

GetNinjas

Divulgação de Resultados 2T21e 1S21

→ Agosto de 2021



Destques 2T21



Novos profissionais cadastrados:
567 mil
+314% vs 2T20



Profissionais ativos (LTM): **179 mil**
+78% vs 2T20



60% dos PROs ativos eram **recorrentes** no 2T21



Venda de moedas¹:
R\$ 18,7 milhões
+68% vs 2T20



Pedidos dos clientes:
1,3 milhão
+40% vs 2T20



Satisfação dos profissionais e clientes: **nota 8,8 no Reclame Aqui**



Receita Bruta:
R\$ 18,3 milhões
+69% vs 2T20



1ª campanha de **branding** voltada para as **mídias offline**



Certificada pela 1ª vez com o selo **Great Place to Work**

Parcerias:

market4u

PADO

ANJO
TINTAS

FÁCIL
PERSIANAS

BANCO
PAN

SAMSUNG

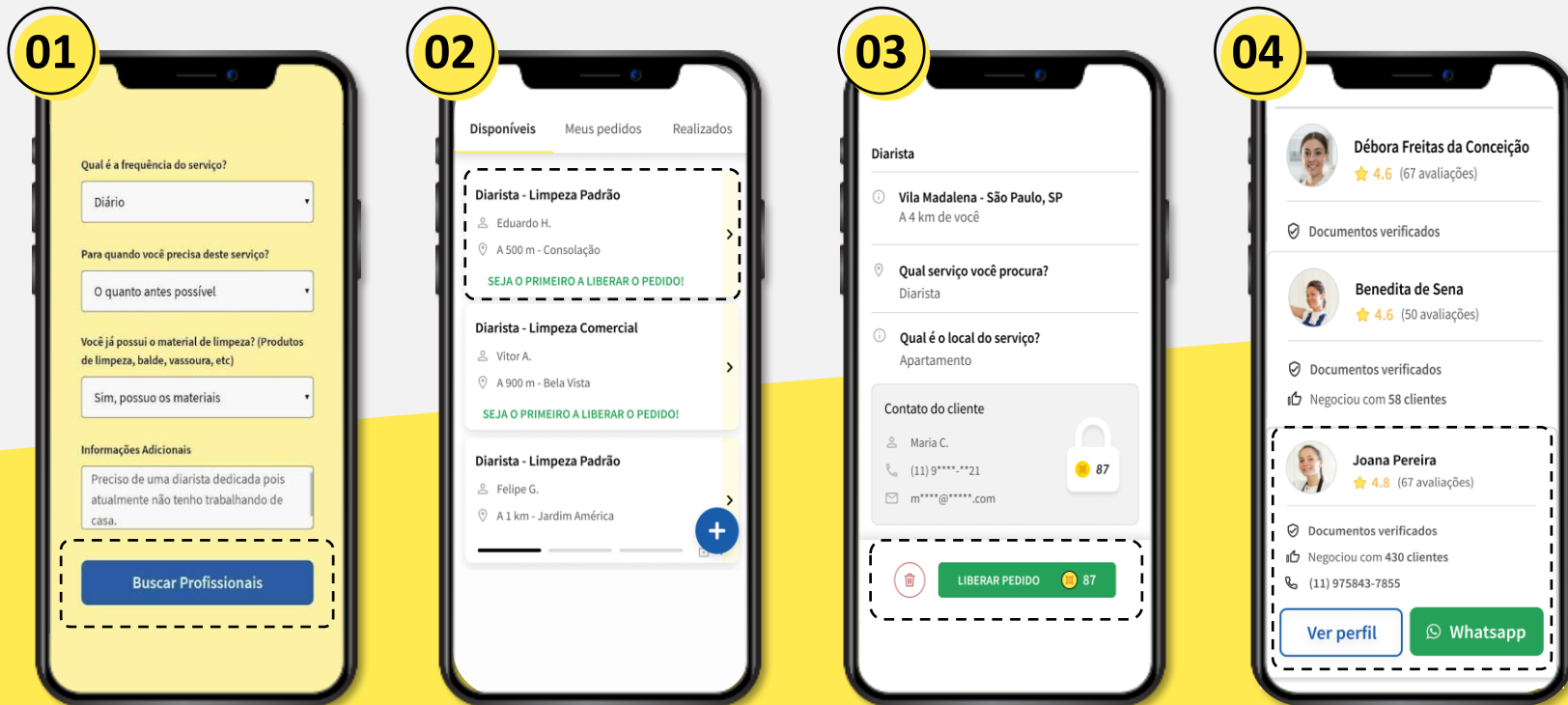
InterCement

oBoticário

SEBRAE
SP

¹Os profissionais adquirem o pacote de moedas por meio de boleto, PIX ou cartão de crédito e dessa forma a receita é reconhecida apenas quando os profissionais utilizam as moedas, comprando as leads.

Marketplace de Serviços Horizontal que Conecta Profissionais com Clientes



O cliente solicita um serviço

O pedido é transmitido para os profissionais

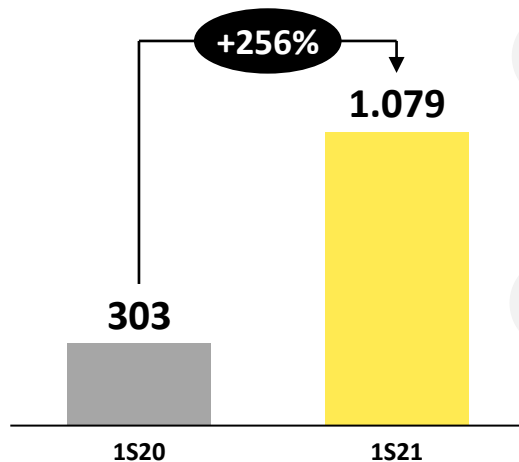
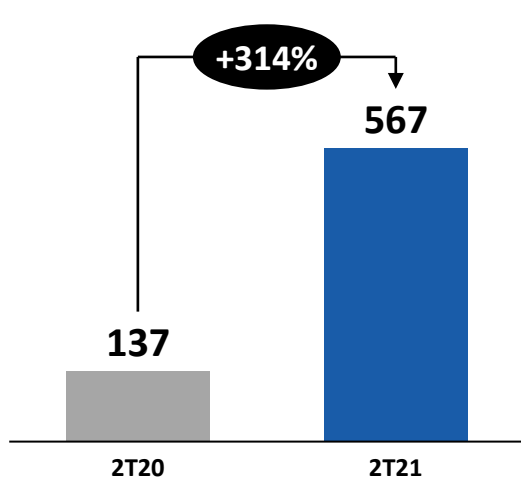
Os profissionais pagam para fazer um orçamento

O cliente escolhe O profissional

GetNinjas

Recorde de Novos Profissionais Cadastrados

Novos Profissionais Cadastrados
(‘000)



No 2T21, destaque para evolução dos cadastros nas categorias de **Serviços Domésticos, Aulas, Saúde e Design e Tecnologia**



Crescimento de 500% nos cadastros de profissionais nas **10 novas categorias** que mais se destacaram

10 categorias
principais de serviços

Mais de 540 tipos de
serviços oferecidos

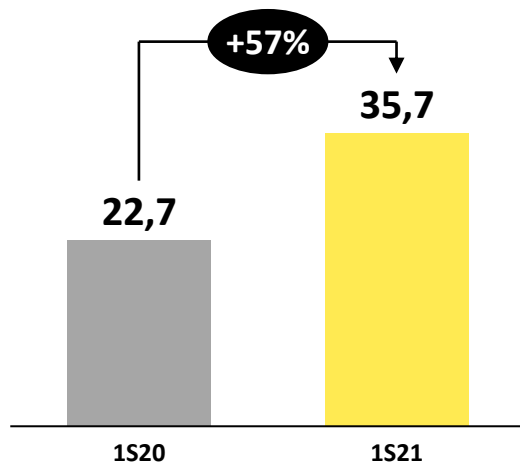
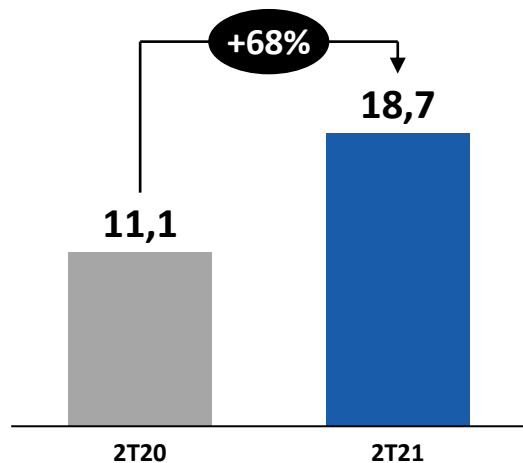
Líder na contratação
de serviços
no Brasil

Foco UX

GetNinjas

Crescimento na Venda dos Pacotes de Moedas

Vendas de Moedas¹
(R\$ milhões)



Profissionais ativos (LTM): 179 mil
+78% vs 1S20

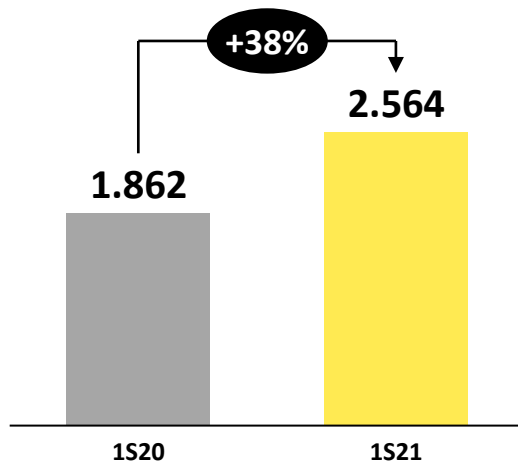
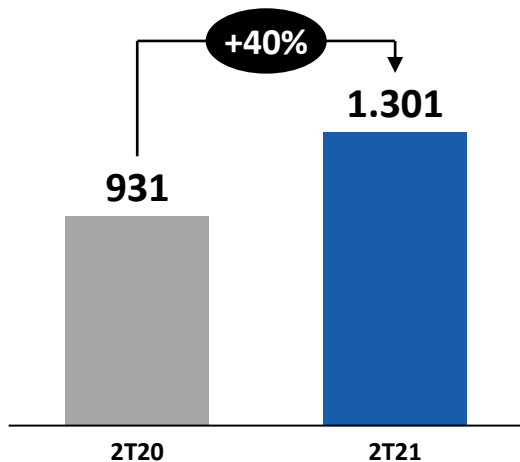


60% dos profissionais ativos no 2T21 e 1S21 eram recorrentes

¹Os profissionais adquirem o pacote de moedas por meio de boleto, PIX ou cartão de crédito e dessa forma a receita é reconhecida apenas quando os profissionais utilizam as moedas, comprando as leads.

Evolução nos Pedidos dos Clientes

Solicitações dos Clientes
(‘000)



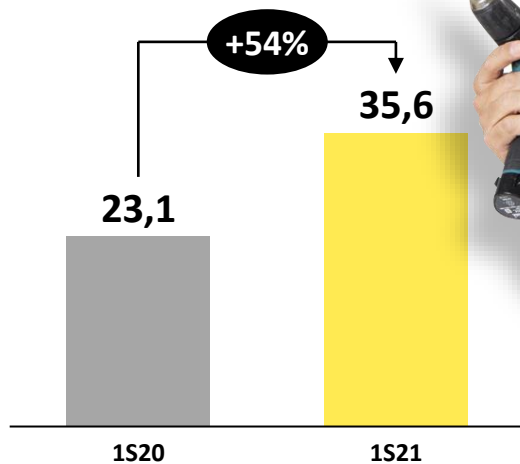
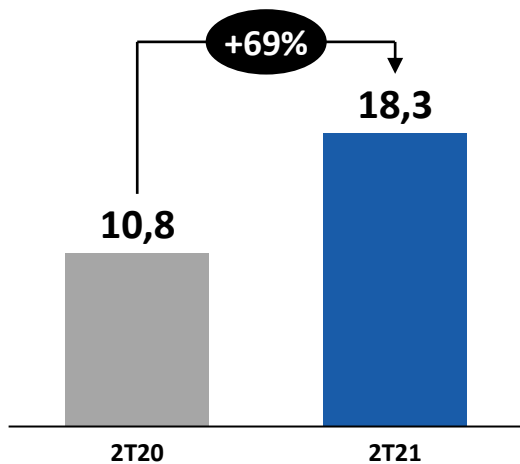
No 2T21, os pedidos se concentraram, principalmente, nas categorias de **reformas e reparos, assistência técnica, serviços domésticos e consultoria**



~50% dos clientes eram recorrentes no 2T21 e 1S21

Crescimento de dois dígitos

Receita Bruta
(R\$ milhões)

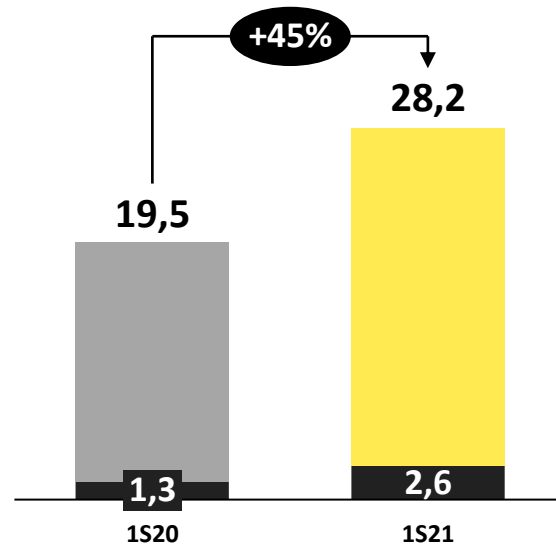
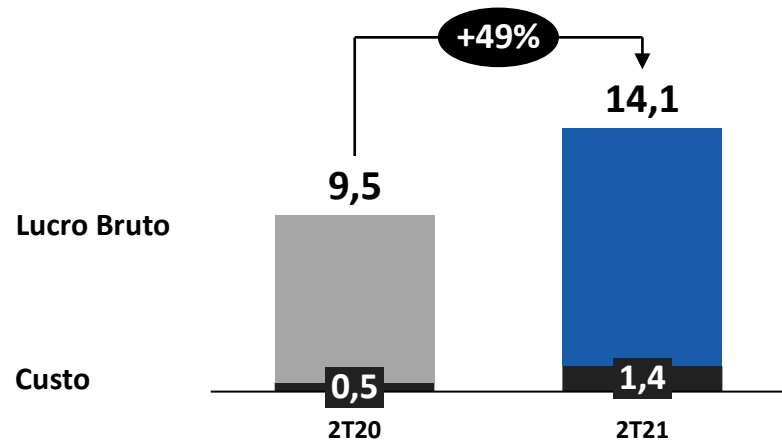


Ronaldo do Santos, Montador de Móveis

GetNinjas

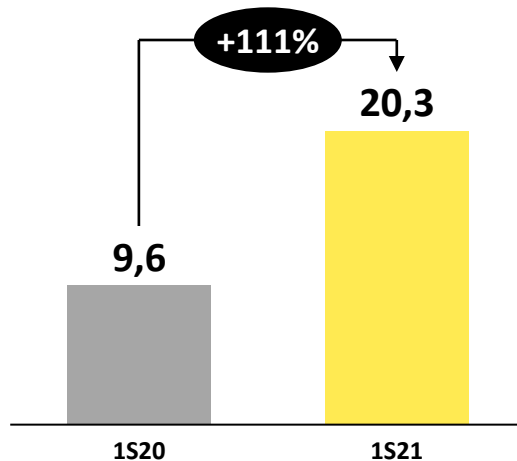
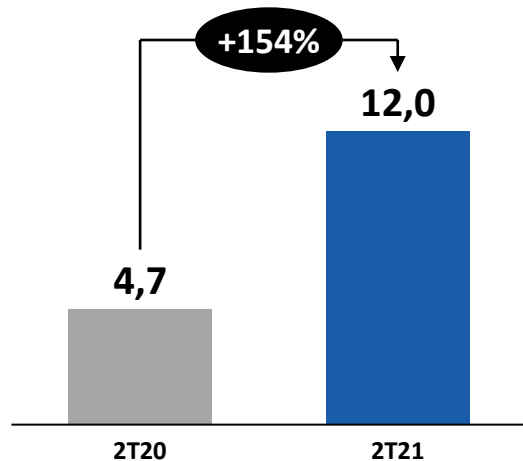
Eficiência com Resultado Bruto Elevado

Lucro Bruto e Custo
(R\$ milhões)



Investimento em Pessoas

Despesas Gerais & Administrativas (R\$ milhões)



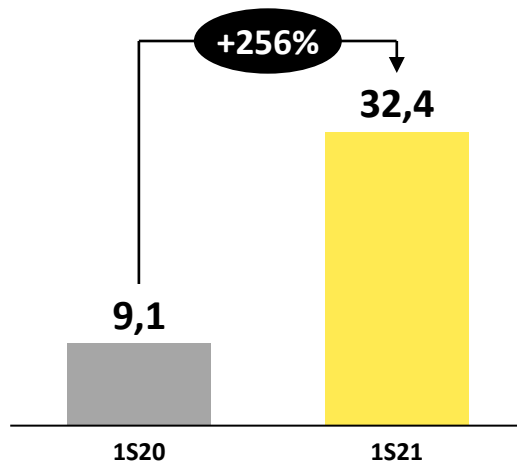
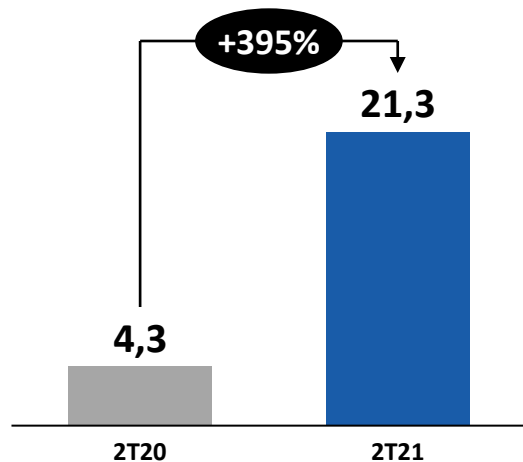
217 colaboradores em jun/21 vs. 96 em jun/20



Novas contratações principalmente para **tecnologia, marketing e customer service**

Investimento em Marketing

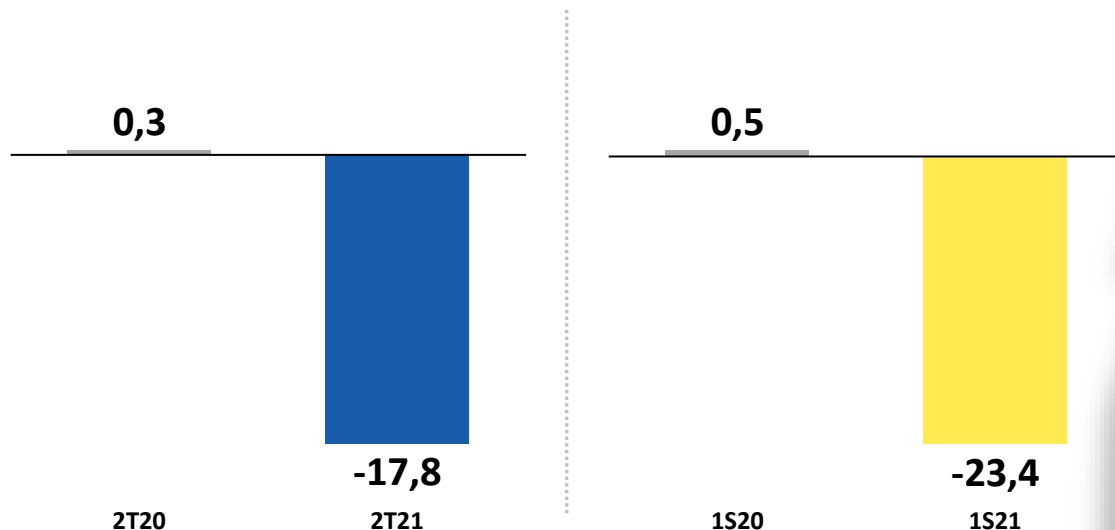
Despesas Comerciais
(R\$ milhões)



Despesas comerciais contemplam os **investimentos em marketing**, com maior concentração dos recursos em **mídia**

Resultado Líquido Impactado Pelas Maiores Despesas Operacionais

Lucro Líquido (Prejuízo)
(R\$ milhões)



André Vieira, Assistência Técnica

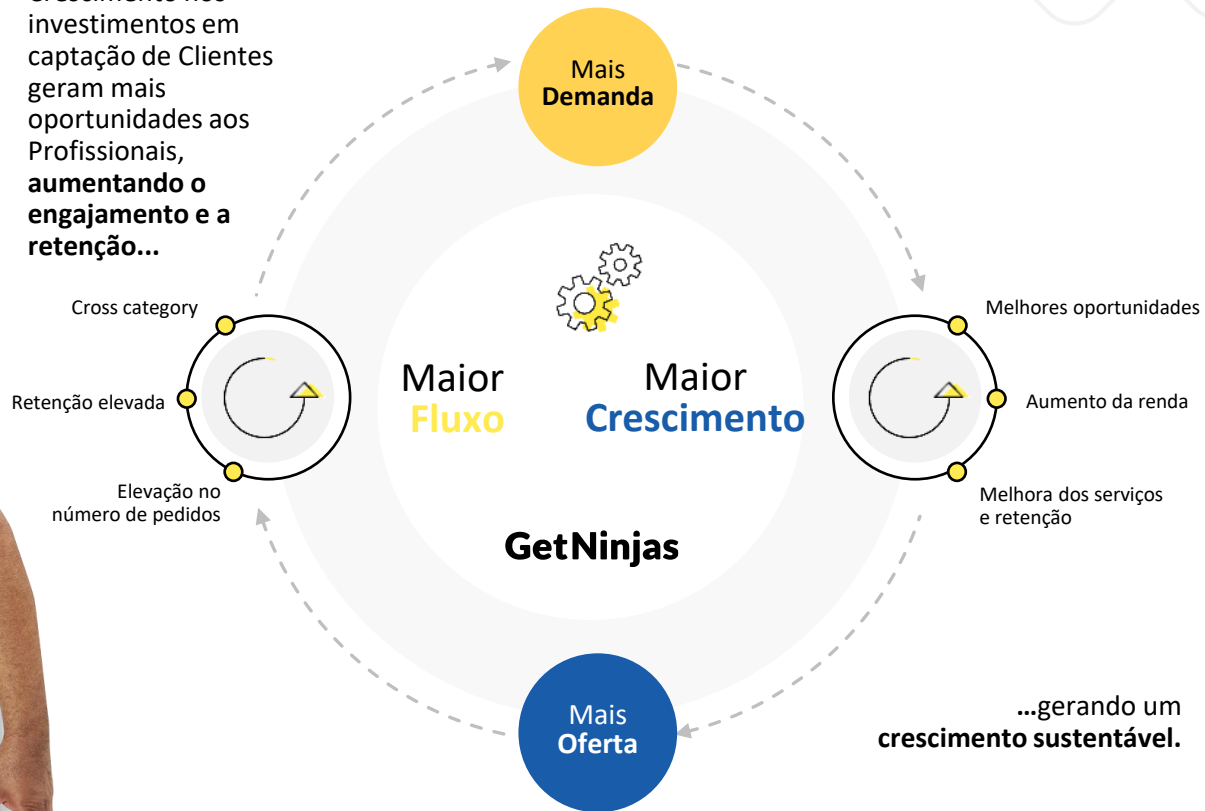
GetNinjas

Como o GetNinjas Cresce?



Modesto Celestino, Carretos e Mudanças

Crescimento nos investimentos em captação de Clientes geram mais oportunidades aos Profissionais, **aumentando o engajamento e a retenção...**



...gerando um **crescimento sustentável.**

Estratégia de Aumentar a Densidade de Profissionais



Desde Jan/20, criação de
134 novas categorias de serviços



Crescimento de
500% no cadastro de
profissionais nas 10 novas
categorias que mais se destacaram



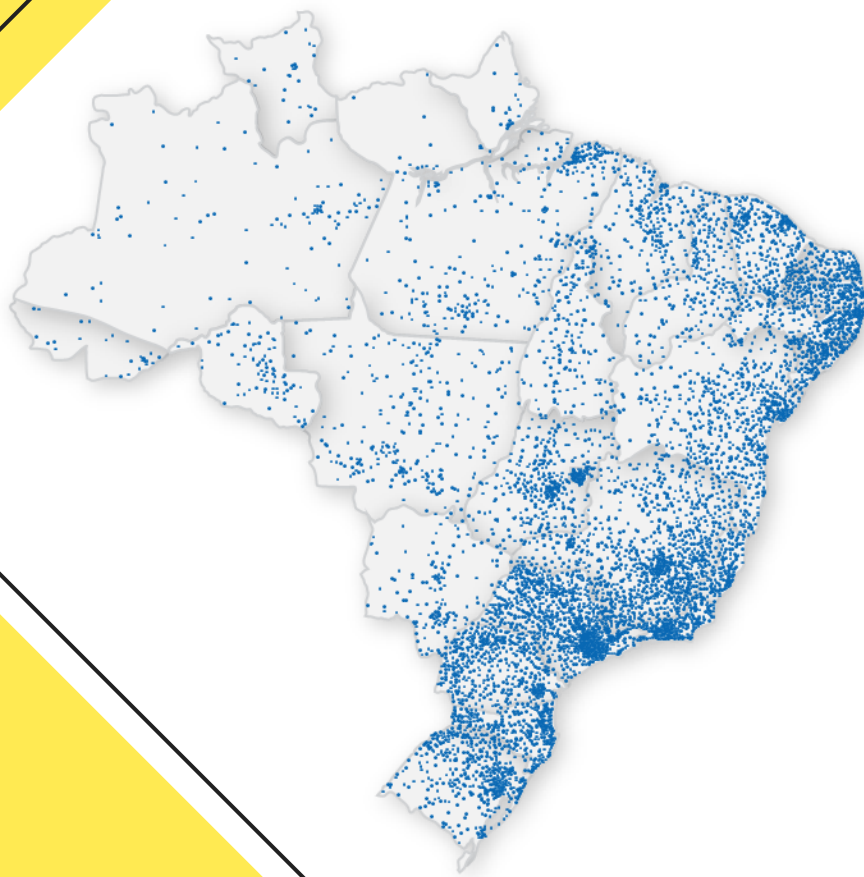
Atuação em
4.000 cidades no Brasil



Presente em
70% do território brasileiro



Expansão nos novos profissionais cadastrados
416% nas regiões Norte e Nordeste



Primeira campanha de Branding (mídia offline)



Parceria Banco Pan:

Complementando o negócio,
melhorando a experiência do
usuário e adicionando
receita



GetNinjas

Base de usuários altamente
engajada e dados
proprietários do modelo de
lead criam uma forte
vantagem competitiva

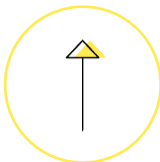


Posicionamento de
mercado com soluções
que atendem ao perfil de
público do GetNinjas
(classes C, D e E)

Próximos passos: Plano sólido para continuar crescendo



Camila Ferreira, Manicure



Crescimento & Escala

- GetNinjas está posicionado em um mercado endereçável pouco penetrado, pronto para a ruptura
- Oportunidades de crescimento orgânico e através de aquisições



Serviços Financeiros

- Oferta de produtos financeiros aos Profissionais, trazendo maior ativação e retenção
- Aumentar a captação de Profissionais apresentando a plataforma aos clientes do Banco Pan.



Treinamento aos Profissionais e Canais de Distribuição

- Disponibilizar as melhores ferramentas de treinamento e profissionalização (Academia Ninja)
- Aumentar as parcerias com empresas estratégicas

GetNinjas

Divulgação de Resultados 2T21e 1S21

→ Agosto de 2021

