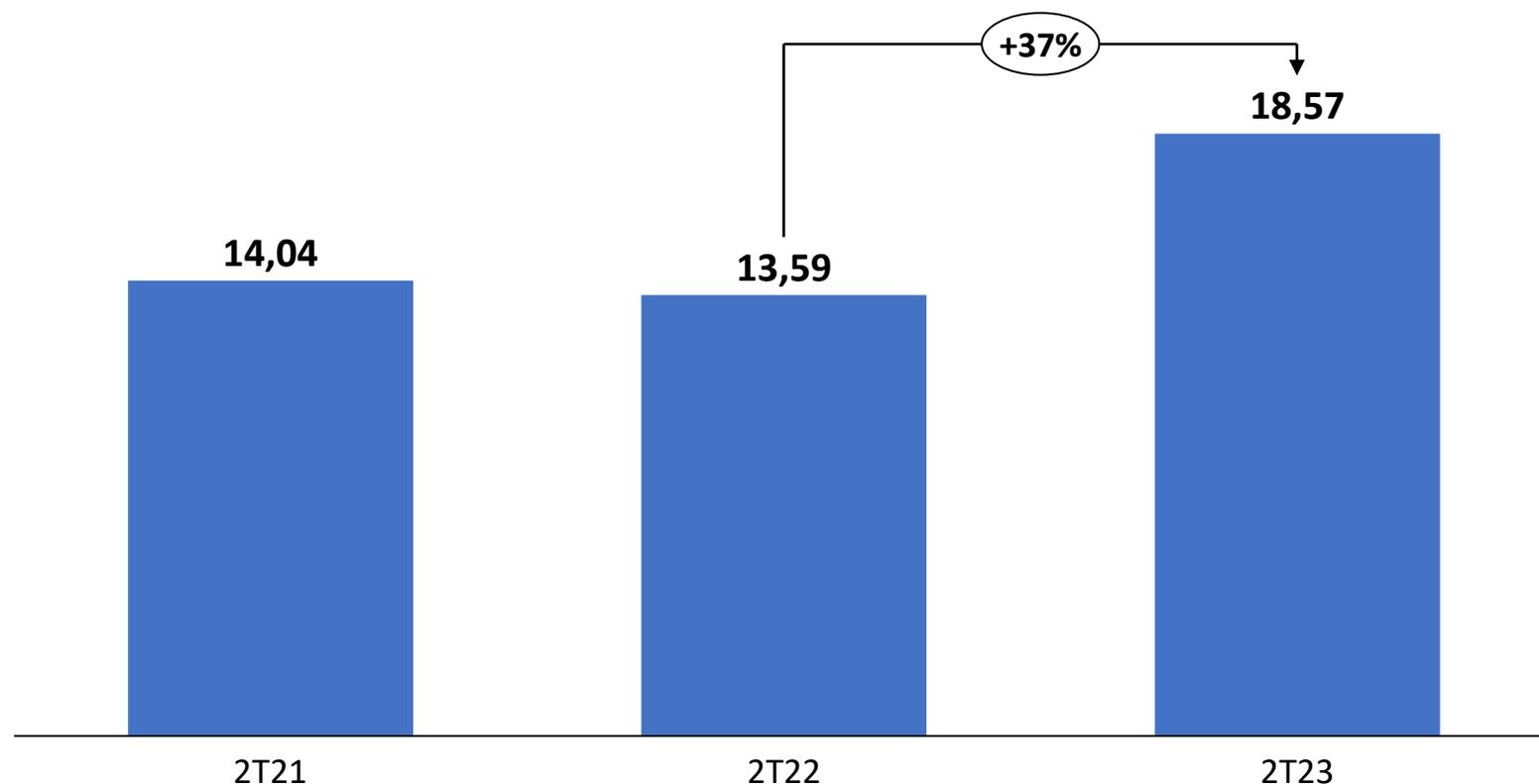
Receita Bruta [R\$ milhões]





Receita dividida pela quantidade de solicitações

[R\$ / solicitação]



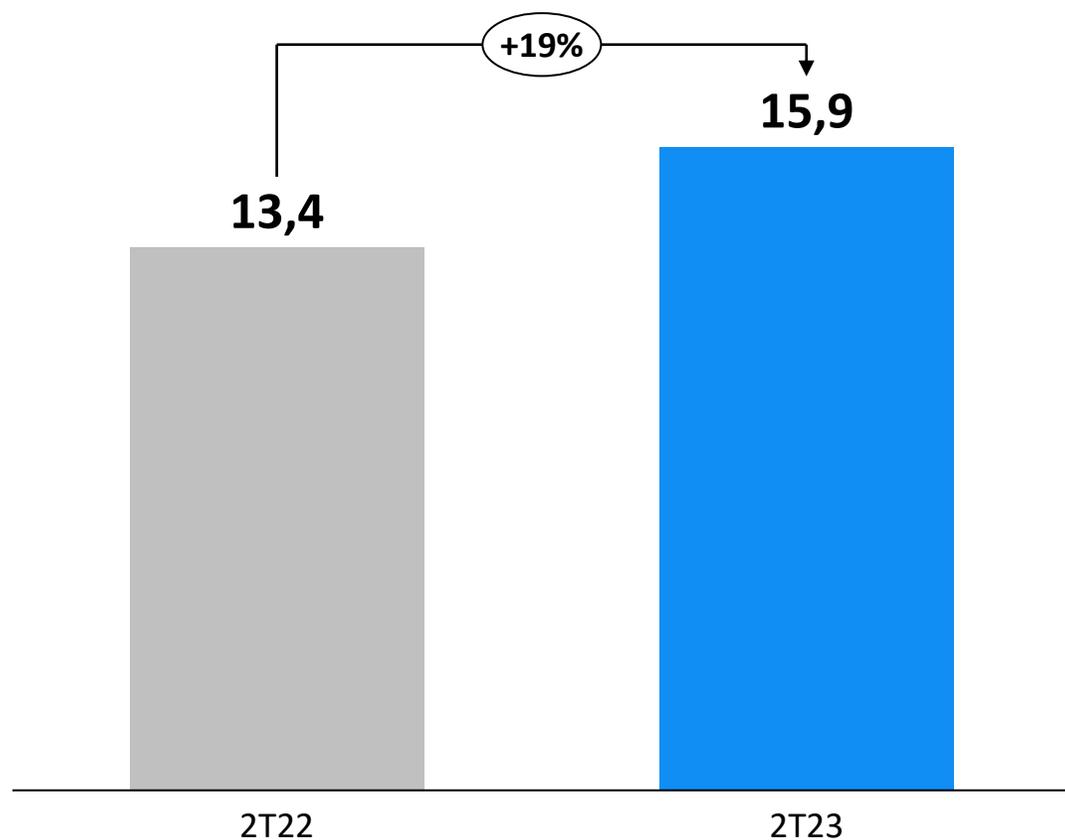
- Houve um aumento da monetização de solicitações, o que pode acontecer pelo aumento no valor da lead e pelo aumento de leads por solicitação
- **O aumento foi de 37% na monetização de solicitações no 2T23 em relação ao 2T22.**
- Isso foi gerado, principalmente, pela melhoria na qualidade das solicitações e melhor matching com Profissionais.

RECEITA LÍQUIDA E LUCRO BRUTO



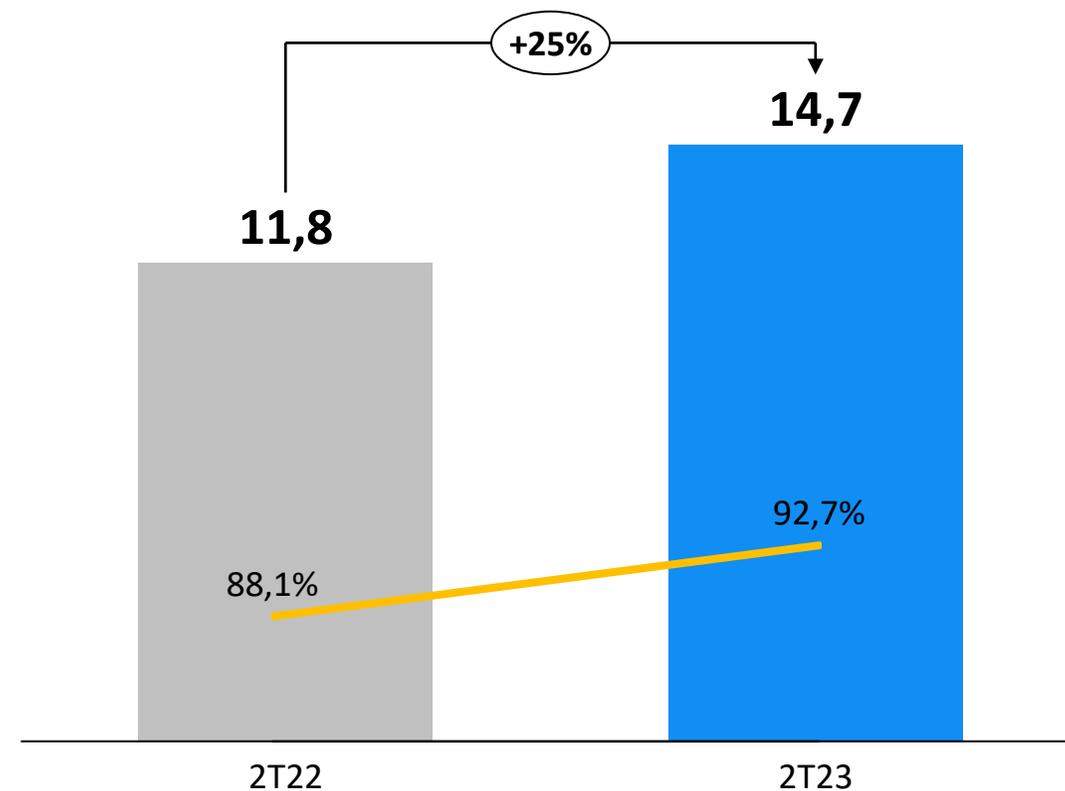
Receita Líquida

[em R\$ milhões]



Lucro Bruto

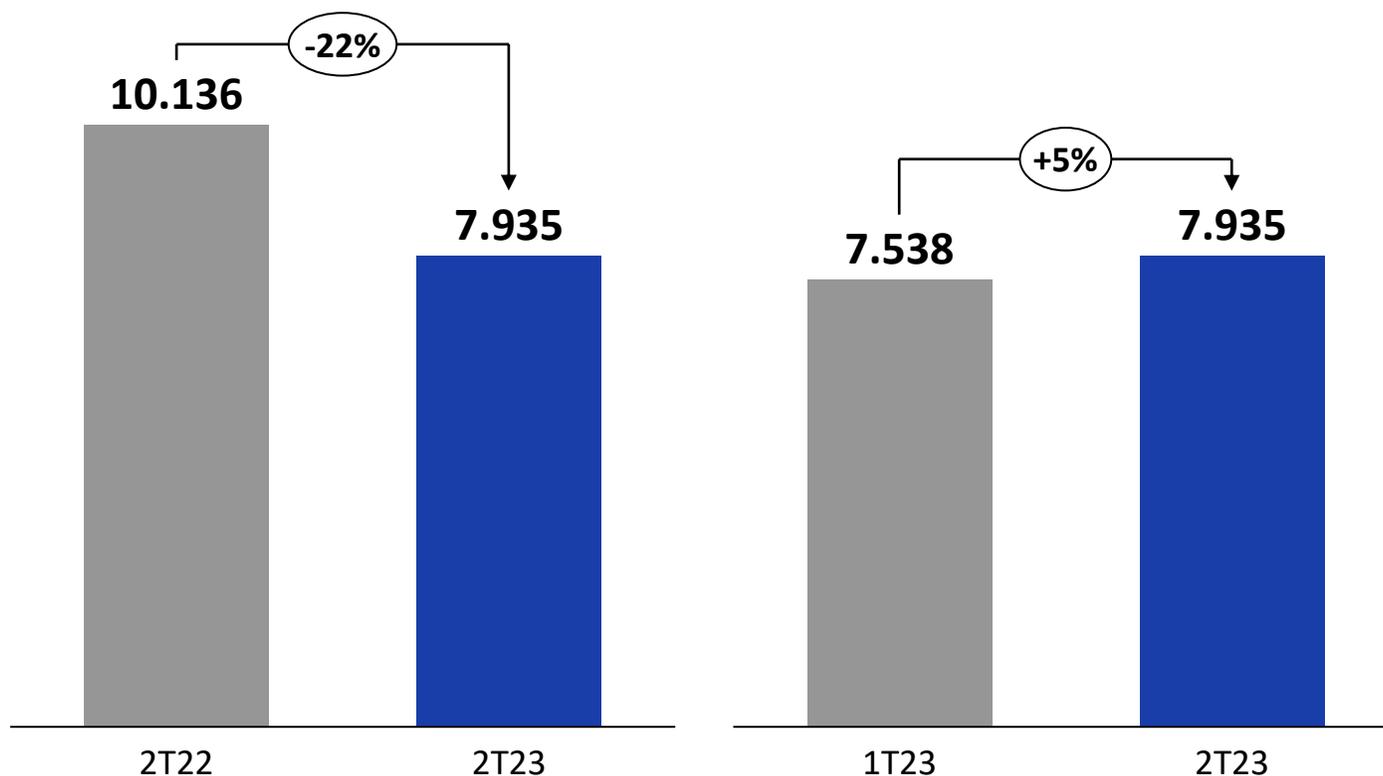
[Em R\$ milhões e % da Receita Líquida]





Despesas Comerciais e Marketing

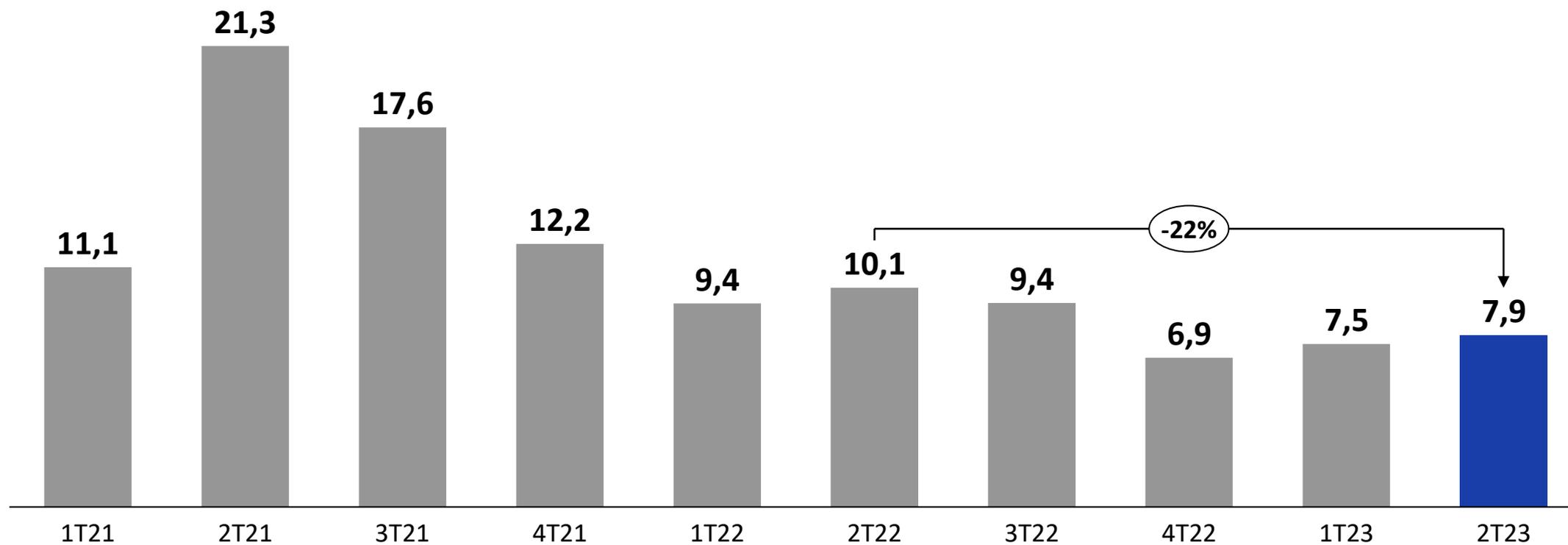
[em R\$ milhões]



- Os investimentos em Marketing no 2T23 tiveram uma redução de 22% em relação ao 2T22 e um aumento de 5% em relação ao 1T23.
- Continuamos refinando nossa 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.



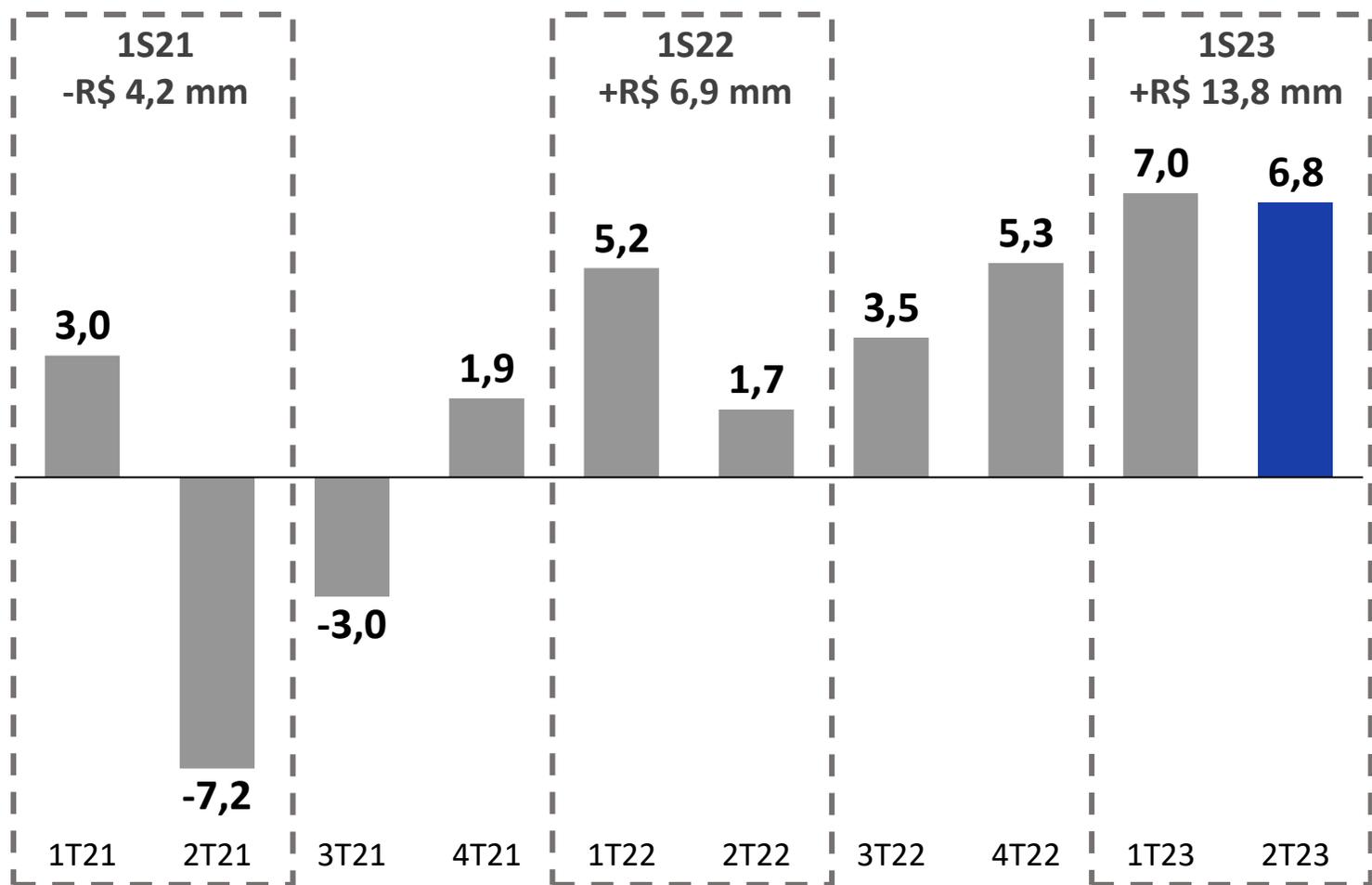
Despesas Comerciais e Marketing [em R\$ milhões]





Lucro bruto menos despesas de Marketing

[em R\$ milhões]

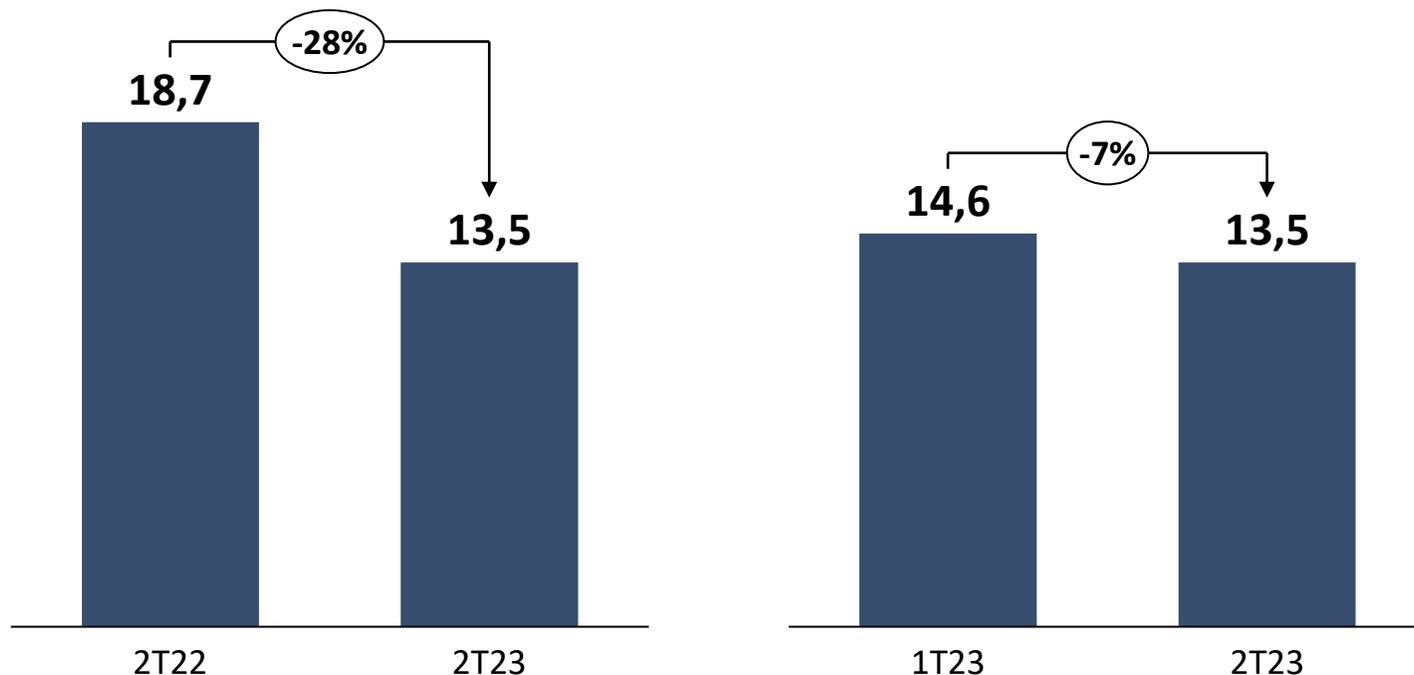


- Os altos investimentos em Marketing em 2021 impulsionaram o crescimento de receita daquele ano, mas isso resultou em um saldo negativo (valor gasto em Marketing foi maior que Lucro Bruto).
- **Desde o final de 2021 estamos calibrando (e reduzindo) investimentos em Marketing;** 4T21 e 1T22 ainda foram favorecidos pelos investimentos de 2021 (principalmente em PROs).
- **O saldo acumulado no 1S23 foi de R\$ 13,8 milhões, o dobro do acumulado no mesmo período de 2022** (que foi de R\$ 6,9 milhões).



Despesas Gerais e Administrativas

[em R\$ milhões]

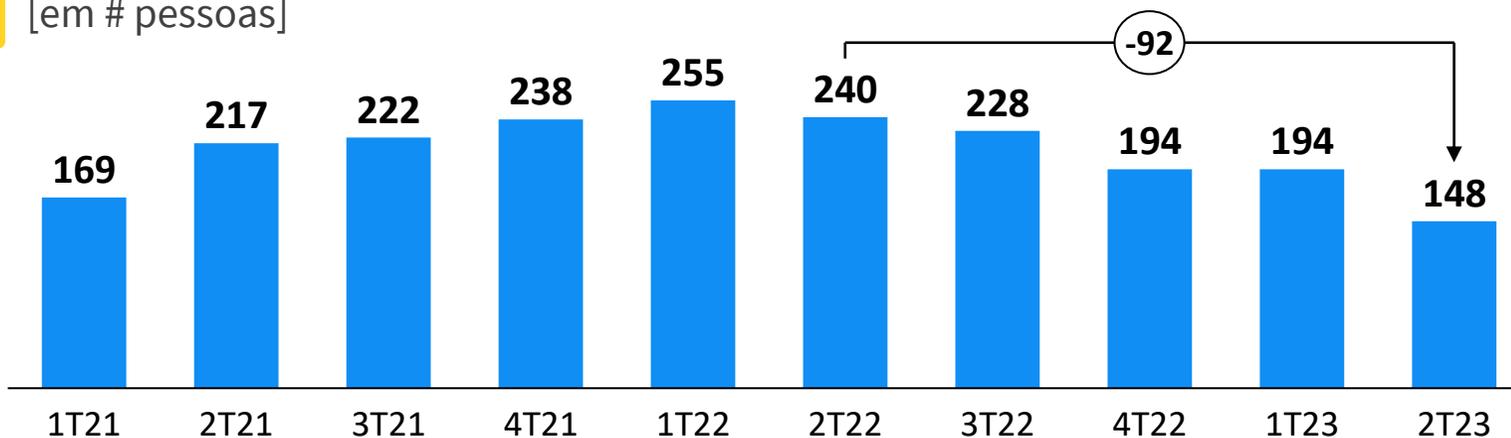


- As despesas Gerais e Administrativas foram de R\$ 13,5 milhões no 2T23, representando uma redução de 28% em relação ao 2T22 e uma redução de 7% em relação ao 1T23.
- As principais variações do 2T23 em relação ao 2T22 foram na estrutura do time (uma redução de 38% na quantidade de colaboradores) e nos efeitos não recorrentes (projeto de consultoria que afetou as despesas do 2T22 e que já foi encerrado).



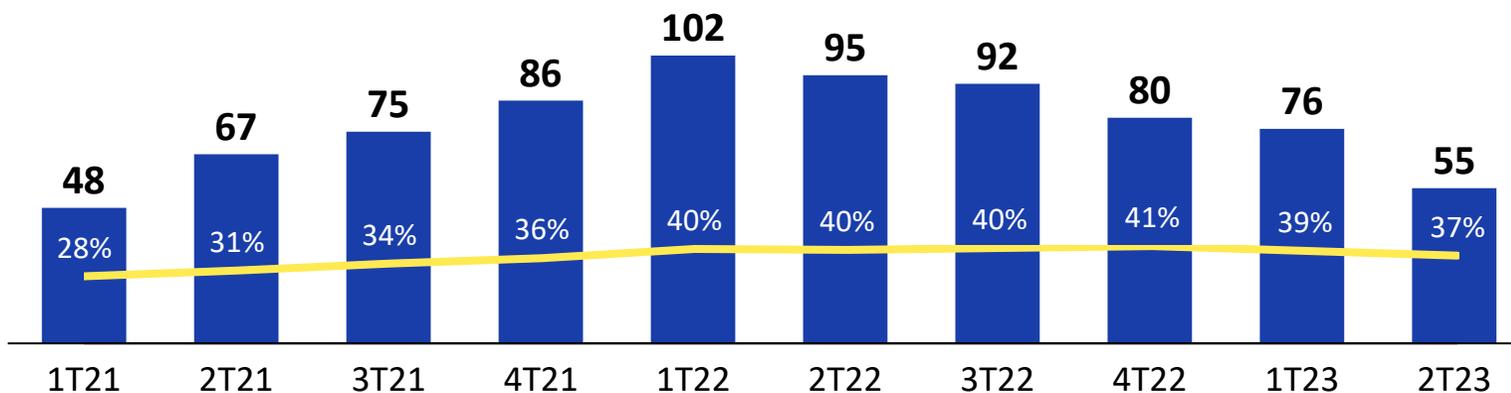
Colaboradores (total)

[em # pessoas]



Colaboradores Tech e Produto (total)

[em # pessoas e % do total colaboradores]



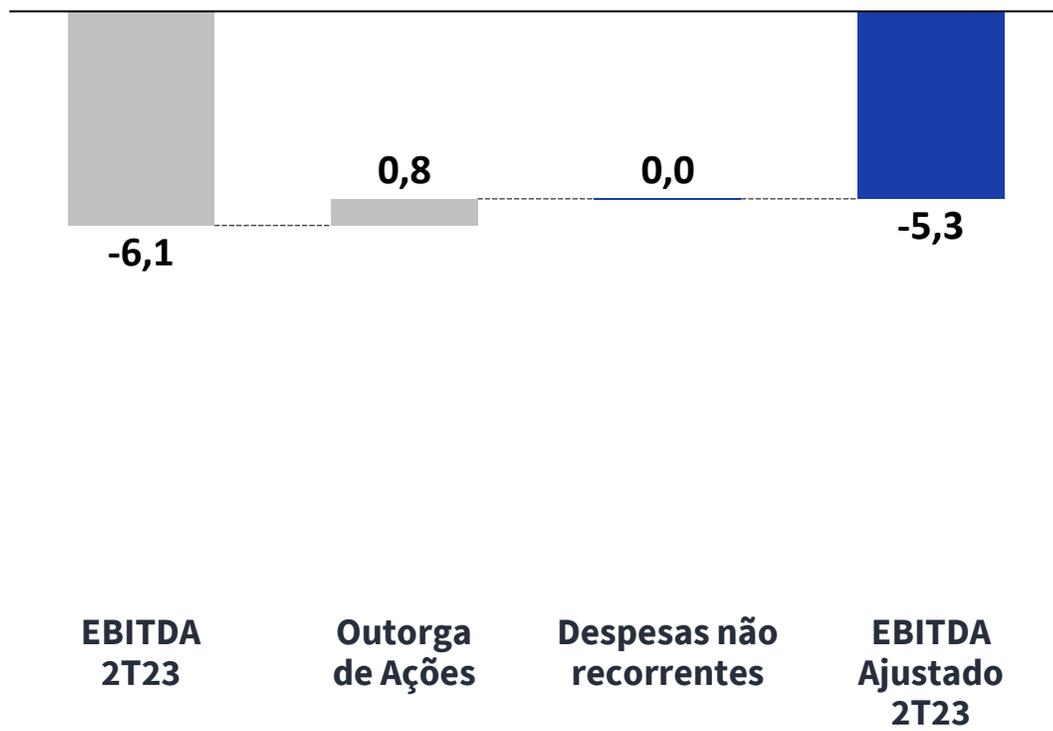
- No 2T23 tivemos uma redução de 92 colaboradores vs. 2T22 e uma redução de 46 colaboradores em relação ao 1T23.
- Tech e Produto representam próximo de 40% do total de colaboradores, um percentual em linha com os trimestres anteriores.
- Continuamos rigorosos com as contratações e reposições de vagas, controlando os custos sem prejudicar o funcionamento da companhia.



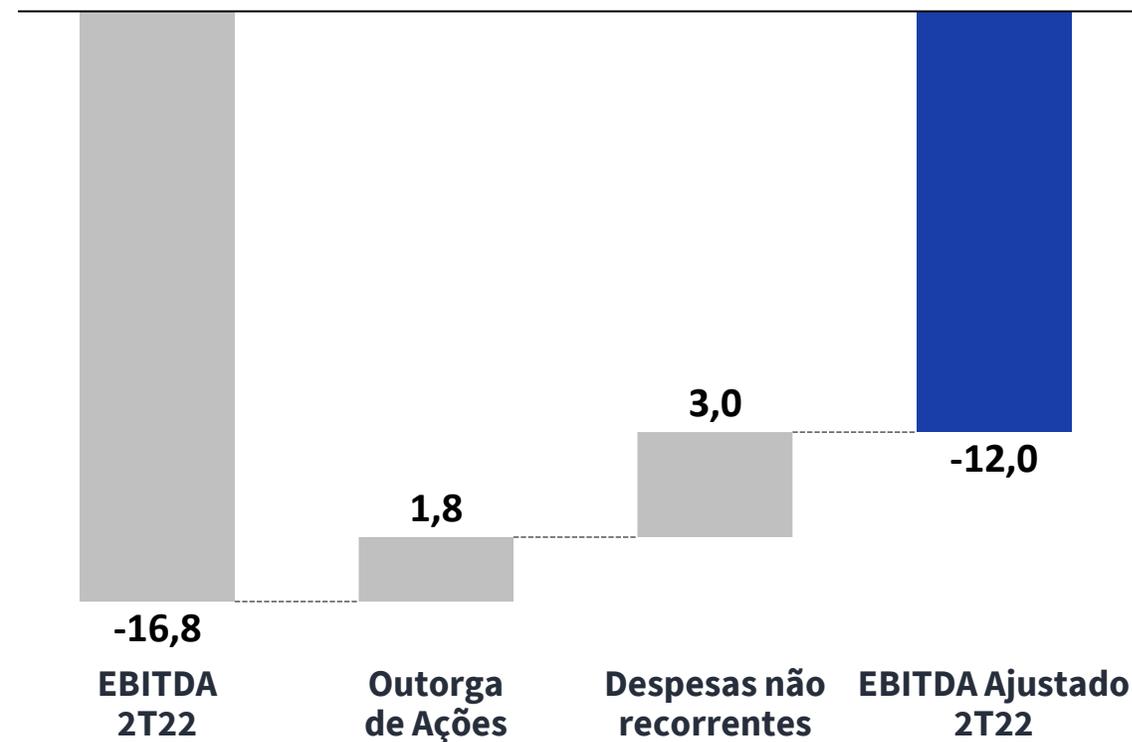
EBITDA Ajustado

[em R\$ milhões]

Reconciliação 2T23



Reconciliação 2T22

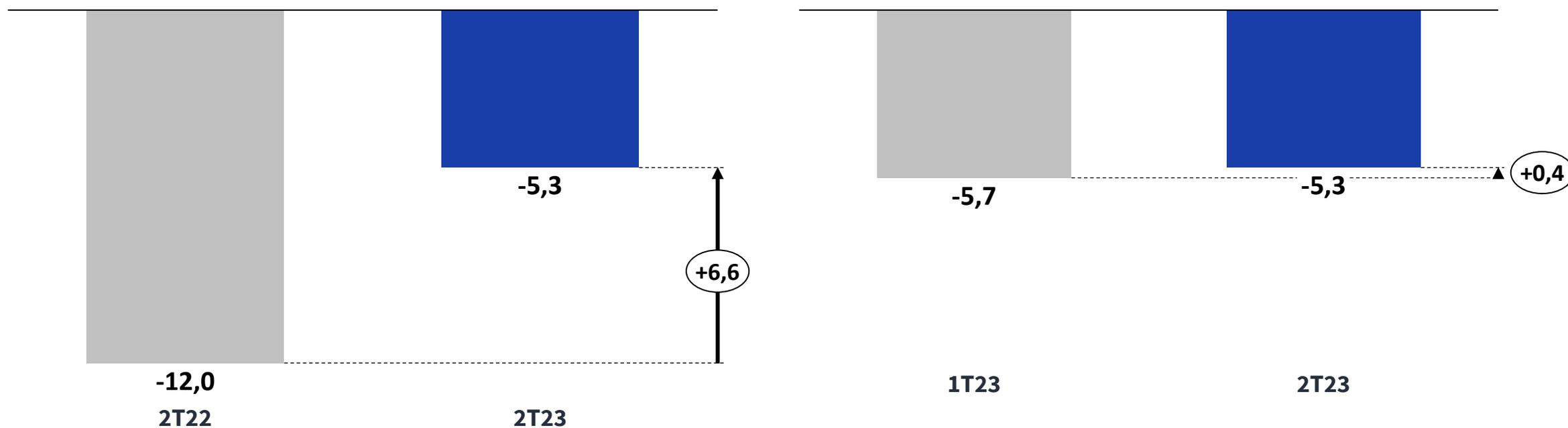


EBITDA AJUSTADO



EBITDA Ajustado

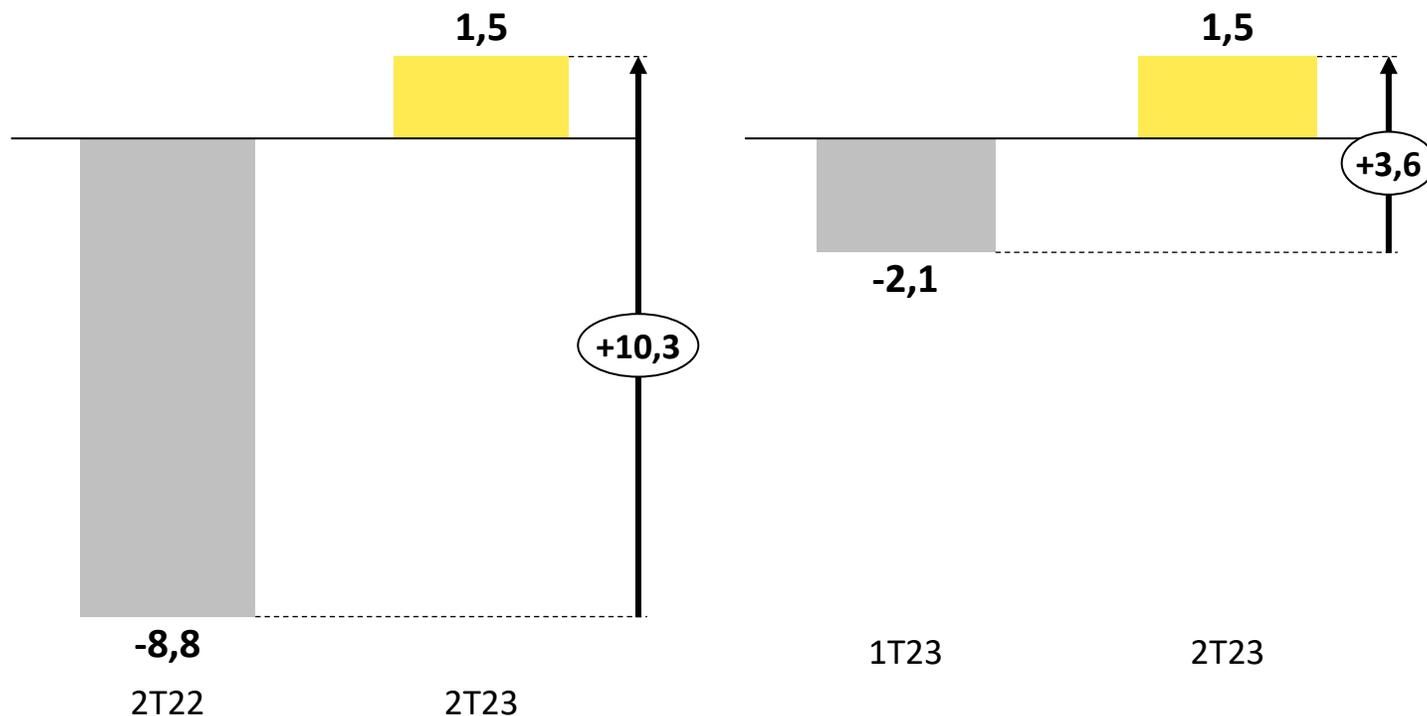
[em R\$ milhões]





Lucro (Prejuízo) Líquido

[em R\$ milhões]



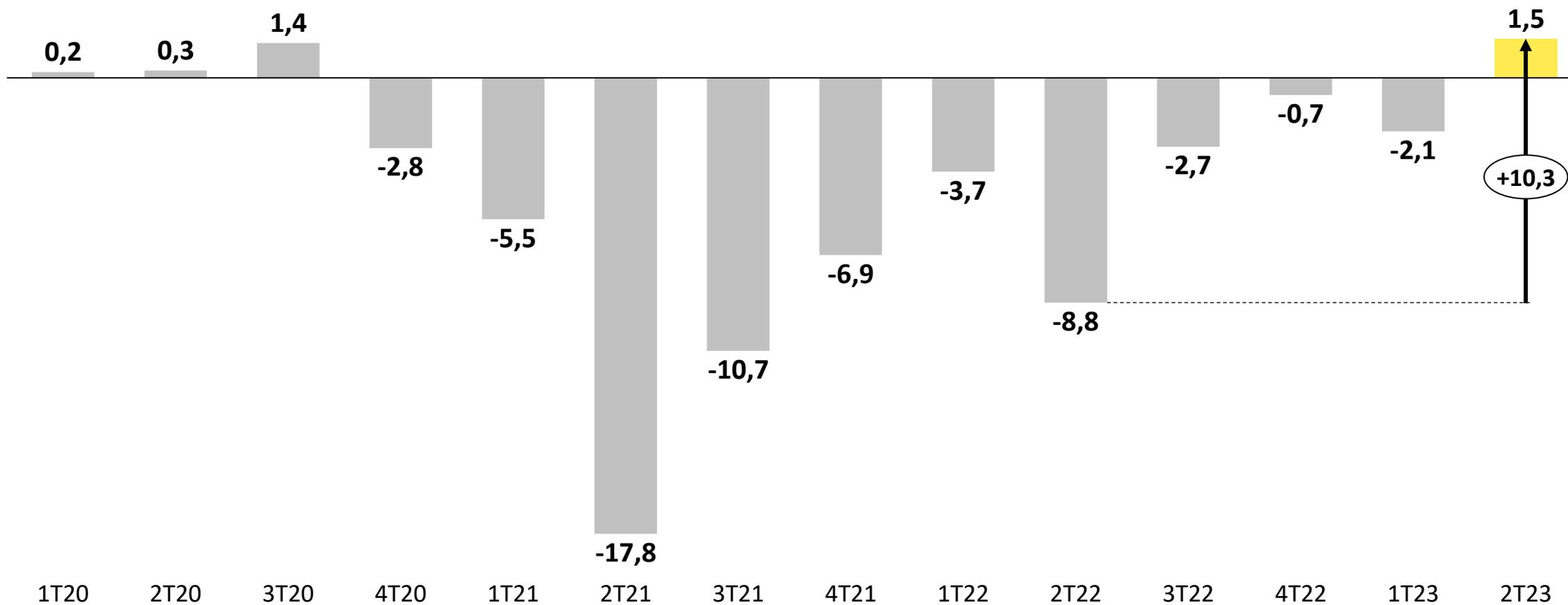
- Apresentamos lucro líquido pela primeira vez após o IPO
- O resultado do 2T23 traz uma melhoria de R\$ 10,3 milhões em relação ao resultado do 2T22 e de R\$ 3,6 milhões em relação ao 1T23
- O resultado financeiro líquido foi de R\$ 8,3 milhões no 2T23, 2% acima do resultado do 2T22 (que foi de R\$ 8,2 milhões) – o que demonstra a melhoria operacional do resultado deste ano.

LUCRO LÍQUIDO



Lucro (Prejuízo) Líquido

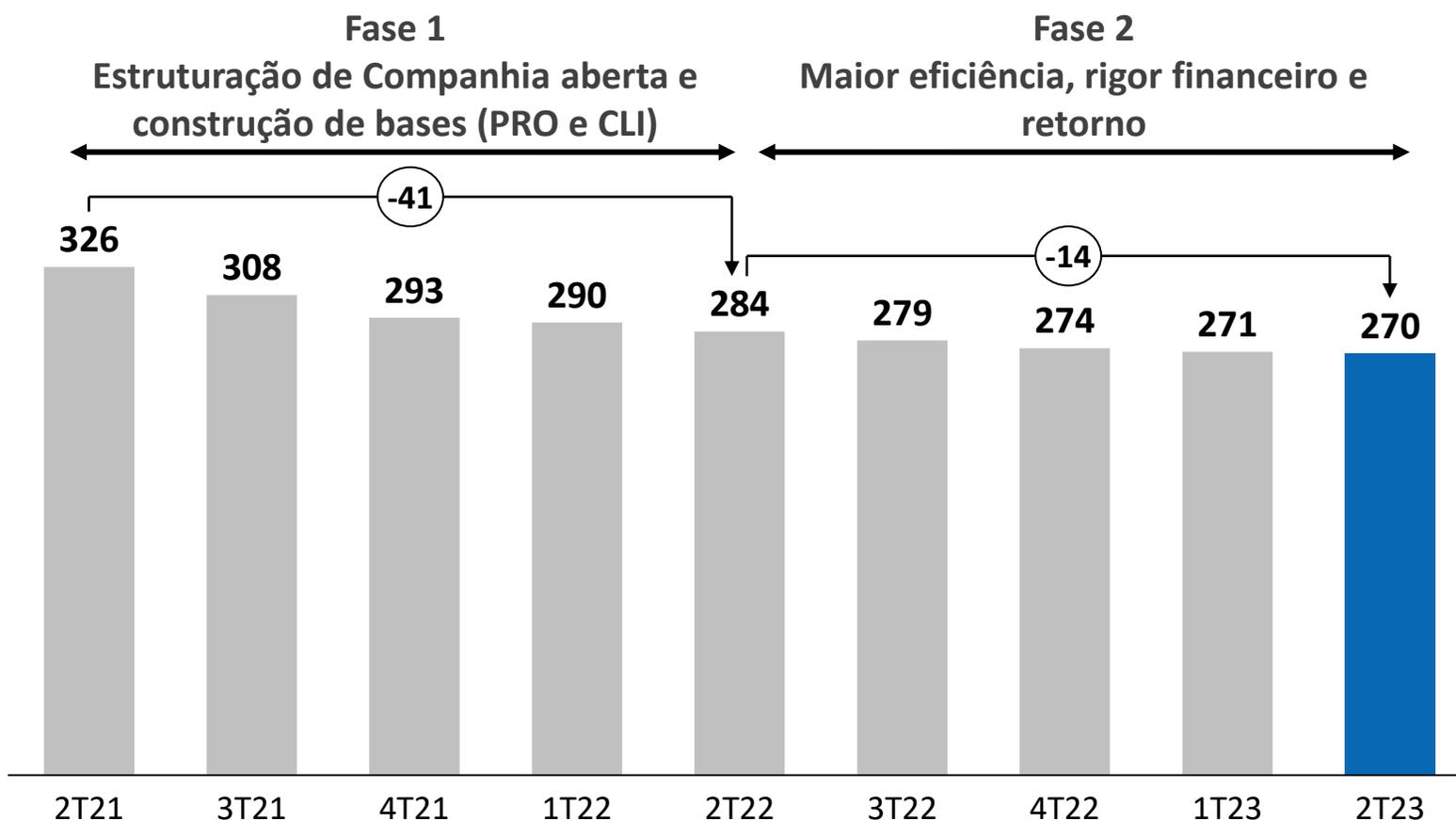
[em R\$ milhões]





Caixa e equivalentes

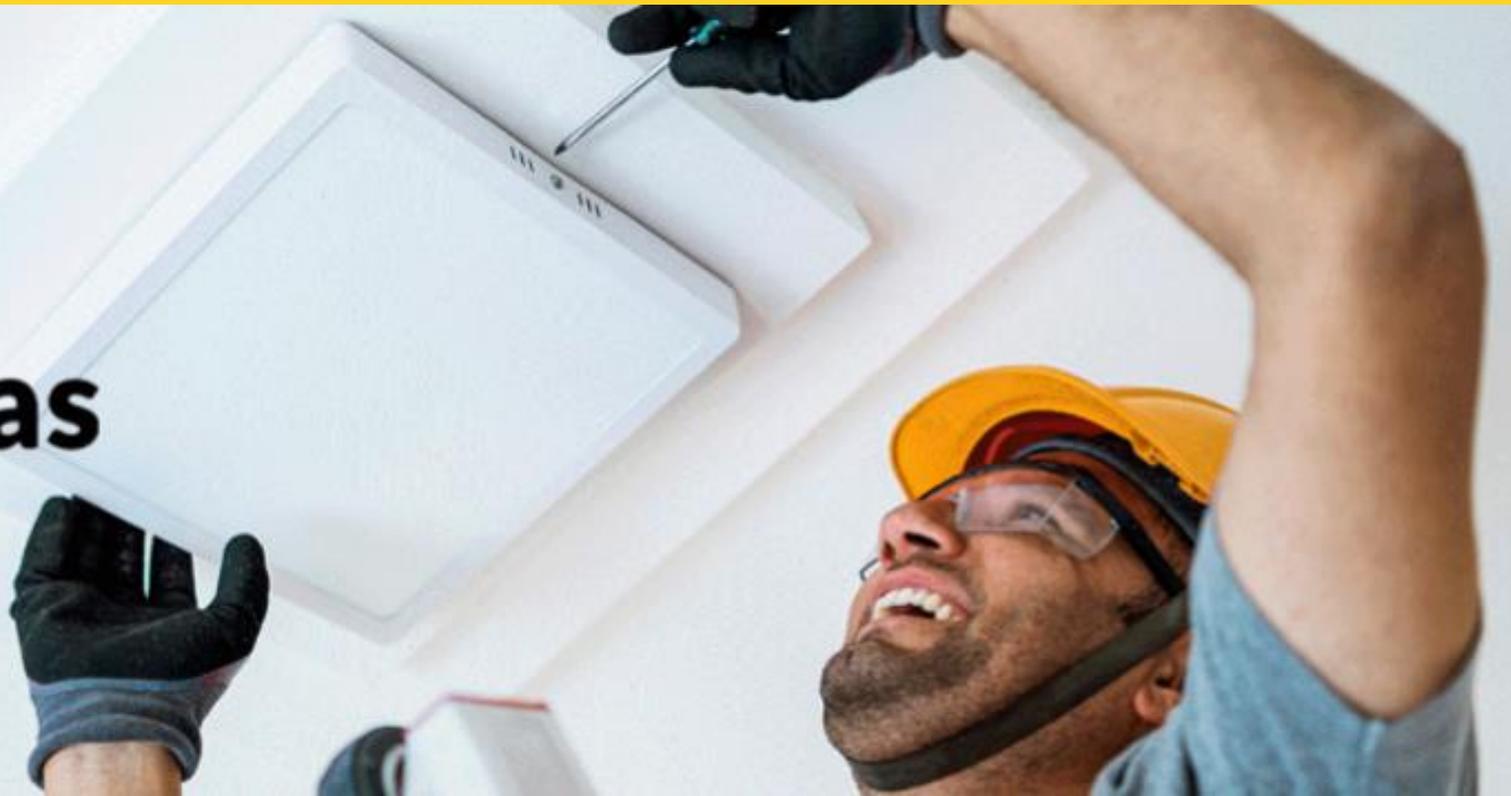
[em R\$ milhões]



- **Reduzimos a queima de caixa em 66% nos últimos 12 meses** (de -R\$41 milhões entre o 2T de 2021 e 2022 para -R\$14 milhões entre o 2T de 2022 e 2023).
- **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.

PROPOSTA DE REDUÇÃO DE CAPITAL | agosto de 2023

 **GetNinjas**





- No 2T23 o GetNinjas apresentou pela **primeira vez após IPO um lucro líquido de R\$1,5 milhão**
- No dia 2 de agosto de 2023, o **Conselho de Administração do GetNinjas aprovou:**
 - **Proposta de redução do capital social da Companhia para absorção dos prejuízos acumulados no montante de R\$ 97,3 milhões**, a ser submetida à Assembleia.
 - **Convocação da Assembleia, a ser realizada em primeira convocação no dia 23 de agosto de 2023, às 9 horas**, para deliberar sobre a seguinte ordem do dia: **redução do capital social da Companhia**, sem cancelamento de ações, para absorção dos prejuízos acumulados registrados nas informações financeiras trimestrais referentes para 30 de junho de 2023, com a consequente **alteração e consolidação do estatuto social da Companhia** (“Estatuto Social”), contemplando ajuste no artigo 5º do Estatuto Social.

VARIAÇÃO PROPOSTA



	Capital social (R\$)	# de ações ordinárias
Atual	R\$ 395.503.585,60	50.797.017
(-) Redução do capital social proposta	R\$ 97.285.669,92	—
Após aprovação da presente proposta de redução	R\$ 298.217.915,68	50.797.017



- **Waivers financeiros:** Não aplicável, tendo em vista que a Companhia não possui endividamento.
- **Negociação das ações:** Sem alteração (não haverá restituição de valores aos acionistas).
- **Participação Acionária:** Sem cancelamento de ações ou alteração da quantidade de ações emitidas pela Companhia (não haverá alteração na participação acionária).
- **Benefícios fiscais:** Operação meramente contábil, sem alteração dos benefícios fiscais.
- **Valor Patrimonial das Ações:** Sem alteração no valor patrimonial por ação, a operação é meramente uma dedução dos prejuízos acumulados à conta de capital social e os efeitos já estão refletidos no Patrimônio Líquido da Companhia.

