

# RESULTADOS

3T23 | Noviembre de 2023



 **GetNinjas**

# Sumário Executivo

- **Geramos caixa pela primeira vez desde o IPO, ou seja, no 3T23 o caixa ficou positivo em R\$ 7,4 milhões. Nos últimos 12 meses (do 3T22 ao 3T23), a queima de caixa foi de apenas R\$1 milhão, comparada à uma queima de R\$ 29 milhões nos 12 meses anteriores (do 3T21 ao 3T22).**
- **Apresentamos Lucro Líquido pelo segundo trimestre seguido (e pela segunda vez após o IPO), de R\$4,2 milhões no 3T23, comparado a um prejuízo de -R\$ 2,7 milhões no 3T22 e a um lucro de R\$ 1,5 milhão no 2T23.**
- **A Receita Bruta no 3T23 teve um crescimento de 16% em relação ao 3T22 e se manteve estável (+2%) em relação ao 2T23, além de um crescimento de 11% 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 27% nas Despesas e aumento de 8% no Resultado Financeiro.**
- **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**

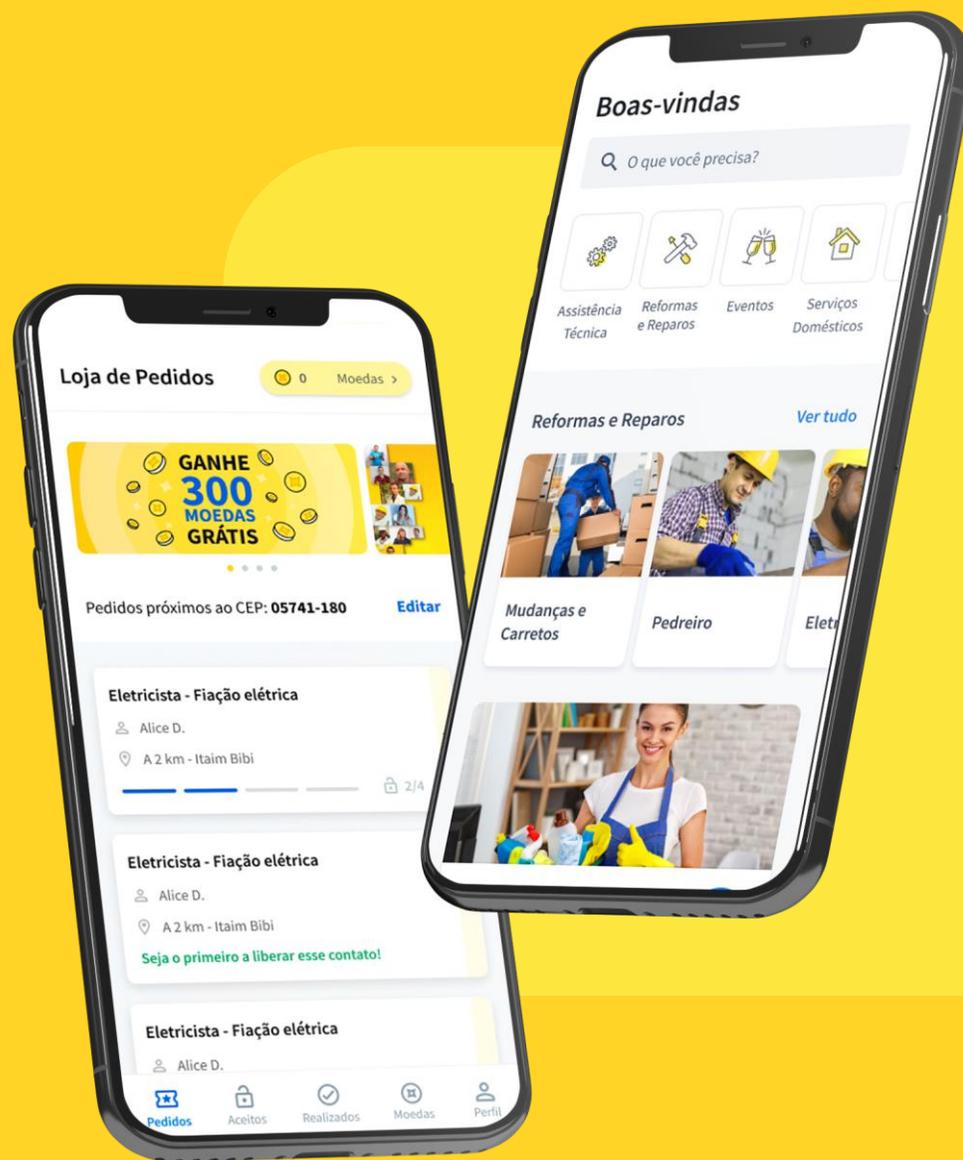
A solicitação é transmitida para PROs

**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 3T23



SOLICITAÇÕES  
DE CLIENTES

**1,0  
mm**

[igual ao 3T22]  
[+7% vs 2T23]

BASE DE  
PROFISSIONAIS

**5,1  
mm**

[+15% vs 3T22]  
[+4% vs 2T23]

PROFISSIONAIS  
ATIVOS (UDM)

**168  
mil**

[-4% vs 3T22]  
[-3% vs 2T23]

**ReclameAQUI**

**NOTA 9,0**



Google Play

**PRO 4,3 CLI 4,7**



Apple Store

**PRO 4,3 CLI 4,8**

RECEITA LÍQUIDA

**R\$ 15,5mm**

[+8% vs 3T22]  
[-3% vs 2T23]

LUCRO BRUTO

**R\$ 14,3mm**

[+11% vs 3T22]  
[-3% vs 2T23]

LUCRO LÍQUIDO

**R\$ 4,2mm**

[vs -R\$ 2,7mm no 3T22]  
[vs R\$ 1,5 mm no 2T23]

VARIAÇÃO DO CAIXA

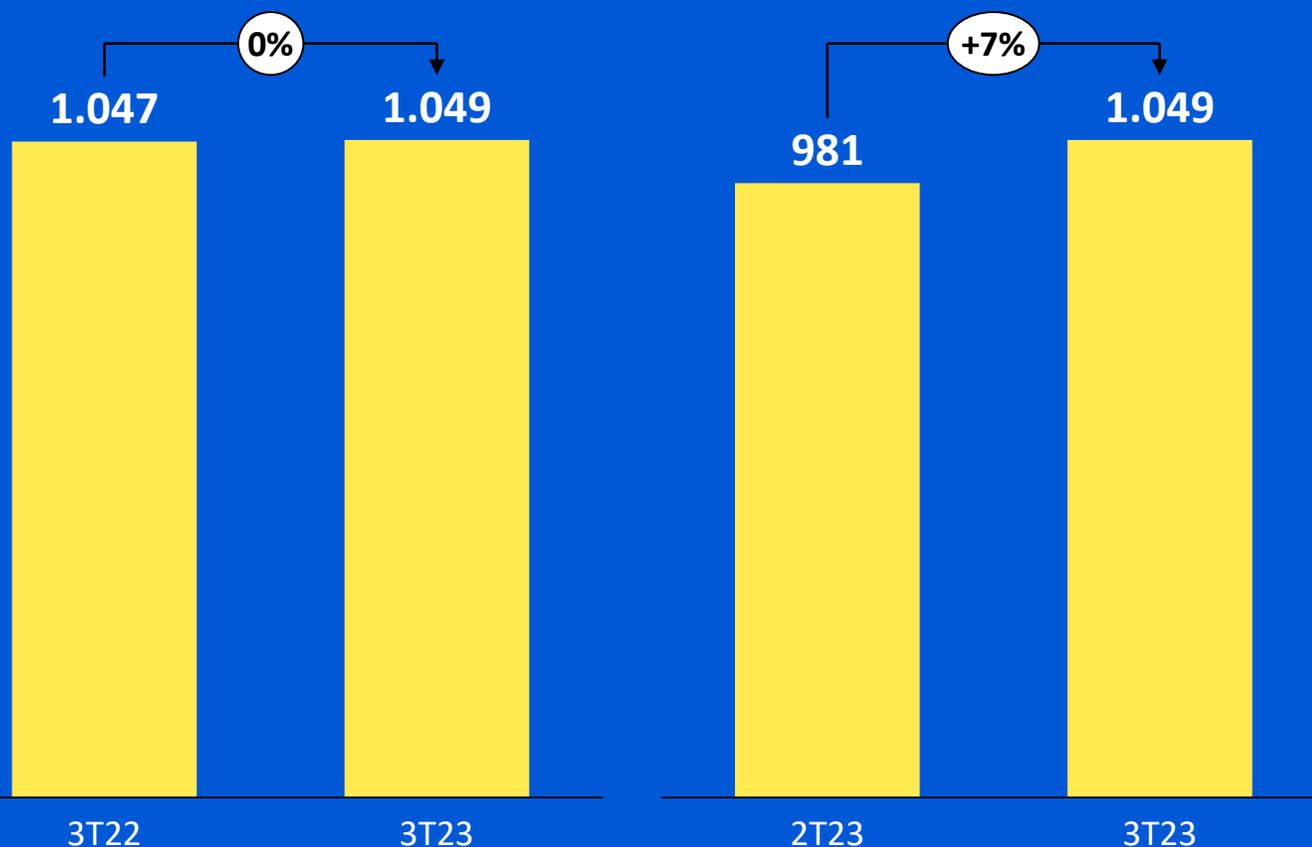
**+R\$ 7,4mm**

[vs -R\$ 5,8 mm no 3T22]  
[vs -R\$ 1,2 mm no 2T23]



## Solicitações de clientes

[# '000]

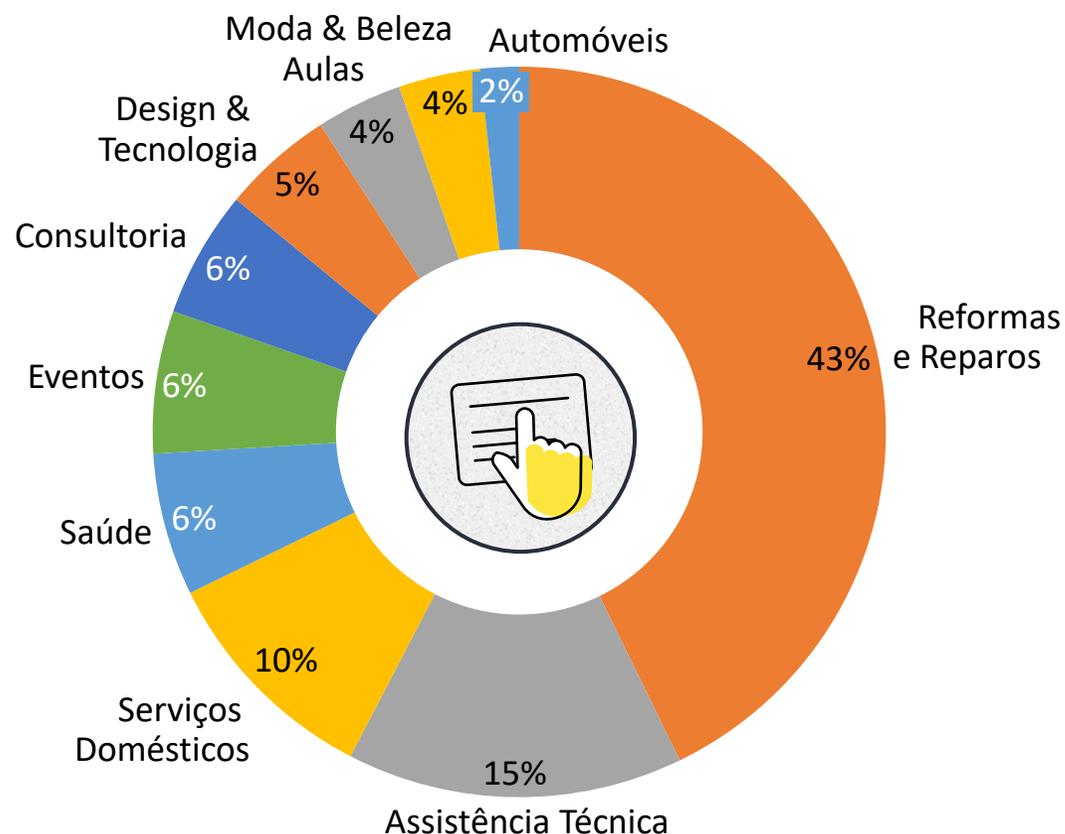


- No 3T23 reduzimos em 27% os investimentos em Marketing em relação ao 3T22 e em 21% em relação ao 2T23, o que impacta diretamente o volume de solicitações de Clientes.
- Ainda assim, o volume de solicitações se manteve estável no 3T23 em relação ao 3T22 e apresentou um crescimento de 7% em relação ao 2T23.
- Trabalhamos para **melhorar a eficiência desses investimentos**, reduzindo o CPA e amenizando o impacto da redução dos investimentos em Marketing.



## Solicitações por Categoria

[3T23 - % do total de solicitações]

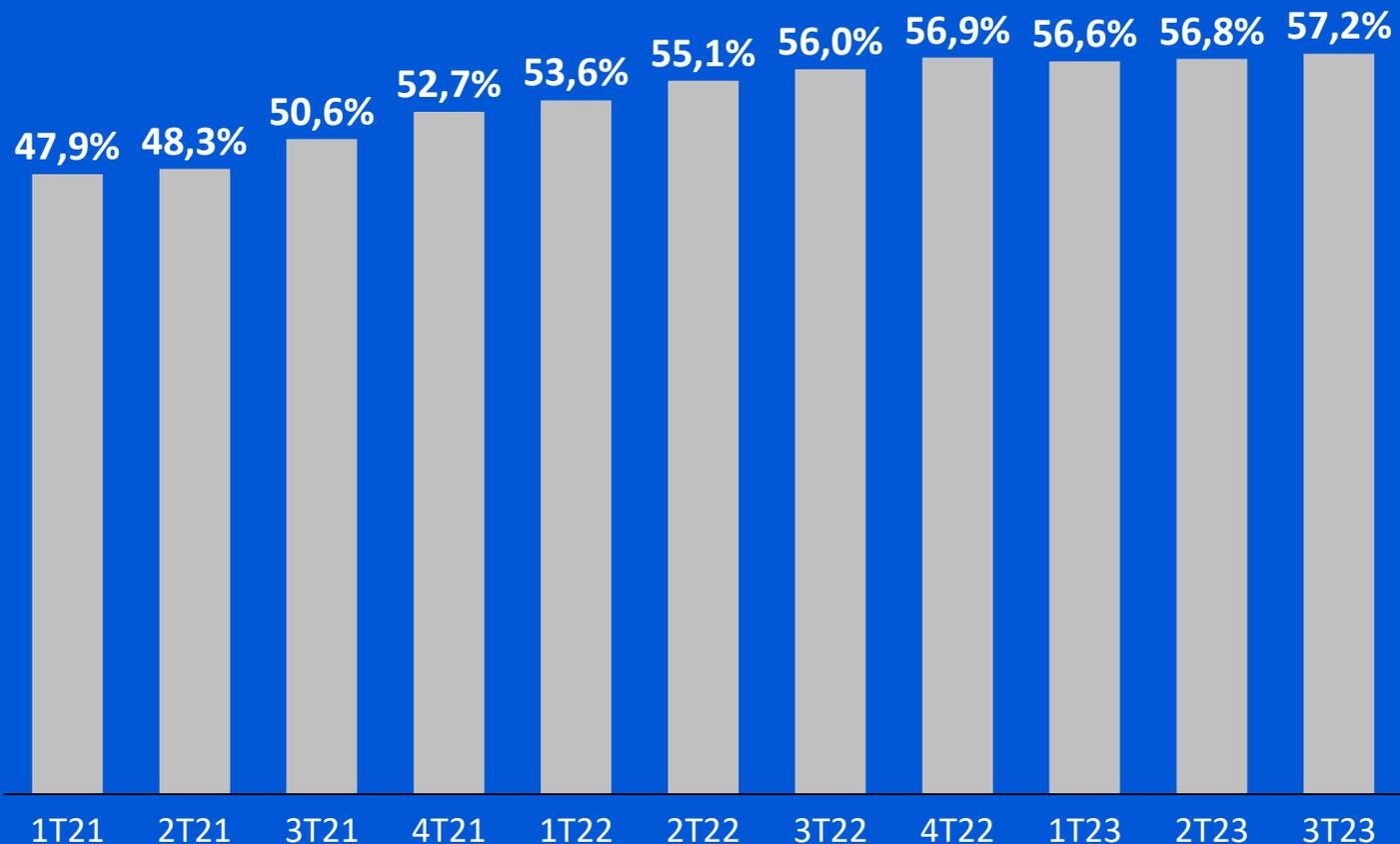


- As categorias que concentraram o **maior volume de solicitações no 3T23** foram:
  - **Reformas e Reparos**
  - **Assistência Técnica**
  - **Serviços Domésticos**
- Essas mesmas categorias têm sido as principais nos últimos anos, com leve crescimento de “Reformas e Reparos”.
- Além de ser a maior categoria, “Reforma e Reparos” também apresenta uma das maiores “monetizações por solicitação”.



## Recorrência de clientes

[% total de clientes]

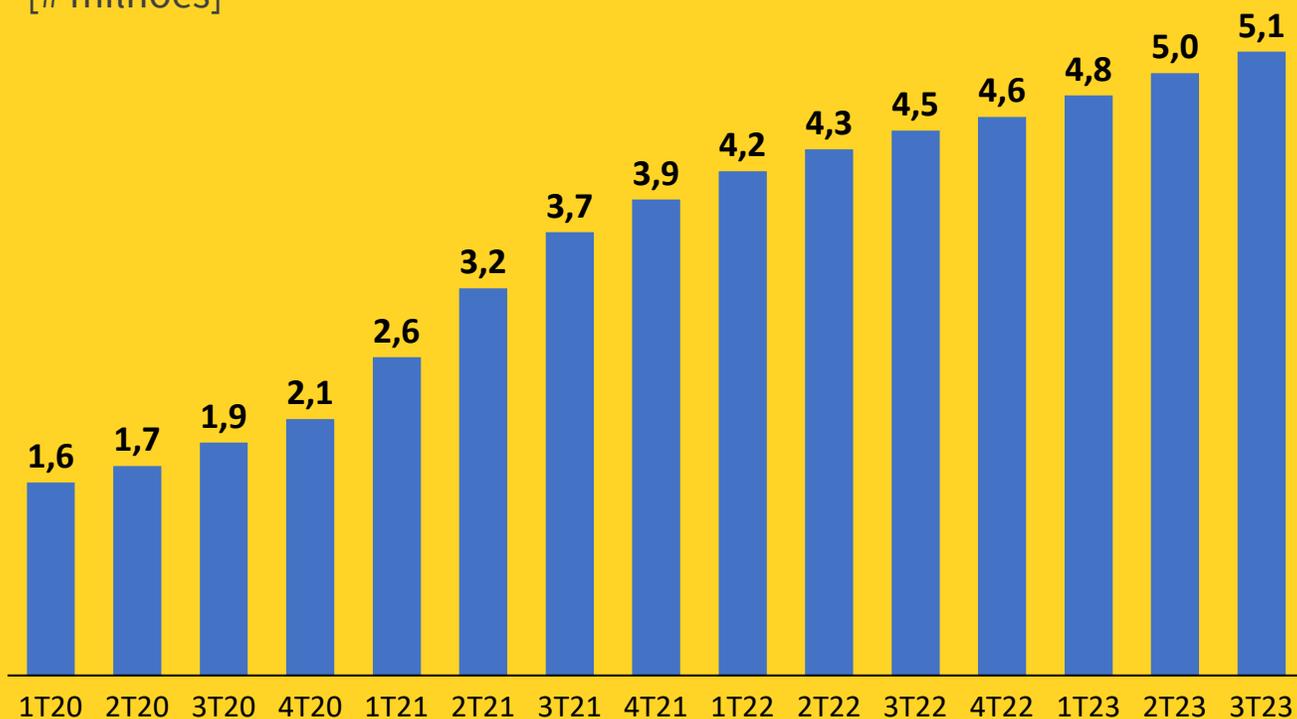


- **57% dos clientes eram recorrentes no 3T23**, ou seja, já tinham realizado anteriormente outra solicitação de serviço na plataforma.
- Importante destacar a **manutenção na recorrência dos Clientes**, resultado de diversas ações na melhoria da oferta de serviços, matching entre CLIs e PROs, segmentação 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]

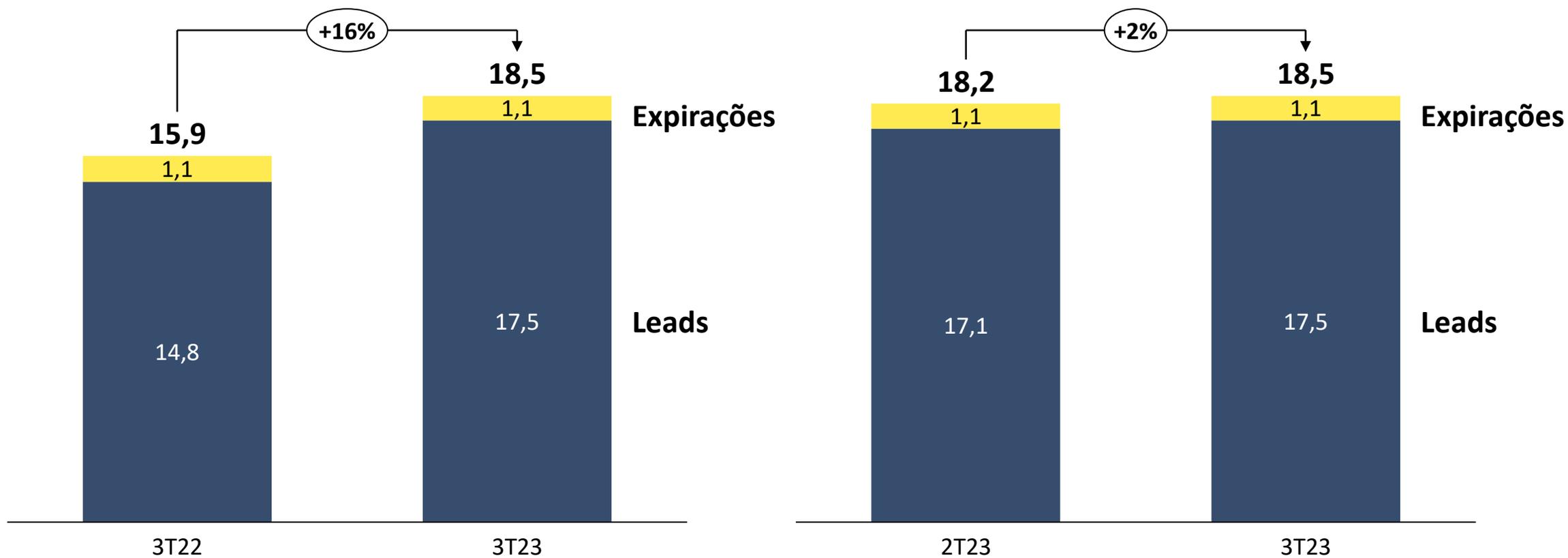
96 101 108 112 141 179 205 215 207 188 175 172 173 173 168

- Fizemos investimentos acelerados em Marketing em 2021 e **dobramos nossa base de Profissionais**.
- Apesar da redução de 27% nos investimentos em Marketing (vs 3T22), a base de Profissionais apresentou crescimento constante.
- Continuamos focando na **conversão e retenção** desses Profissionais.

# COMPOSIÇÃO DE RECEITA BRUTA



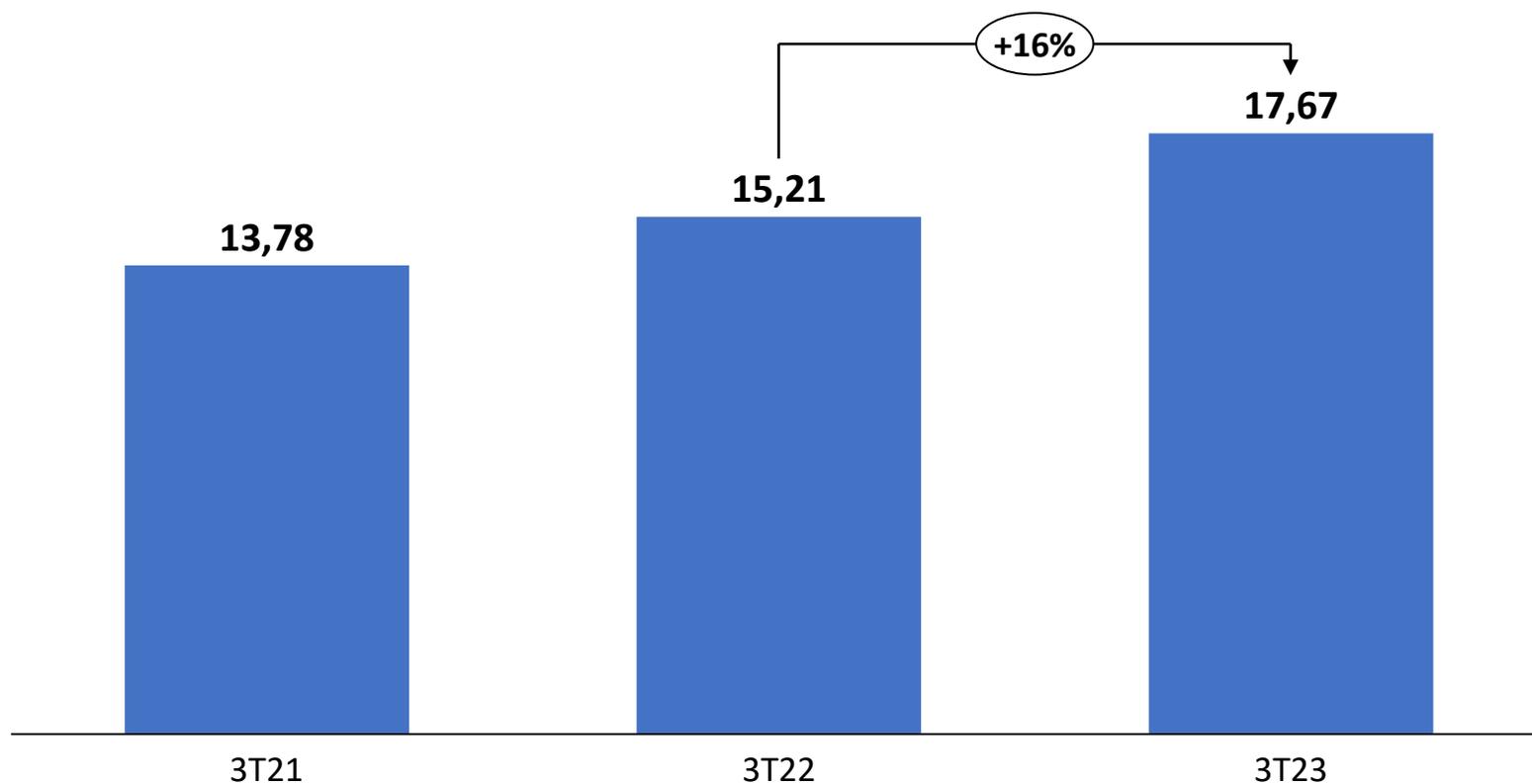
## Receita Bruta [R\$ milhões]





## Receita dividida pela quantidade de solicitações

[R\$ / solicitação]



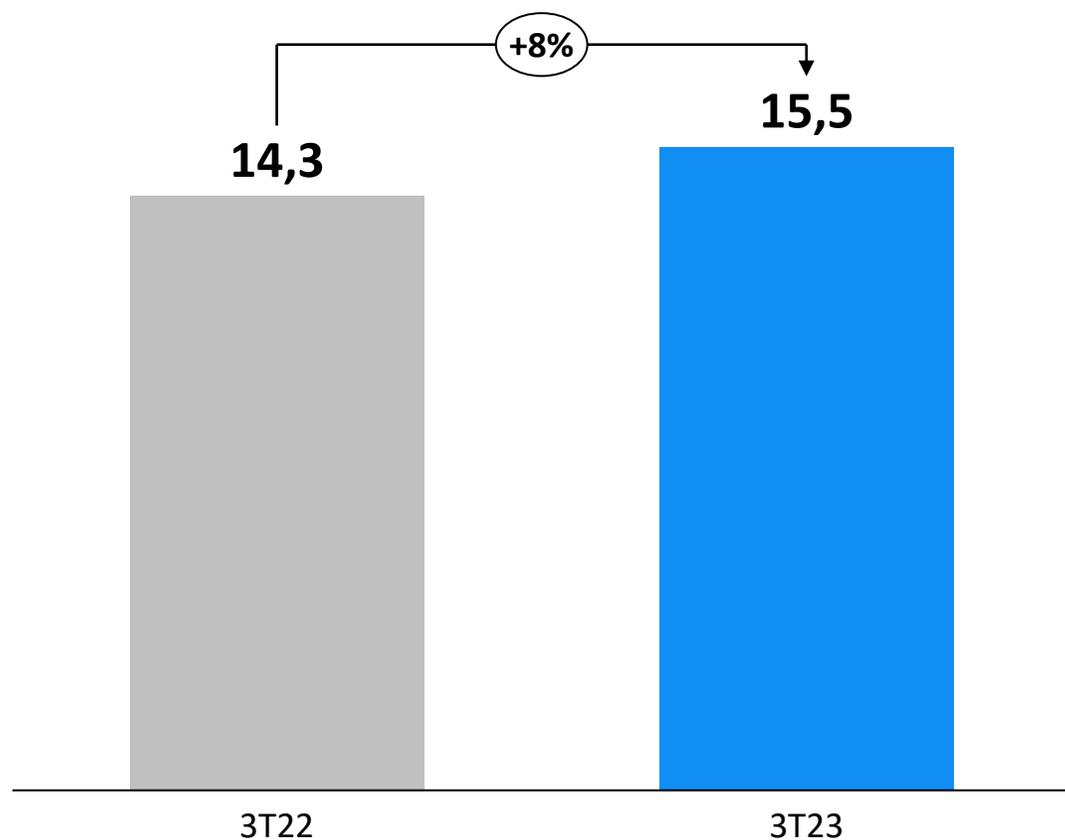
- Houve um aumento da monetização de solicitações, o que pode acontecer pelo aumento no valor da lead e pelo aumento de leads por solicitação
- **O aumento foi de 16% na monetização de solicitações no 3T23 em relação ao 2T22.**
- Isso foi gerado, principalmente, pela melhoria na qualidade das solicitações e melhor matching com Profissionais.

# RECEITA LÍQUIDA E LUCRO BRUTO



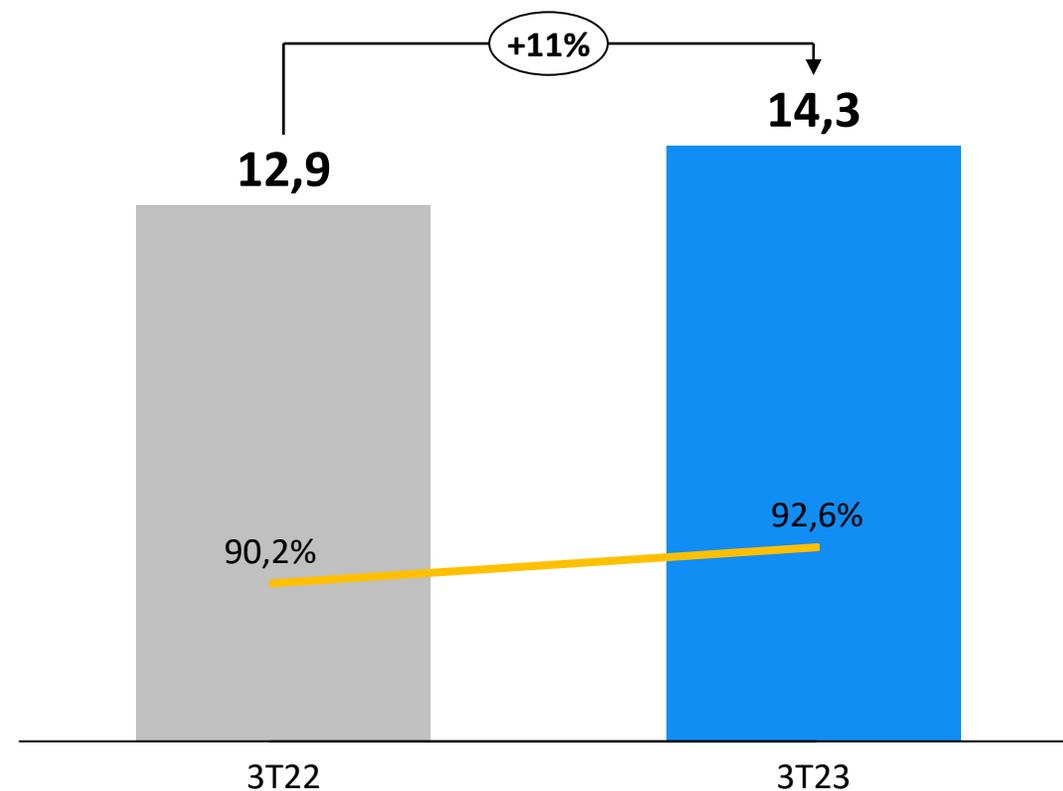
## Receita Líquida

[R\$ milhões]



## Lucro Bruto

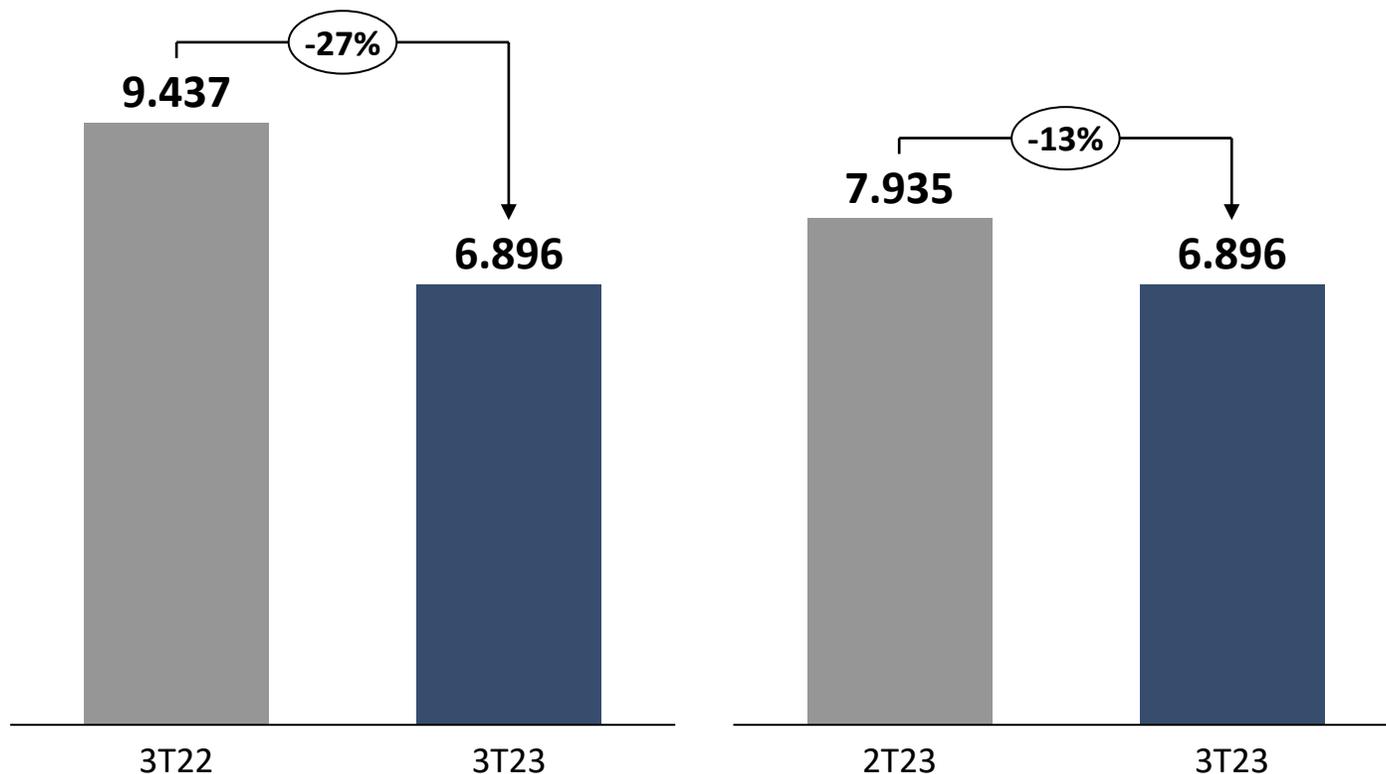
[R\$ milhões e % da Receita Líquida]





## Despesas Comerciais e Marketing

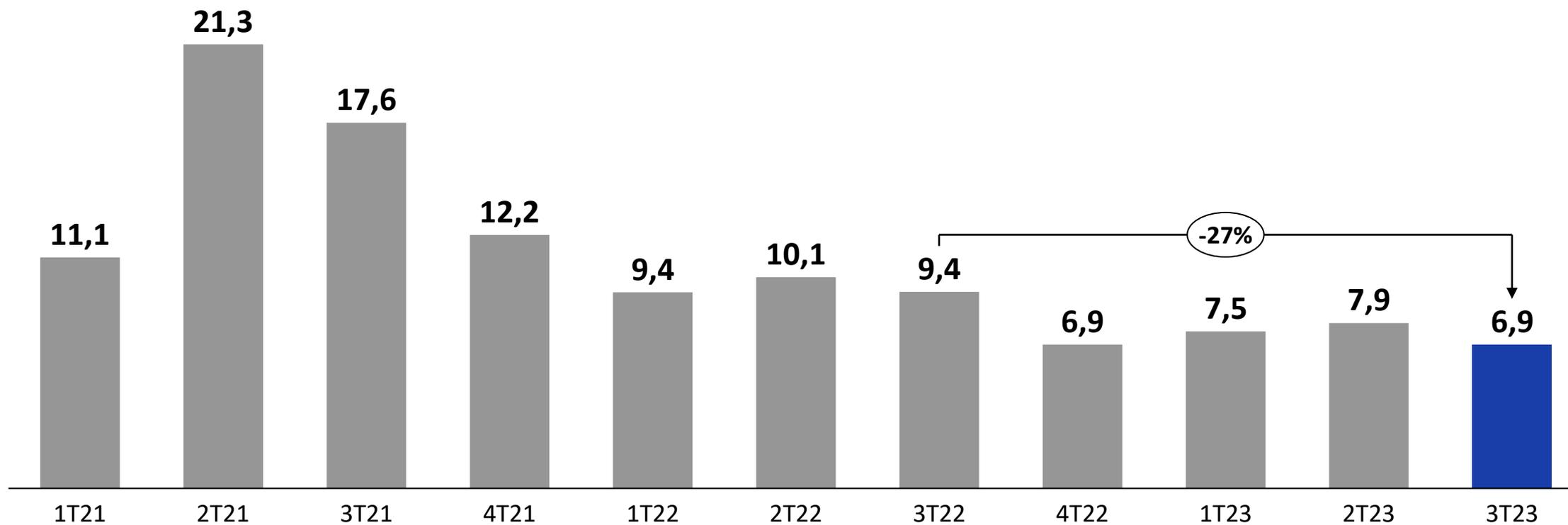
[R\$ milhões]



- Os investimentos em Marketing no 3T23 tiveram uma redução de 27% em relação ao 3T22 e uma redução de 13% em relação ao 2T23.
- 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.



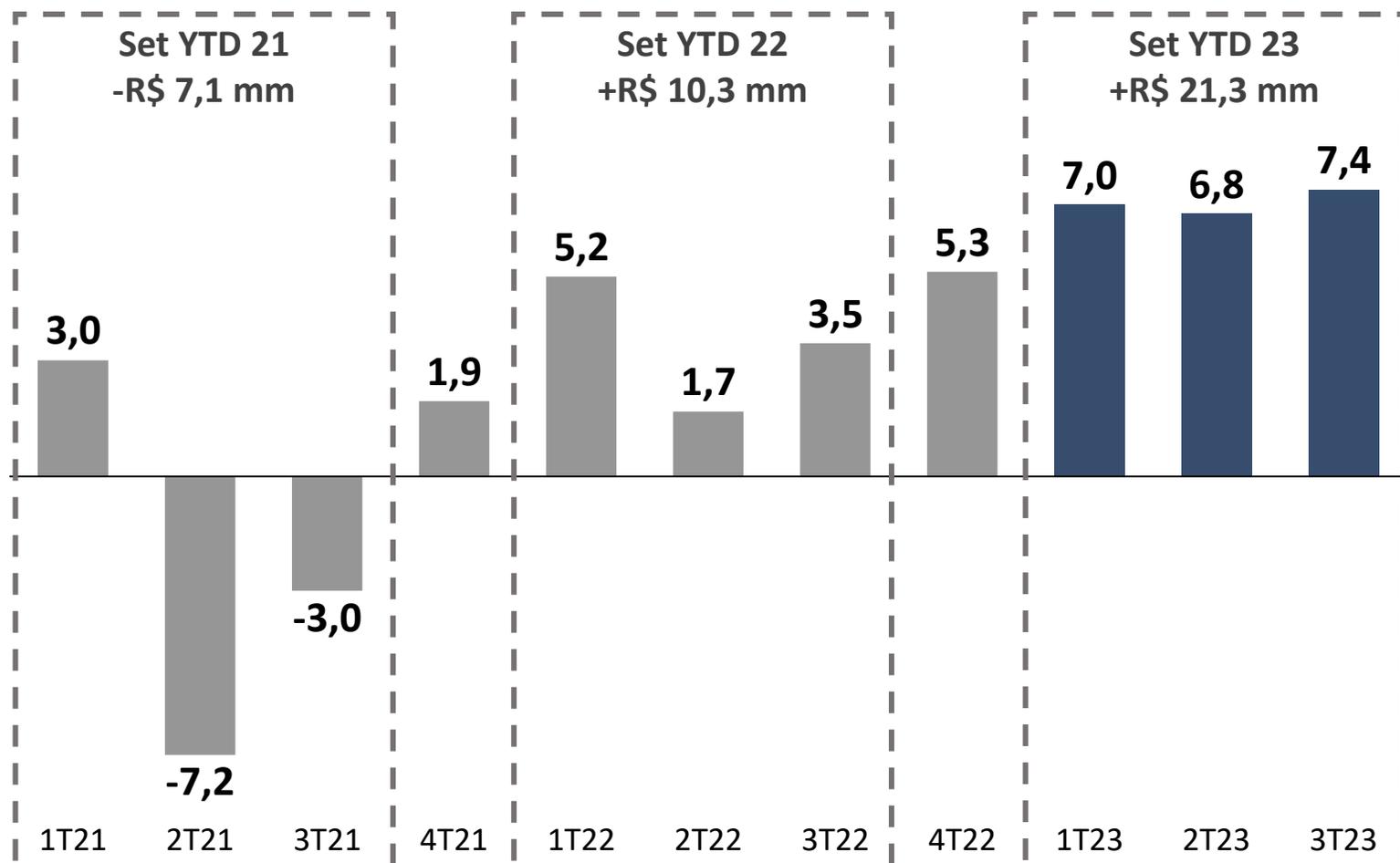
## Despesas Comerciais e Marketing [R\$ milhões]





## Lucro bruto menos despesas de Marketing

[R\$ milhões]

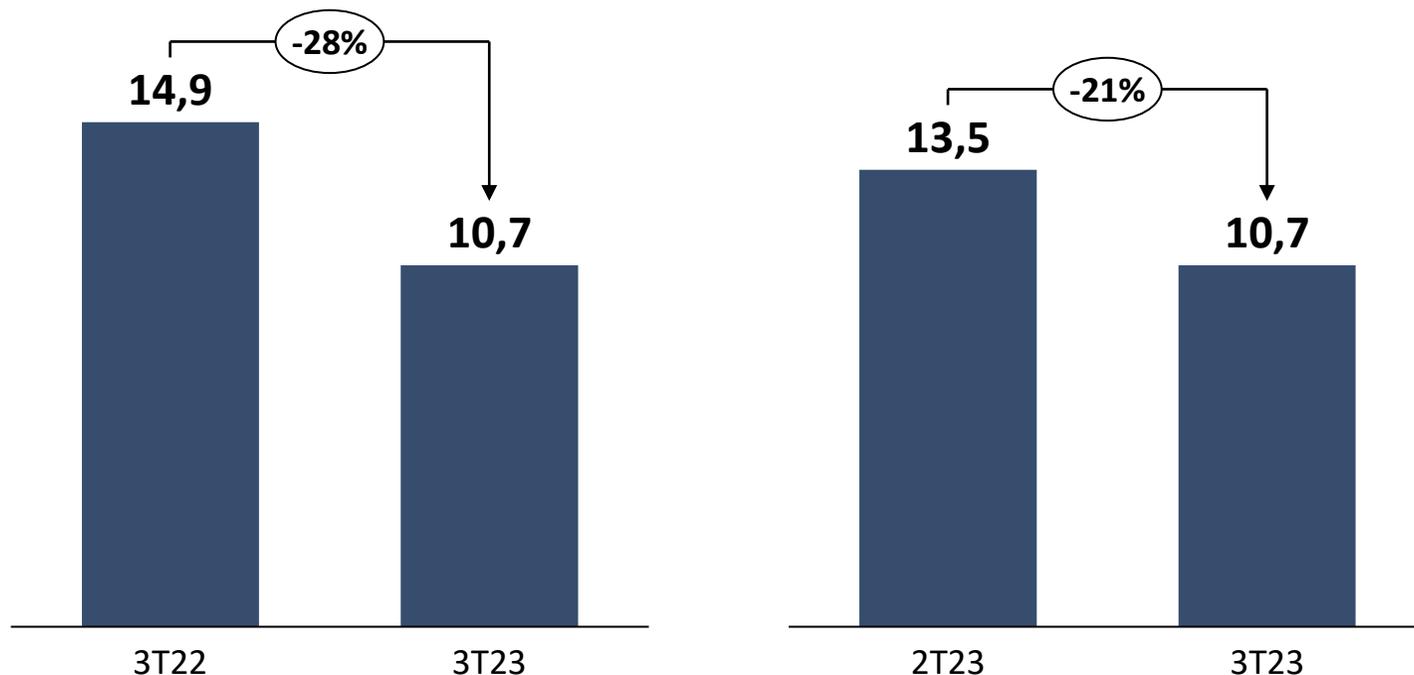


- Os altos investimentos em Marketing em 2021 impulsionaram o crescimento de receita daquele ano, mas isso resultou em um saldo negativo (valor gasto em Marketing foi maior que Lucro Bruto).
- **Desde o final de 2021 estamos calibrando (e reduzindo) investimentos em Marketing;** 4T21 e 1T22 ainda foram favorecidos pelos investimentos de 2021 (principalmente em PROs).
- **O saldo acumulado Set YTD 23 foi de R\$ 21,3 milhões, mais do que o dobro do acumulado no mesmo período de 2022** (que foi de R\$ 10,3 milhões).



## Despesas Gerais e Administrativas

[R\$ milhões]

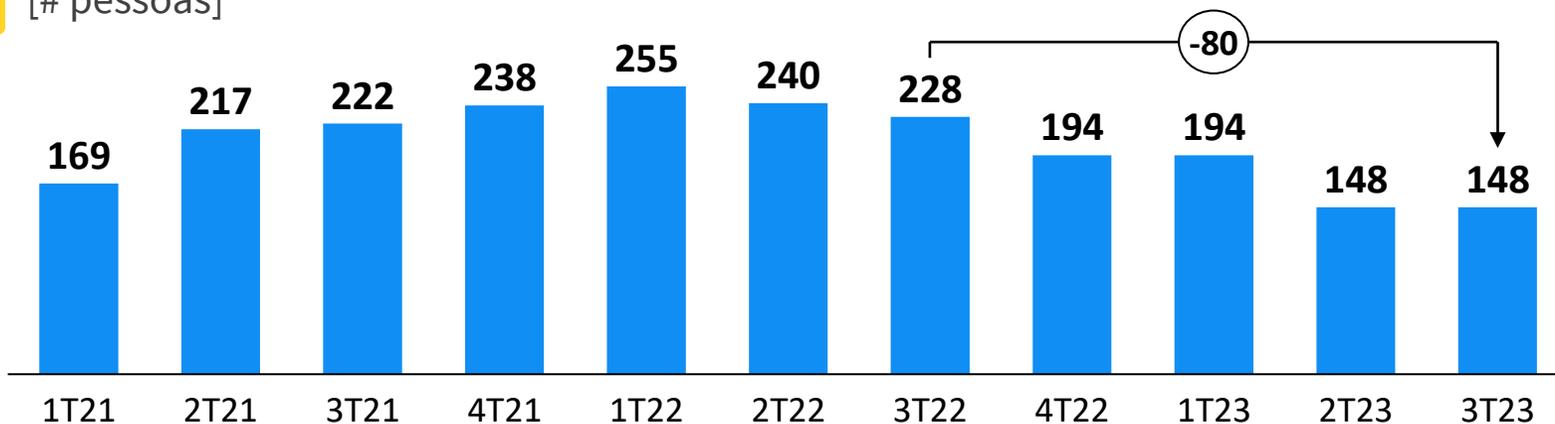


- As despesas Gerais e Administrativas foram de R\$10,7 milhões no 3T23, representando uma redução de 28% em relação ao 3T22 e uma redução de 21% em relação ao 2T23.
- A principal variação do 3T23 em relação ao 3T22 foi na linha de Pessoas, com uma redução de 80 colaboradores.
- As despesas do 2T23 foram impactadas pelos custos de desligamentos incorridos em maio/23, ou seja, metade da folha do segundo trimestre ainda refletia uma quantidade maior de colaboradores.



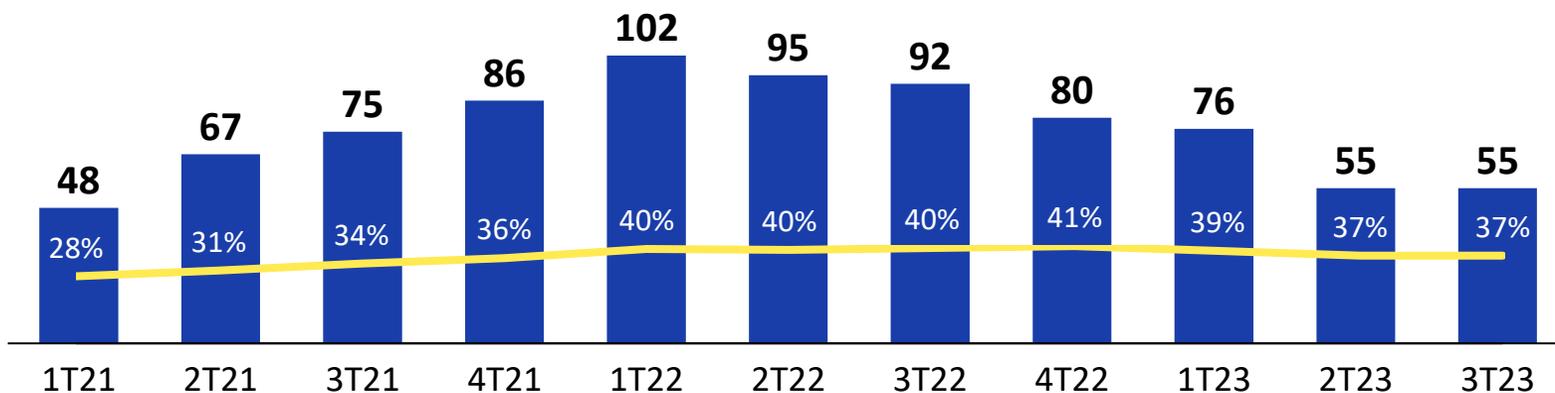
## Colaboradores (total)

[# pessoas]



## Colaboradores Tech e Produto (total)

[# pessoas e % do total colaboradores]



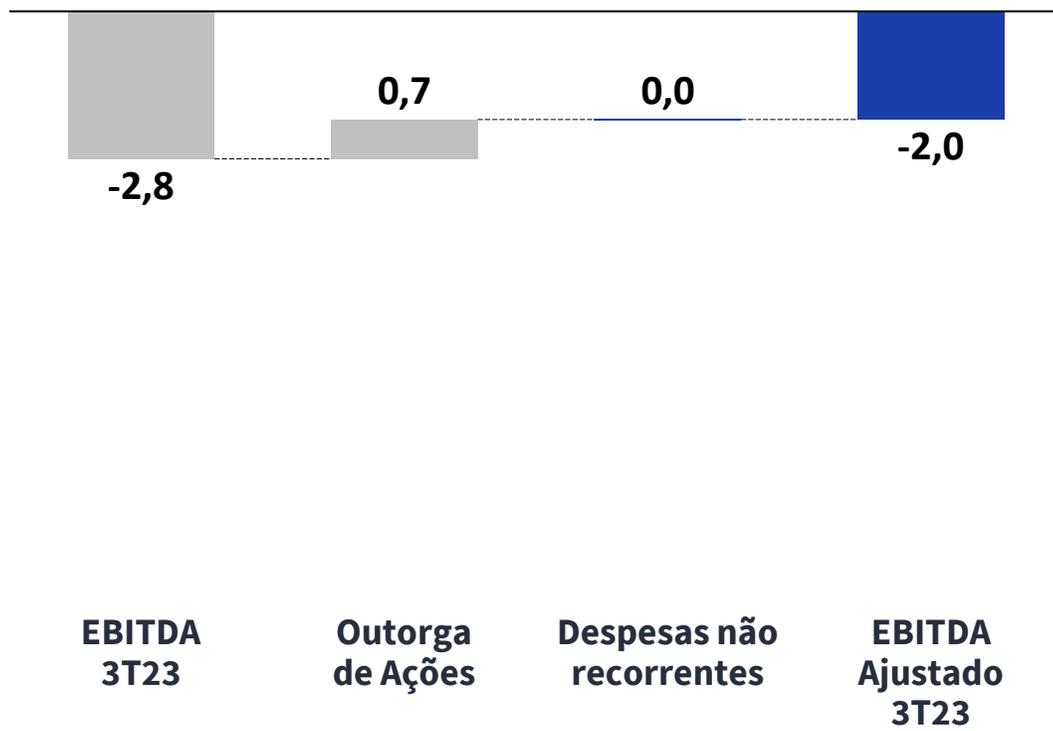
- Temos 148 colaboradores no 3T23, em comparação com 228 no 3T22, representando 80 colaboradores a menos que no mesmo trimestre do ano passado.
- Tech e Produto representam próximo de 40% do total de colaboradores, um percentual em linha com os trimestres anteriores.
- Continuamos rigorosos com as contratações e reposições de vagas, controlando os custos sem prejudicar o funcionamento da companhia.



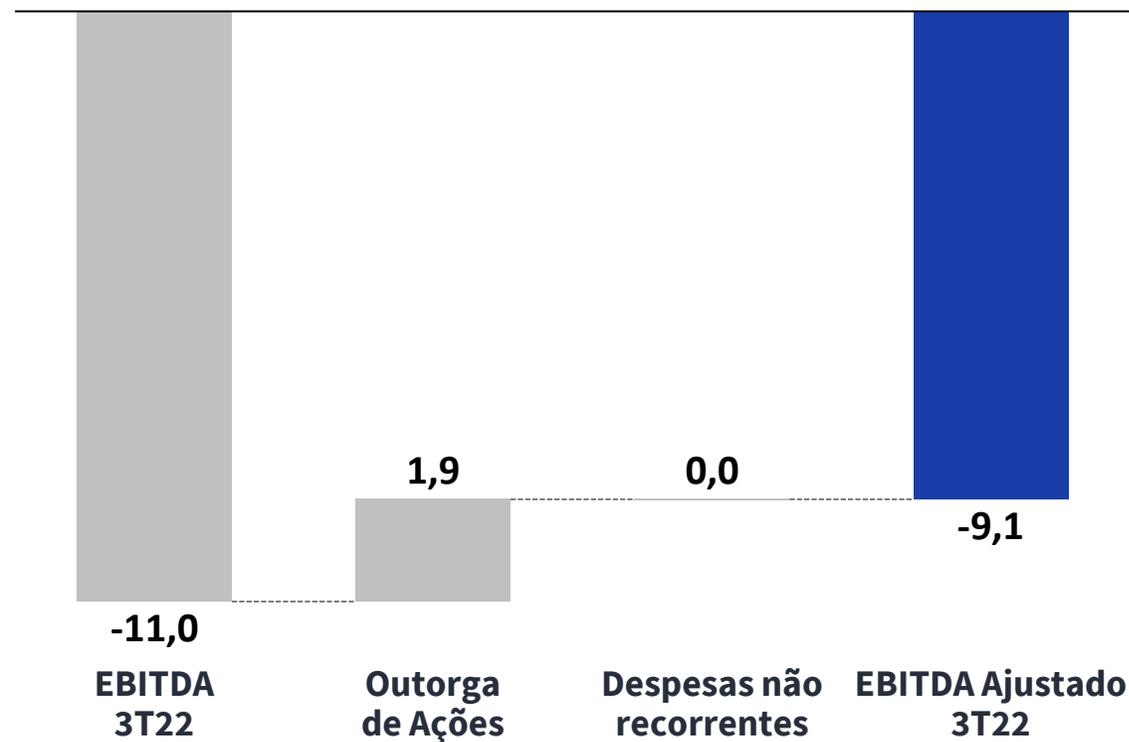
## EBITDA Ajustado

[R\$ milhões]

### Reconciliação 3T23



### Reconciliação 3T22

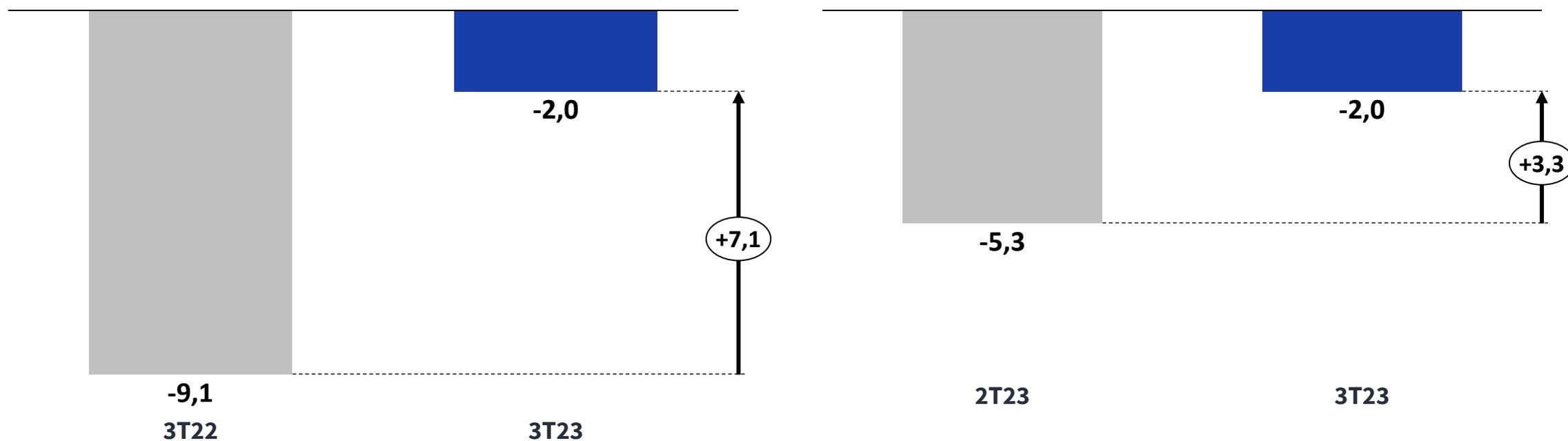


# EBITDA AJUSTADO



## EBITDA Ajustado

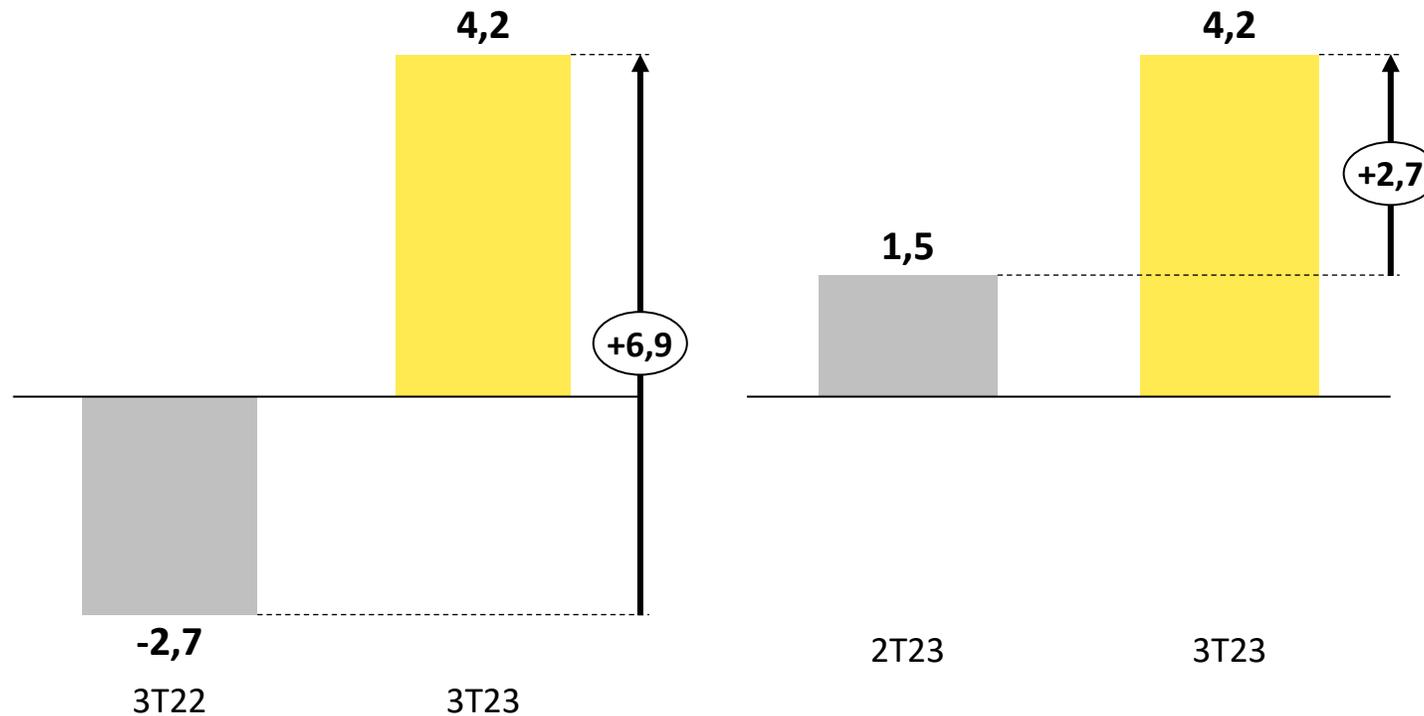
[R\$ milhões]





## Lucro (Prejuízo) Líquido

[R\$ milhões]



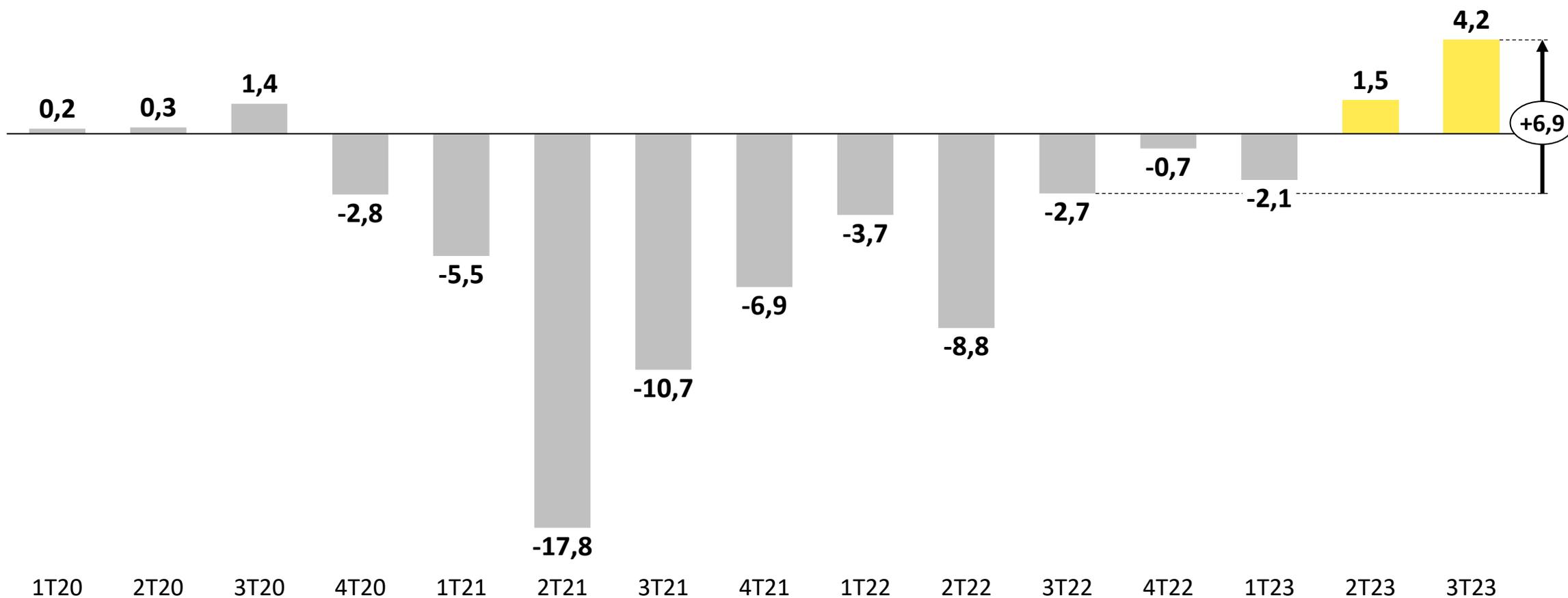
- Apresentamos lucro líquido pelo segundo trimestre consecutivo (e pela segunda vez após o IPO)
- O resultado do 3T23 traz uma melhoria de R\$ 6,9 milhões em relação ao resultado do 3T22 e uma melhoria de R\$ 2,7 milhões em relação ao 2T23
- O resultado financeiro líquido foi de R\$ 9,3 milhões no 3T23, 8% acima do resultado do 3T22 (que foi de R\$ 8,6 milhões), o que demonstra a melhoria operacional do resultado deste ano.

# LUCRO LÍQUIDO



## Lucro (Prejuízo) Líquido

[R\$ milhões]

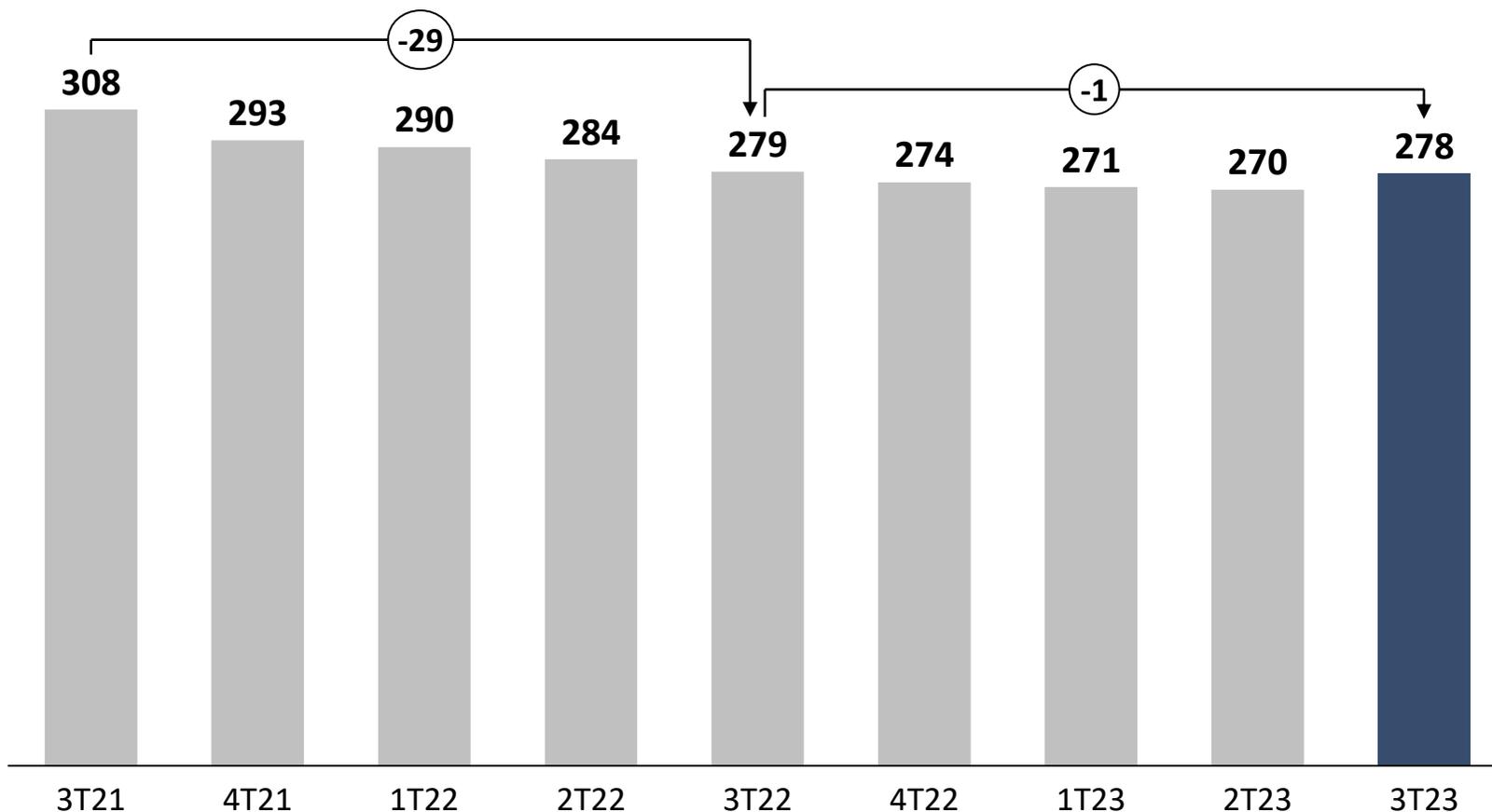


# VARIAÇÃO DE CAIXA



## Caixa e equivalentes

[R\$ milhões]



- Geramos caixa pela primeira vez desde o IPO, ou seja, no 3T23 o caixa ficou positivo em R\$ 7,4 milhões.
- Do 3T22 ao 3T23, a queima de caixa foi de apenas R\$1 milhão, comparada à uma queima de R\$ 29 milhões no acumulado do 3T21 ao 3T22.
- 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.



**GetNinjas**