

# RESULT

## GetNinjas

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS** | 3T2022

**NOVEMBRO** DE 2022



## Sumário Executivo:

- **Foco do 3T22 foi no ajuste do equilíbrio da plataforma**, considerando o impacto do cenário econômico e os ajustes nos investimentos em Marketing
- **Principal impacto foi na redução do volume de solicitações (CLI)**
- Em contrapartida, conseguimos um **aumento na receita por solicitação**
- Continuamos **umentando a eficiência na atração e conversão de PROs**
- **Redução na queima de caixa de R\$ 17,9 milhões no 3T21 para R\$ 5,8 milhões no 3T22 e Lucro Líquido (prejuízo) saindo de -R\$8,8 milhões no 3T21 para -R\$2,7 milhões no 3T22**

- **Foco para próximo trimestre continua sendo no aumento da eficiência dos processos, na criação de liquidez para plataforma e na gestão financeira do negócio**, consistente com as prioridades compartilhadas com o mercado desde o início do ano



# GetNinjas

Conectando quem precisa  
com quem sabe fazer

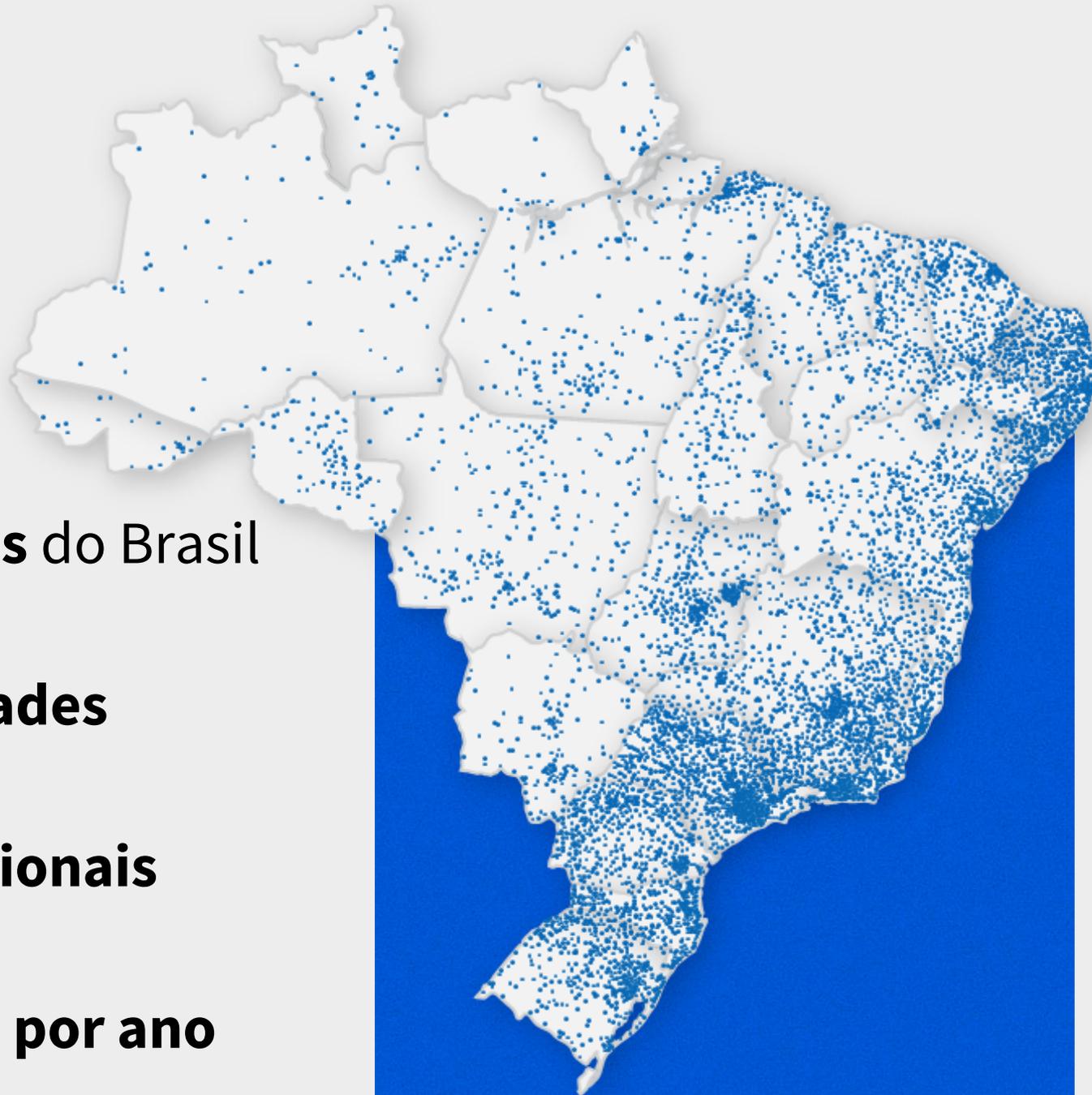
# GetNinjas

**Maior marketplace de serviços do Brasil**

Presente em **mais de 4 mil cidades**

Mais de **4,5 milhões de Profissionais**

Mais de **5 milhões solicitações por ano**



# GetNinjas

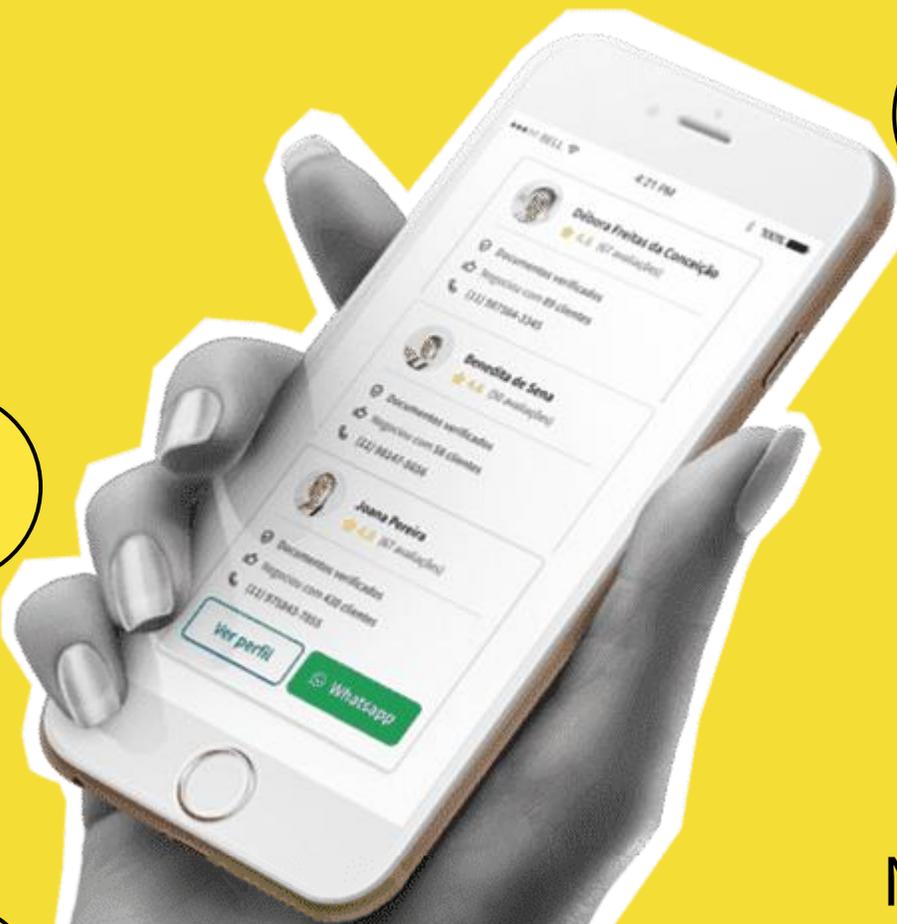
**02**

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.

# Plataforma precisa de equilíbrio entre PROs e CLIs

## EQUILÍBRIO DA PLATAFORMA

### CONTEXTO ECONÔMICO

- O volume geral de **buscas por serviços na internet teve ~20% de redução**<sup>1</sup> em relação a 2021
- **Queda adicional** de 1% em agosto e 4,4% em setembro<sup>2</sup>
- **Inflação em alta**
- **Aumentos na taxa de juros**

### CLIENTES

Redução na busca online por serviços  
Redução no volume de solicitações realizadas

### PROFISSIONAIS

Menos solicitações aumenta competição PROs por serviços  
Ajuste na quantidade de PROs para manter equilíbrio

# Destaque do 3T22



**1,0 MM**  
**Solicitações de clientes**  
[-7% vs 2T22]  
[-23% vs 3T21]



**4,5 MM**  
**Base PROs**  
[+0,2MM vs 2T22]  
[+0,9MM vs 3T21]



**175 MIL**  
**Profissionais ativos**  
[-7% vs 2T22]  
[-15% vs 3T21]



**R\$ 14,3 MM**  
**Receita Líquida**  
[+7% vs 2T22]  
[-13% vs 3T21]



**R\$ 12,9 MM**  
**Lucro Bruto**  
[+9% vs 2T22]  
[-12% vs 3T21]



**-R\$ 2,7 MM**  
**Prejuízo Líquido**  
[vs -R\$8,8 MM no 2T22]  
[vs -R\$10,7 MM no 3T21]



**-R\$ 5,8 MM**  
**Varição do Caixa**  
[vs -R\$ 5,8 MM no 2T22]  
[vs -R\$ 17,9 MM no 3T21]

Nota  
**9,2**

**ReclameAQUI**

PRO  
**4,2**

CLI  
**4,8**

 **App Store**

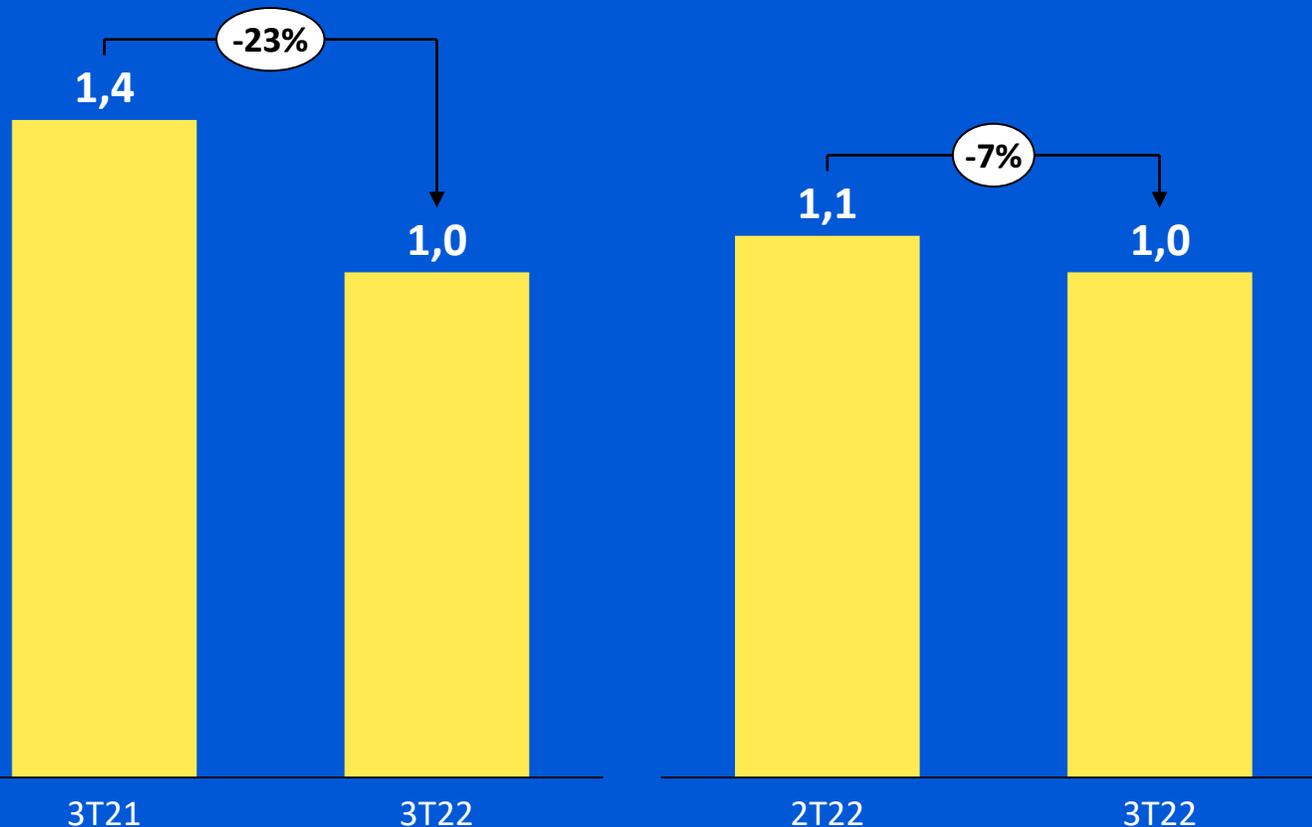
PRO  
**4,2**

CLI  
**4,7**

 **Play Store**

# Clientes

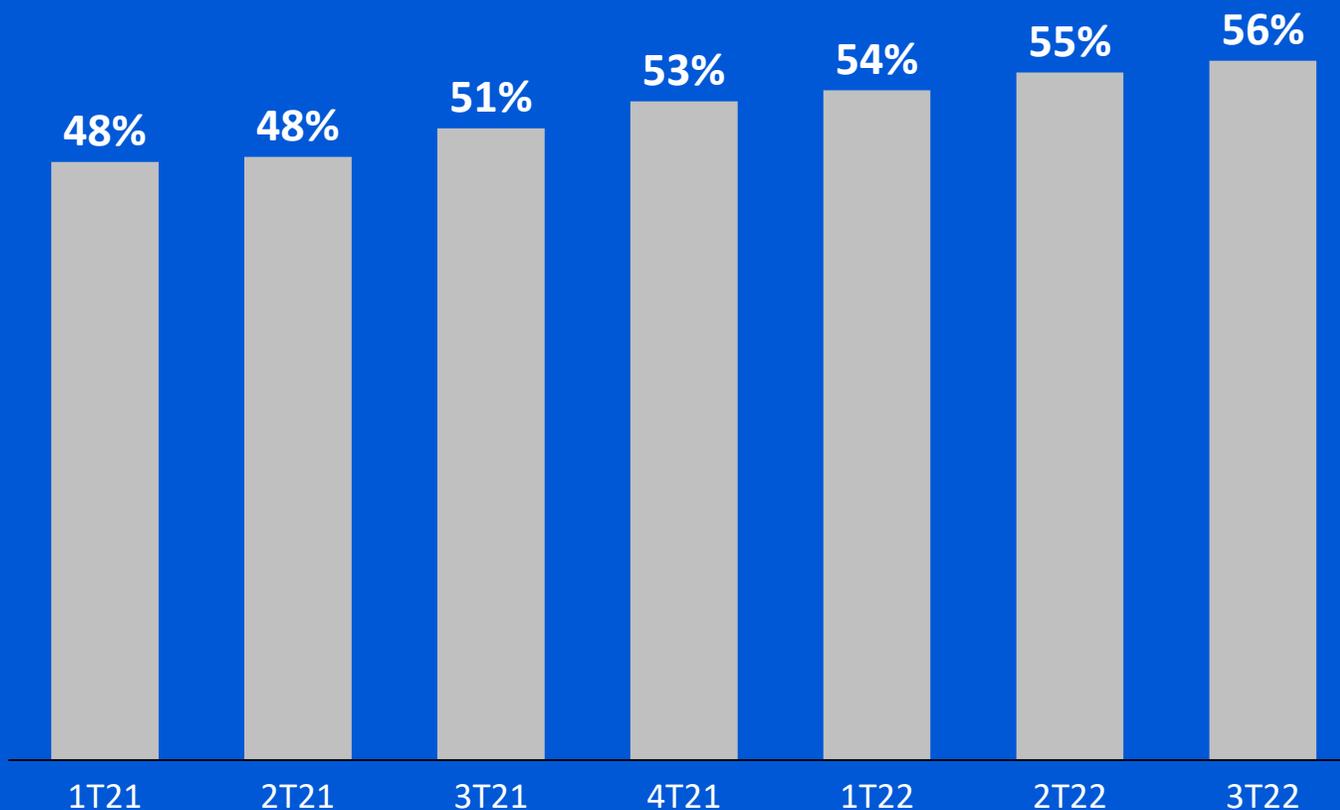
Solicitações de clientes [# milhões]



- **No 3T22 os clientes realizaram 1,0 milhão de solicitações de serviços,** redução de 7% em relação ao 2T22 e de 23% em relação ao 3T21
- Apesar da redução do volume, **tivemos um aumento dos pedidos monetizados e um aumento na receita gerada por cada pedido, gerando uma receita maior que a do trimestre anterior**
- **Trabalhamos para melhorar a qualidade dos pedidos,** o que faz os PROs sentirem mais atraídos para comprar um mesmo pedido e também gera mais opções de escolha para os CLIs

# Clientes

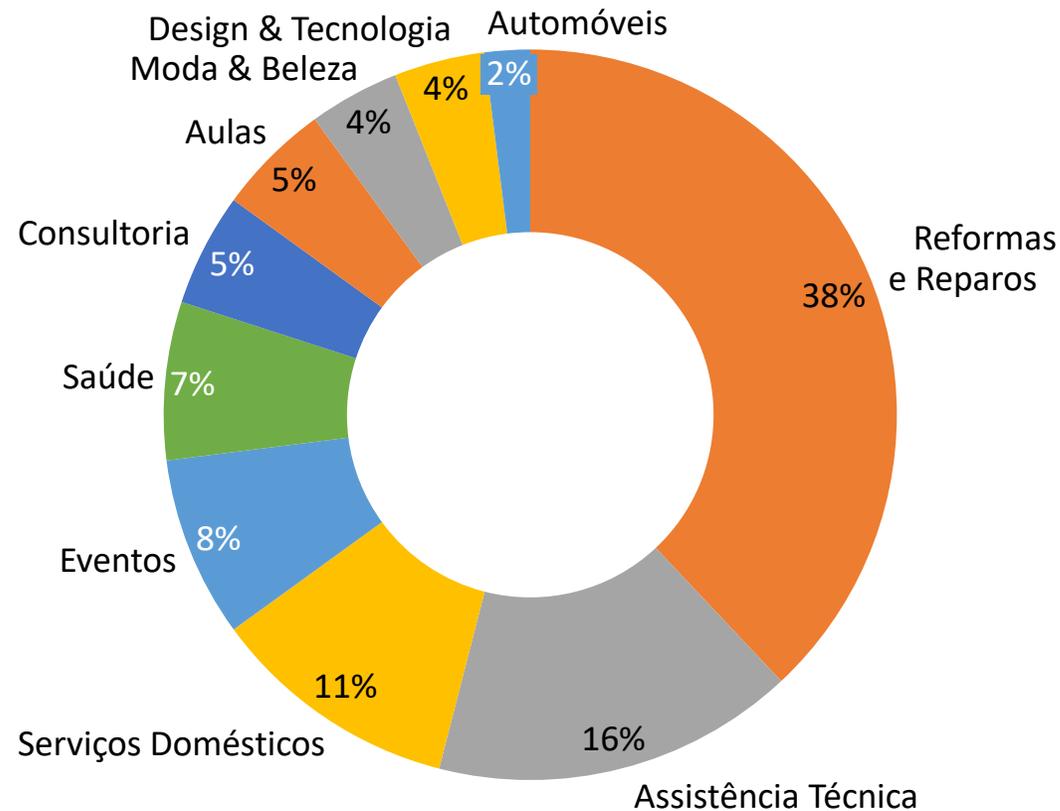
Recorrência de clientes [% total de clientes]



- **56% dos clientes eram recorrentes no 3T22**, 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

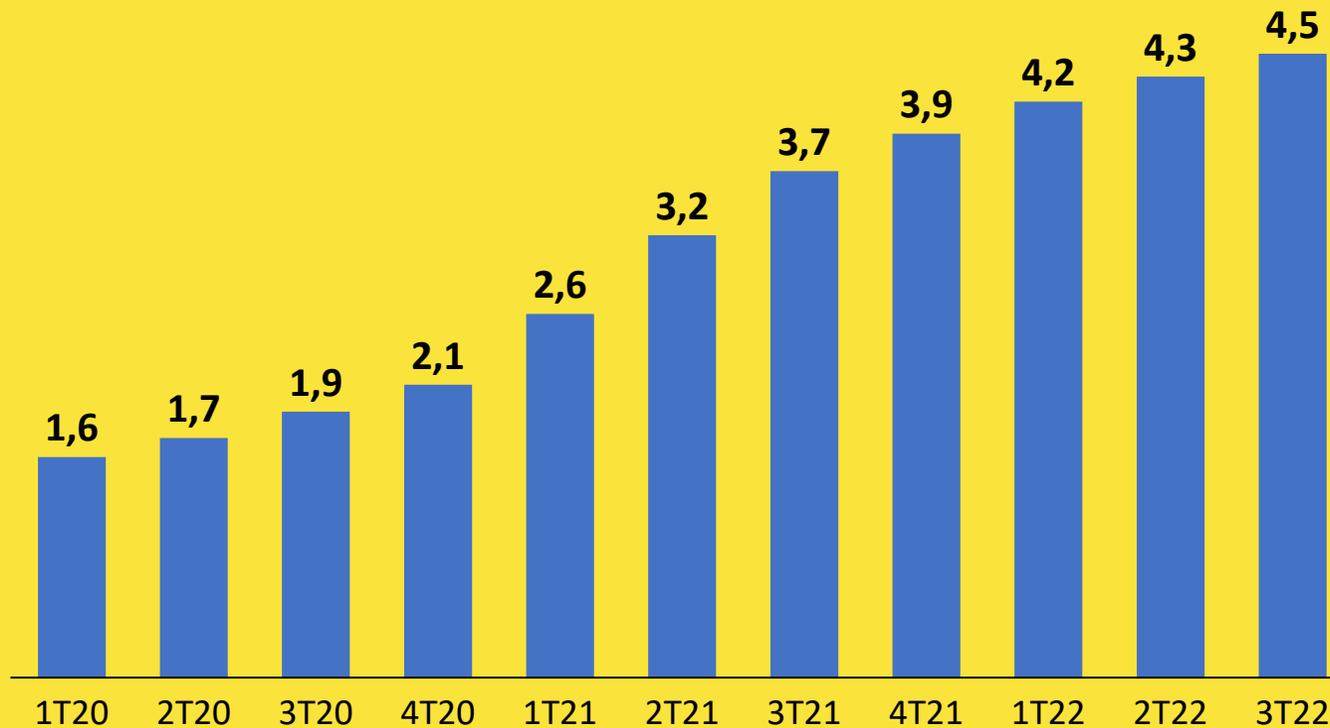
## Solicitações por Categoria [3T22 - % do total de solicitações]



- As categorias que concentram o **maior volume de solicitações no 3T22** 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 “monetização por solicitação”

# Profissionais

Base de PROs Cadastrados [# milhões]



PROs Ativos ['000, últimos 12 meses]

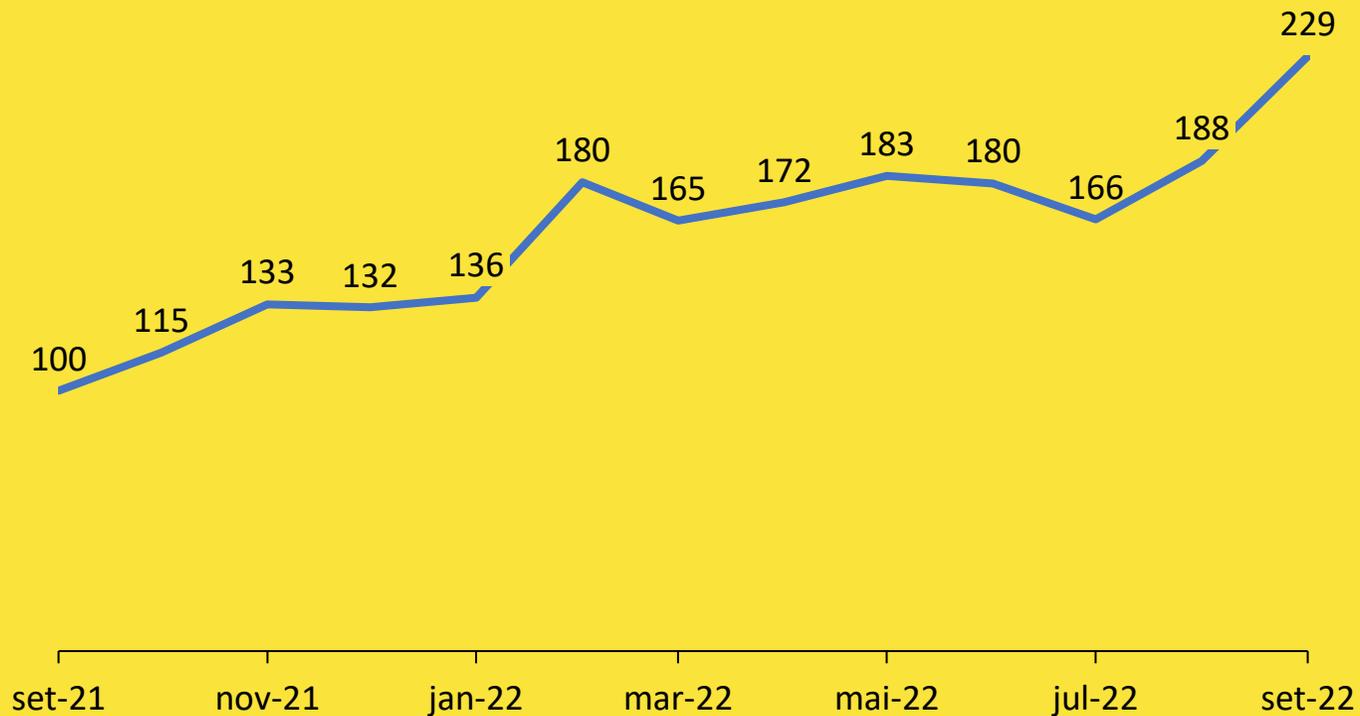
96	101	108	112	141	179	205	215	207	188	175
----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

- Investimentos acelerados em Marketing em 2021, **dobramos nossa base de Profissionais**
- PROs Ativos também dobraram em 2021 em função da elevação dos investimentos em Marketing
- Em 2022, foco na **conversão e retenção** desses Profissionais
- **Desaceleração no investimento de Marketing** em PROs no 3T22
- **Quantidade de PROs Ativos varia em função da quantidade de solicitações, para manter o equilíbrio da plataforma**



# Profissionais

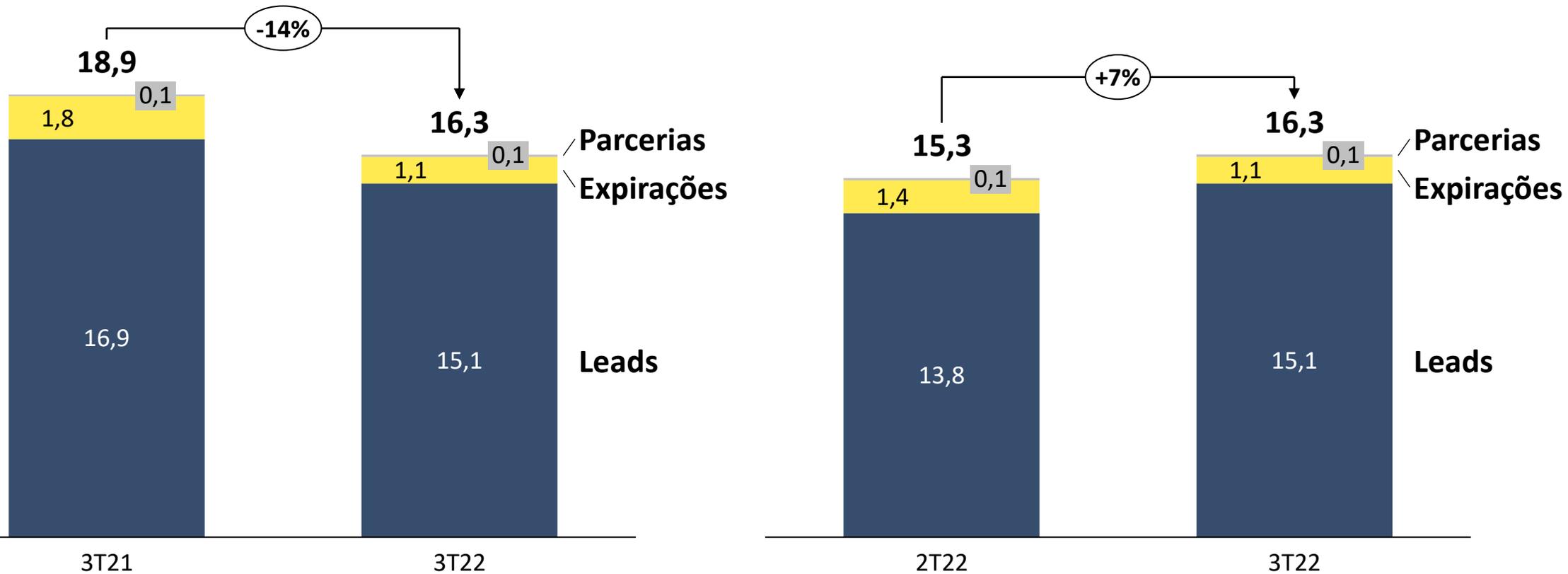
Taxa de Conversão de PROs [28 dias, base 100]



- Importante destacar a **melhoria contínua na eficiência da atração de Profissionais**
- Refinamos o foco dos investimentos em Marketing para PROs, buscando **perfis mais alinhados com o propósito da plataforma**
- **Melhoramos o funil de conversão**, simplificando o processo e facilitando a utilização pelos PROs
- **Com isso, a taxa de conversão de PROs aumentou 2,3x**

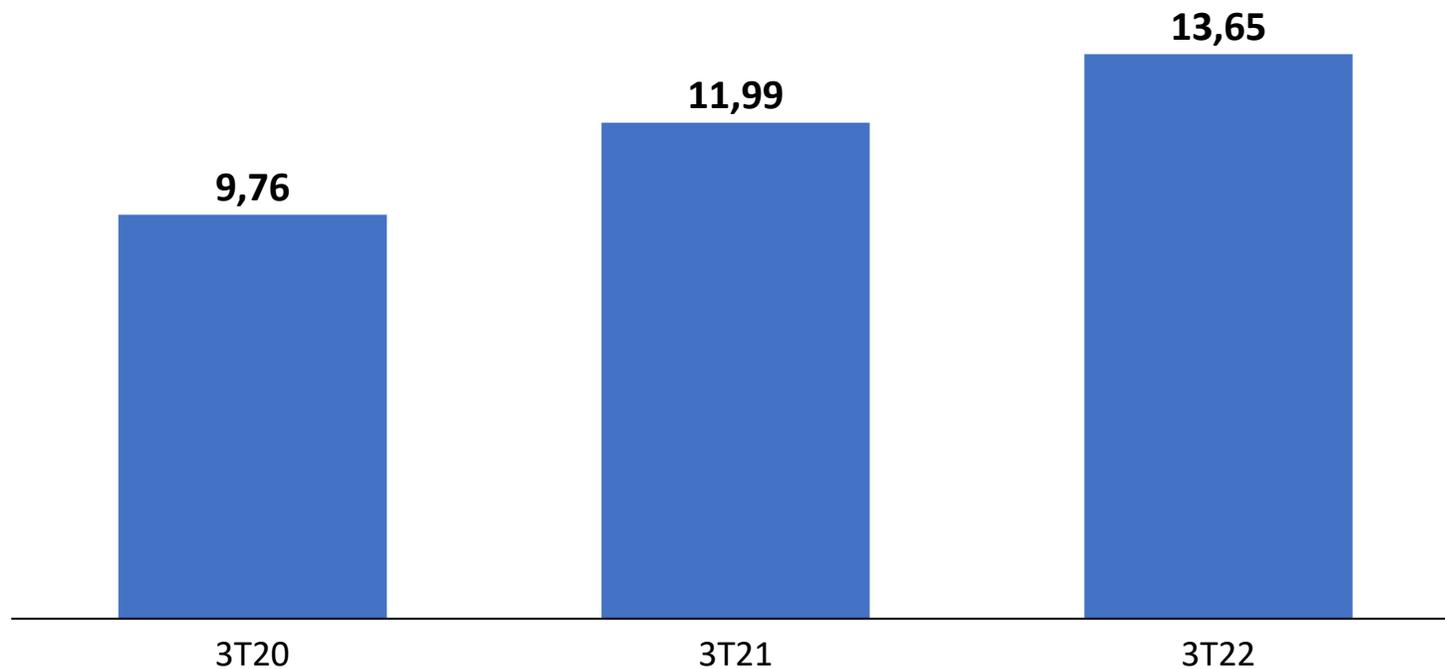
# Composição da Receita Bruta

Receita Bruta [em R\$ milhões]



# Monetização de solicitações

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

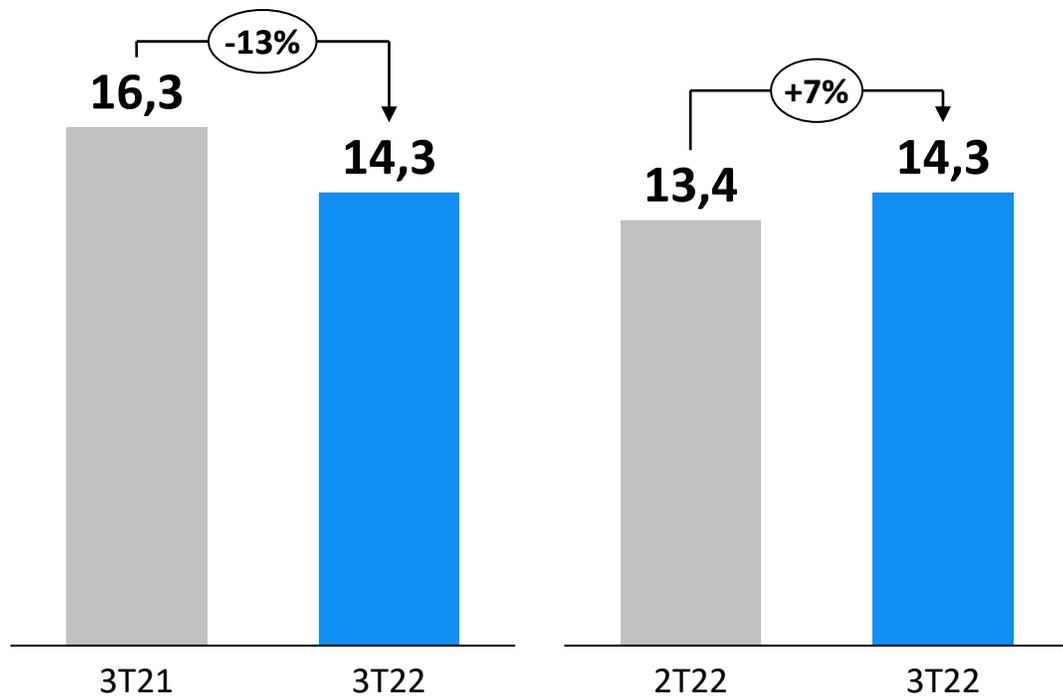


- **Aumento da monetização de solicitações**
- Pode acontecer pelo aumento no valor da lead e pelo aumento de leads por solicitação
- Em geral, valor das leads no 3T22 é igual ou menor que valor das leads em 2021
- Aumento vem principalmente da melhoria na qualidade das solicitações e melhor matching com Profissionais

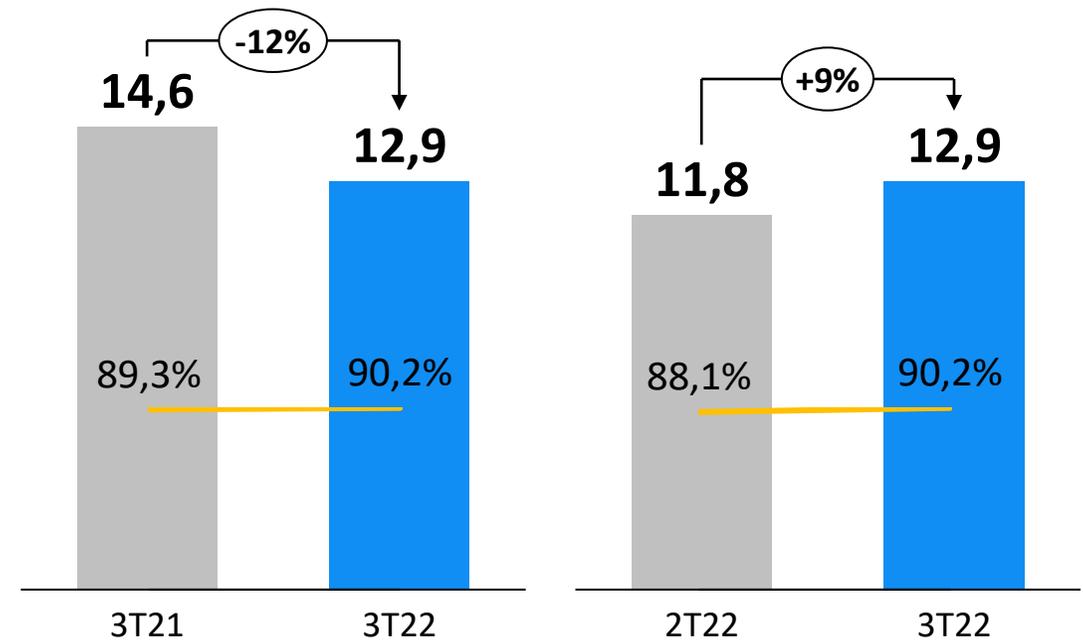
# Receita Líquida e Lucro Bruto



## Receita Líquida [em R\$ milhões]



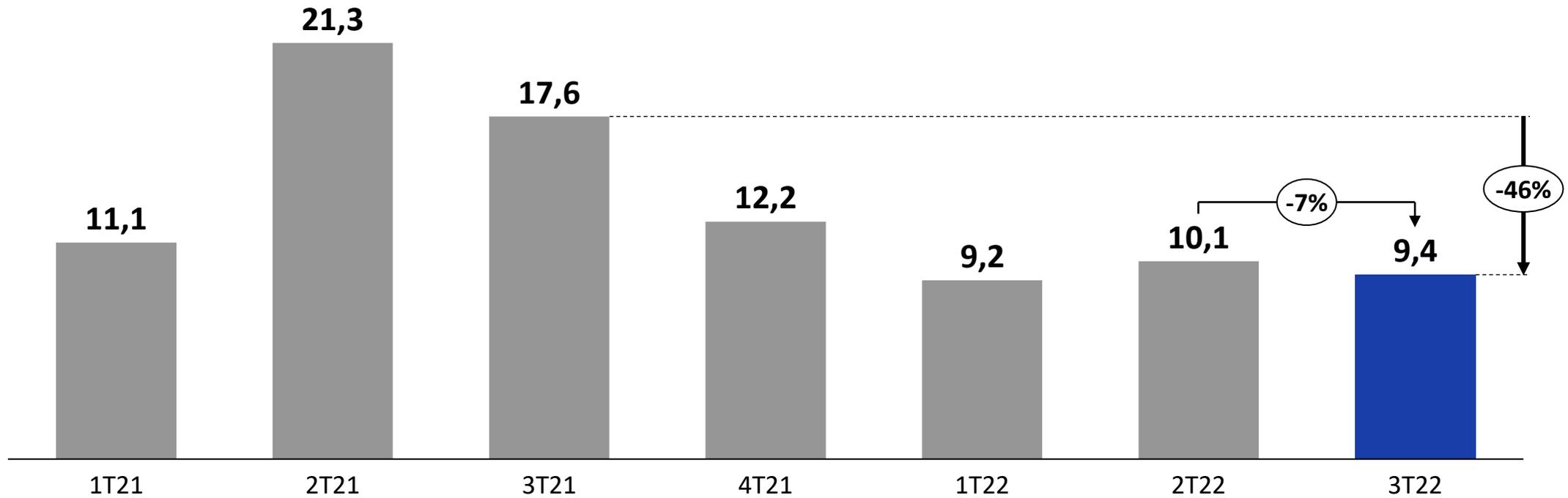
## Lucro Bruto<sup>1</sup> [Em R\$ milhões e % da Receita Líquida]



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

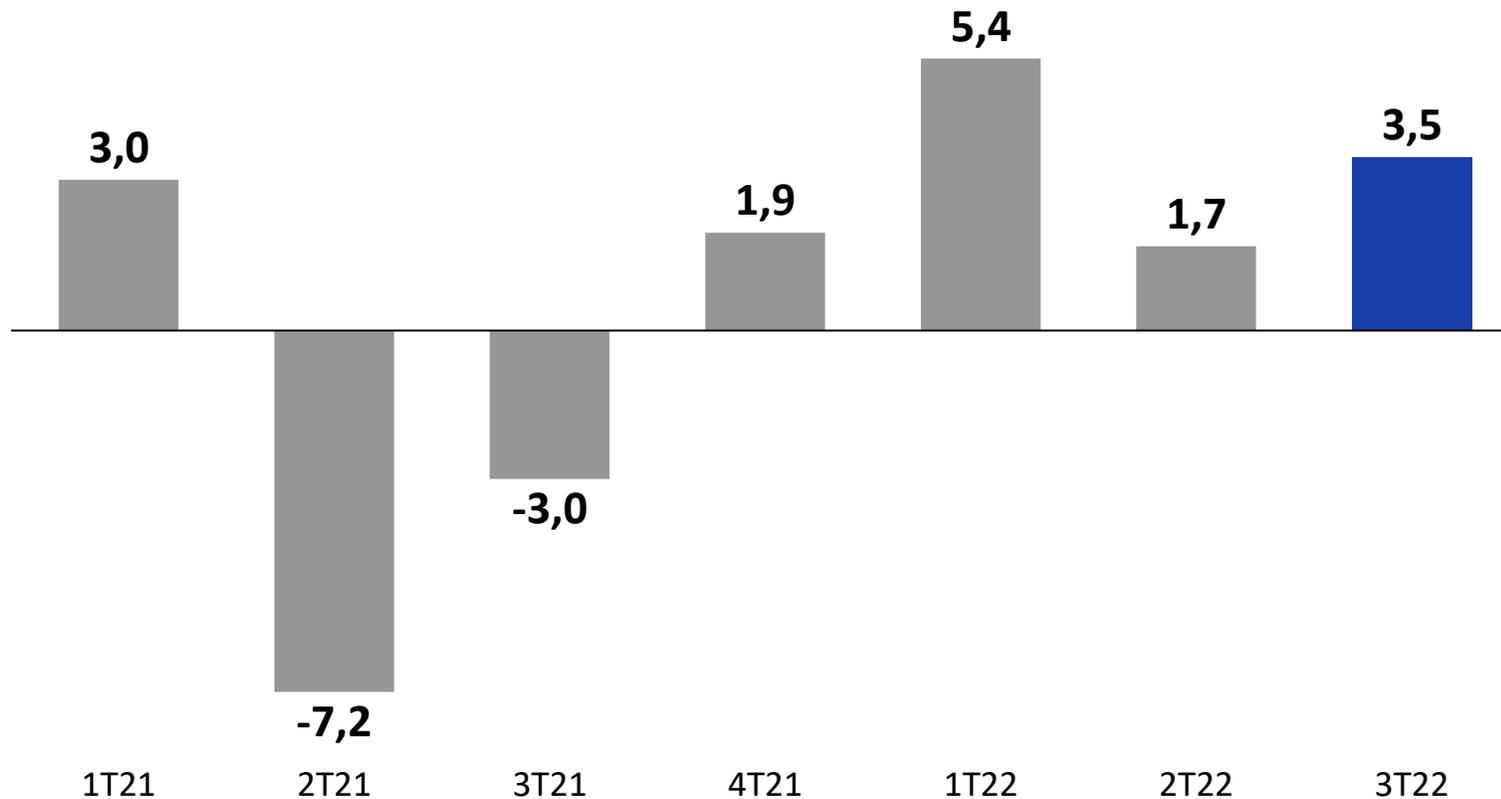
# Despesas Comerciais e Marketing

Despesas Comerciais e Marketing [em R\$ milhões]



# Eficiência em Marketing

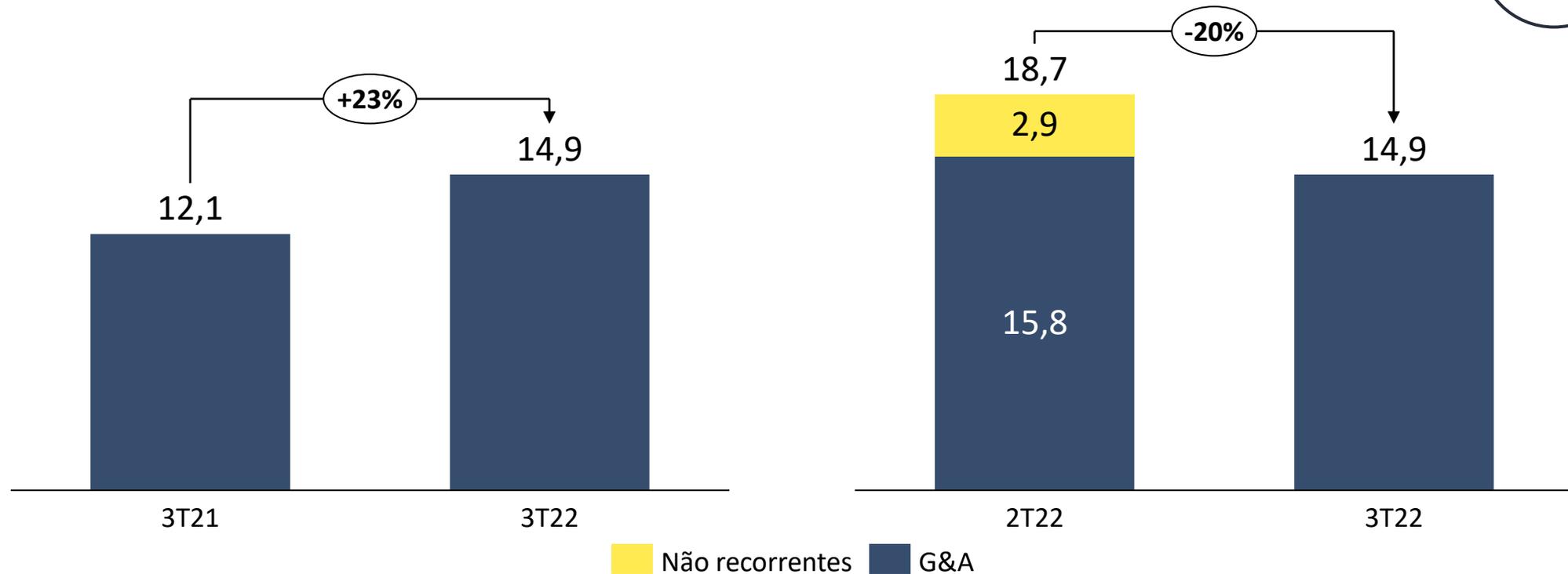
**Lucro Bruto menos Despesas de Marketing** [em R\$ milhões]



- 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)
- **2T22 e 3T22 mostram evolução da eficiência em Marketing, em patamares mais saudáveis e gerando saldos positivos**

# Despesas Gerais e Administrativas

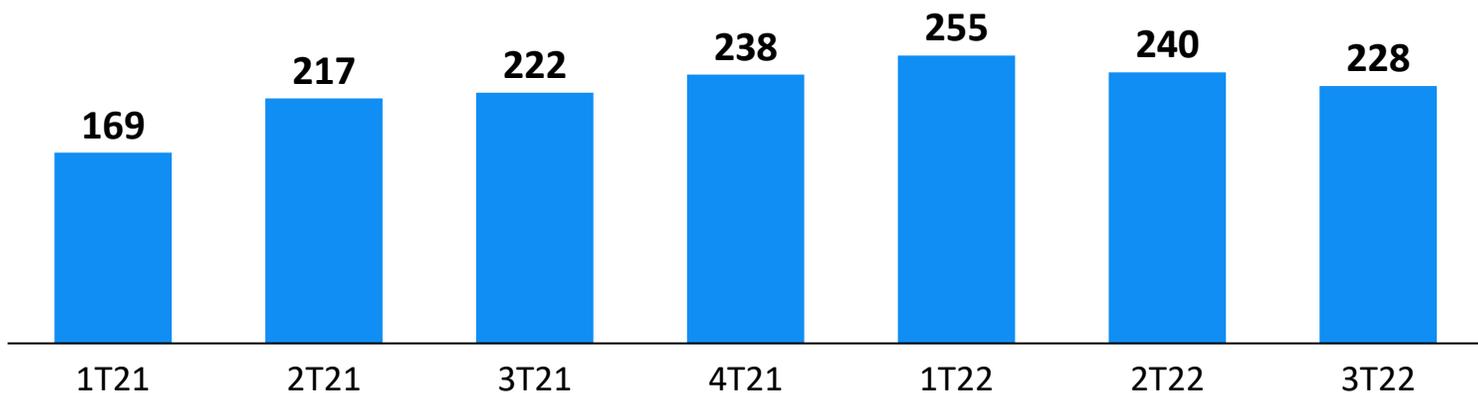
Despesas Gerais e Administrativas<sup>1</sup> [em R\$ milhões]



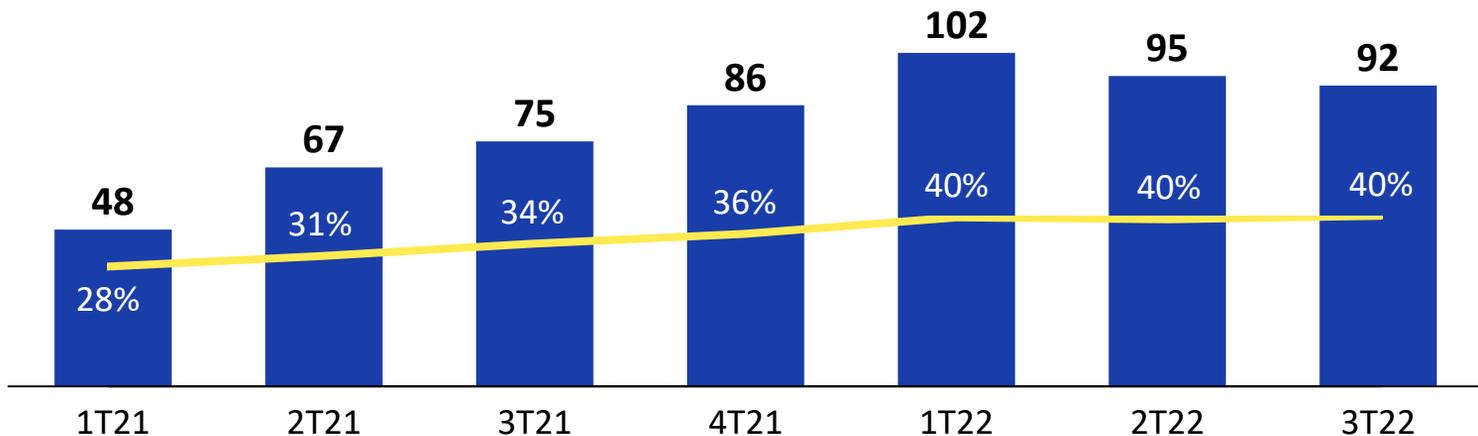
1 - Impacto de despesa não recorrente (consultoria estratégica) encerrado no 2T

# Pessoas

**Colaboradores (Total)** [em # pessoas]



**Colaboradores Tech e Produto** [em # pessoas e % do total colaboradores]

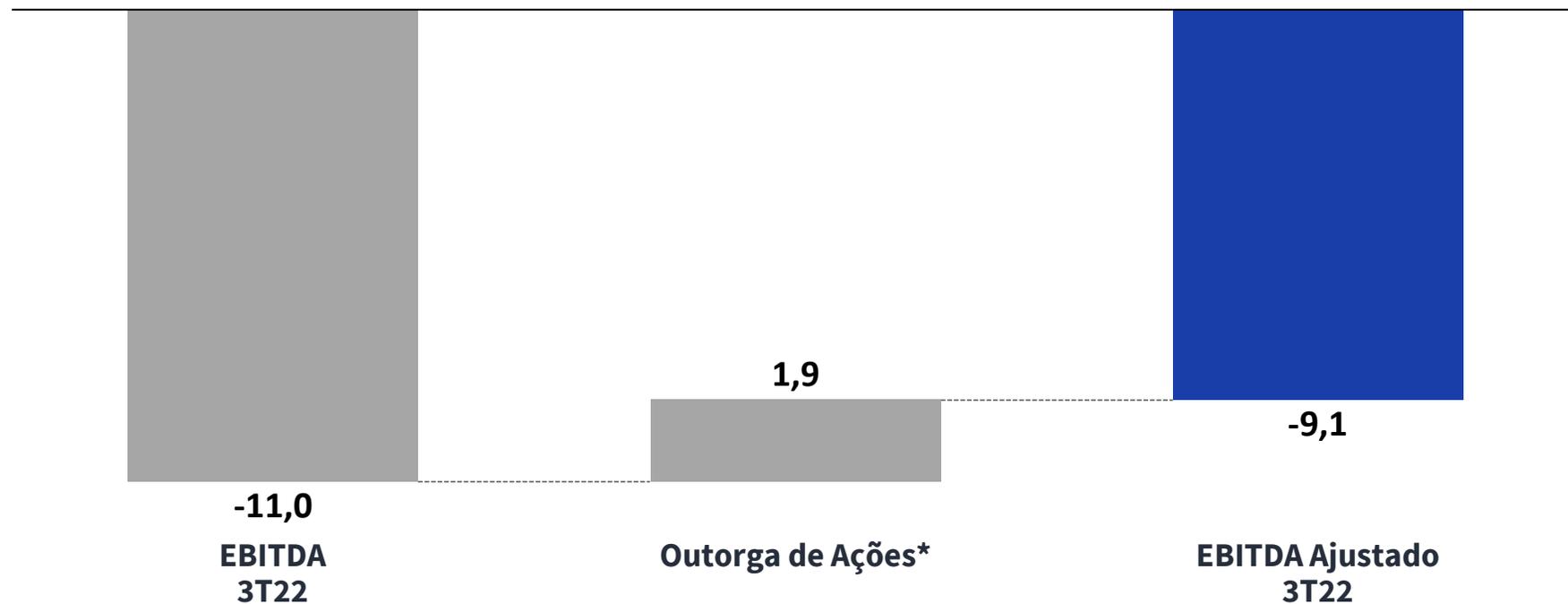


- Em relação ao 2T22, tivemos uma redução de 12 colaboradores no total, sendo 3 deles em Tech e Produto
- **Tech e Produto representam 40% do total de colaboradores, um percentual maior que nos anos anteriores**
- **Continuamos rigorosos com as contratações e reposições de vagas, controlando os custos sem prejudicar o funcionamento da companhia**

# EBITDA Ajustado

**EBITDA Ajustado 3T22** [em R\$ milhões]

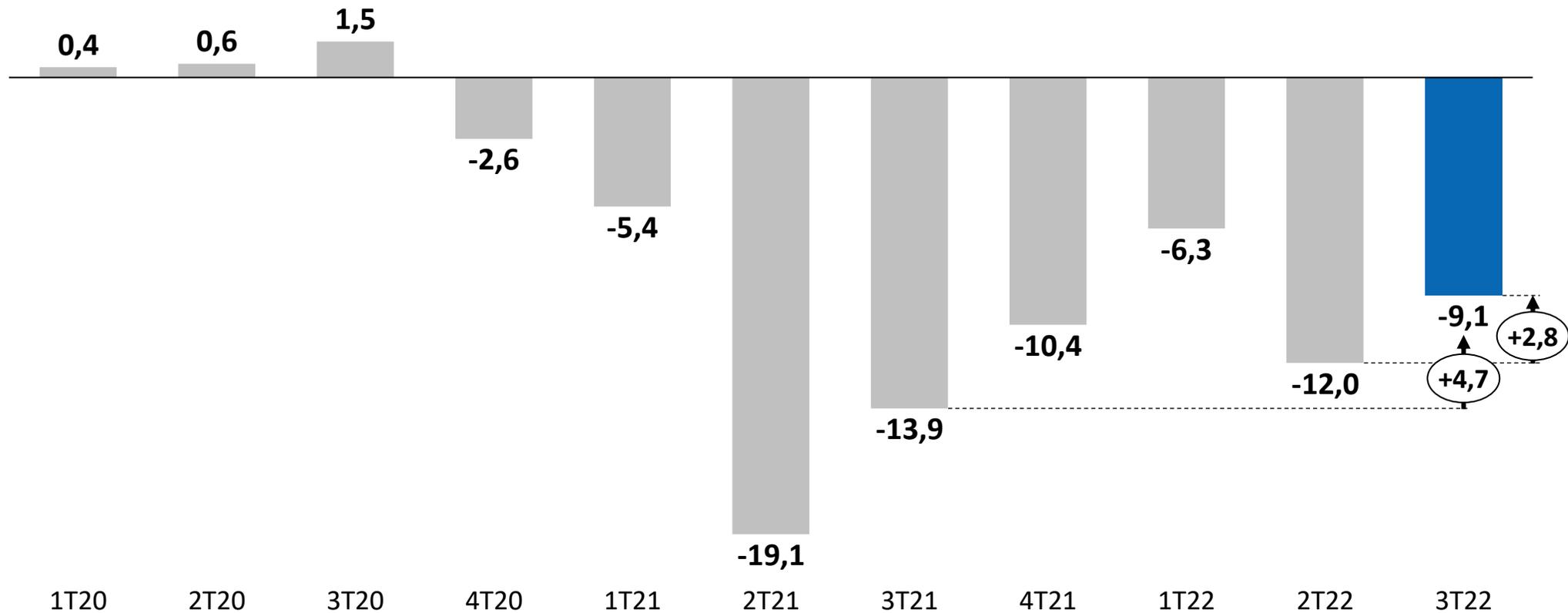
## Reconciliação



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

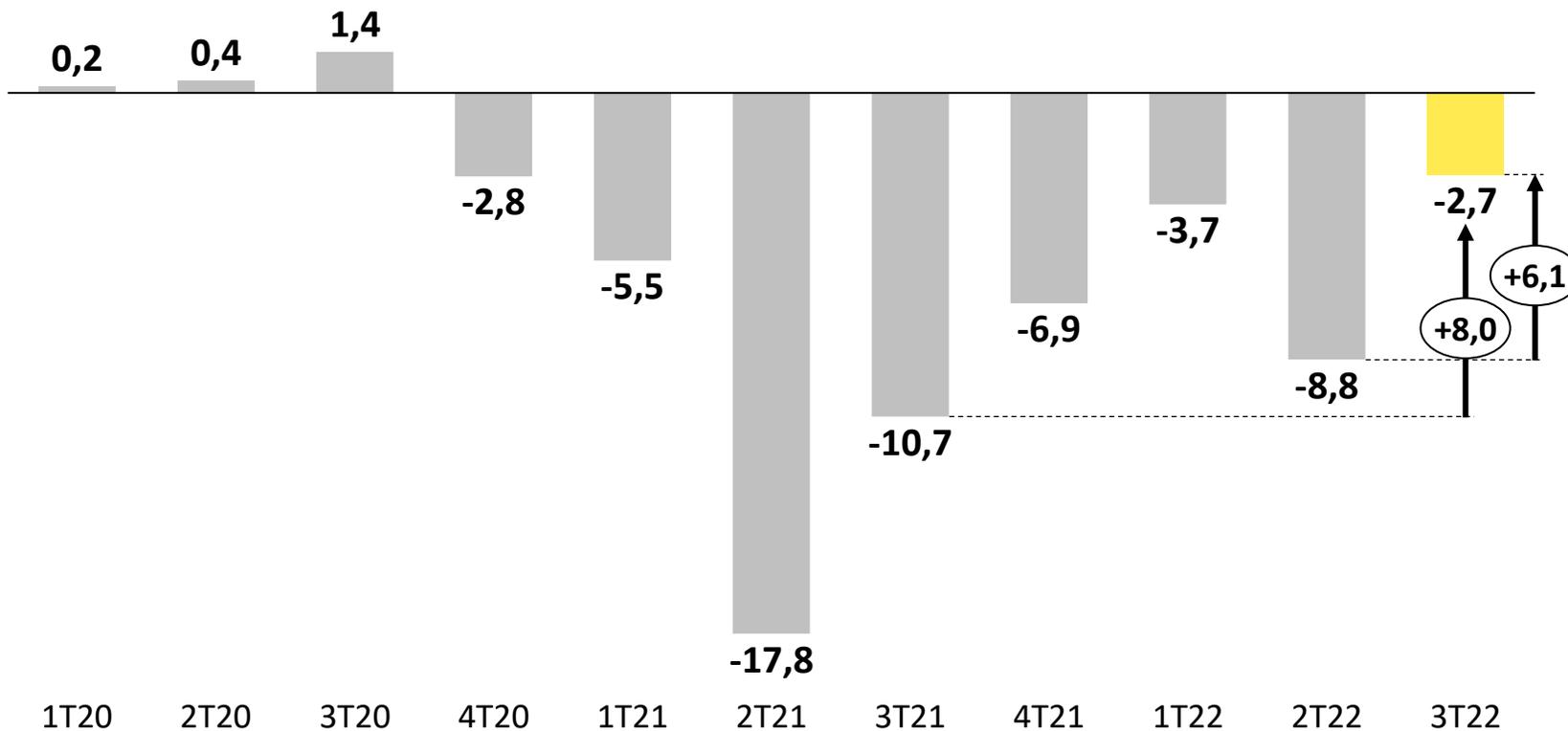
# Evolução EBITDA Ajustado

Evolução EBITDA Ajustado [em R\$ milhões]



# Lucro Líquido

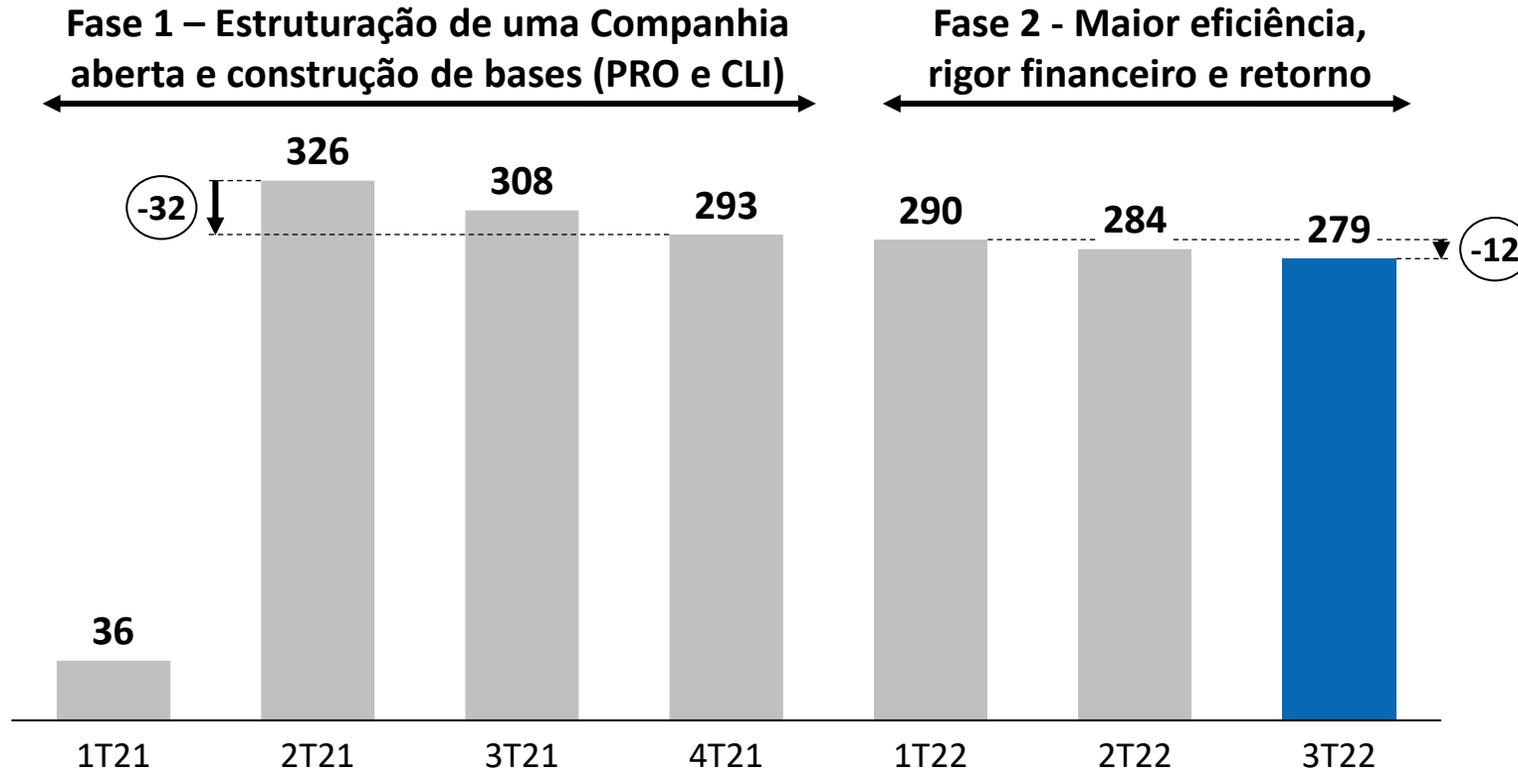
Lucro Líquido (Prejuízo) [em R\$ milhões]



- Resultado do 3T22 traz uma melhoria de 69% (vs 2T22) e melhoria de 75% (vs 3T21)
- O resultado financeiro líquido foi de R\$ 8,6 milhões no 3T22, em linha com o resultado apresentado no trimestre anterior (que foi de R\$ 8,2 milhões)
- A redução nas despesas Comerciais, Administrativas e aumento na rentabilização dos pedidos foram os principais direcionadores na variação positiva do 3T22

# Cash Burn

## Evolução de Caixa e Equivalentes [em R\$ milhões]



- **Reduzimos a queima de caixa em 62%** (de R\$32mm nos últimos 9 meses de 2021 para R\$ 12mm nos primeiros nove meses de 2022)
- **Não temos dívidas nem qualquer outro passivo que comprometa nosso caixa**
- **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** | 3T2022

**NOVEMBRO** DE 2022

