

Divulgação de

RESULTADOS

1T23 | maio de 2023



 **GetNinjas**



Sumário Executivo

- **O foco para 2023 é acelerar o crescimento mantendo a eficiência nos investimentos de Marketing e reduzir ainda mais a queima de caixa**, através do aumento da eficiência dos processos, na criação de liquidez para plataforma e na gestão financeira do negócio.
- **Reduzimos a queima de caixa em 64%**, de R\$36 milhões nos 4 trimestres pós IPO para R\$ 13 milhões nos últimos 4 trimestres.
- **Melhoramos nosso resultado em 43%**, reduzindo o prejuízo de R\$ 3,7 milhões em no 1T22 para R\$ 2,1 milhões no 1T23.
- Retomamos o crescimento no 1T23, com **aumento de 3% na Receita Bruta em relação ao 1T22 e aumento de 18% em relação ao 4T22**
- Continuamos **umentando a eficiência na atração e conversão de PROs, aumentando a receita por solicitação e aumentando a recorrência de Profissionais e Clientes.**



Maior marketplace de serviços do Brasil

Presente em **mais de 4 mil cidades**

Mais de **4,8 milhões de Profissionais**

Mais de **4,5 milhões solicitações por ano**





01

O cliente **solicita um serviço**

02

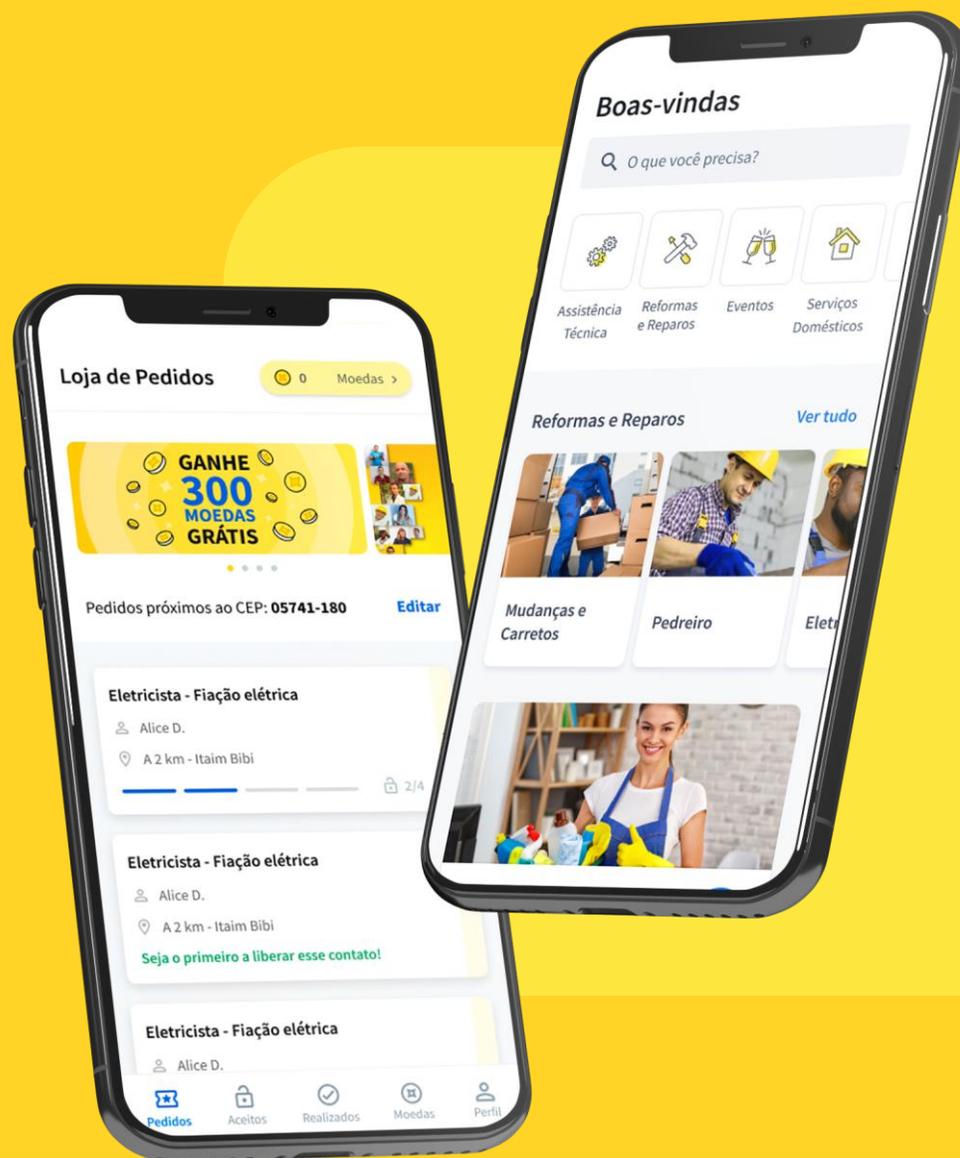
A solicitação é transmitida para PROs

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 1T23



SOLICITAÇÕES
DE CLIENTES

**1,1
mm**

[-21% vs 1T22]
[+10% vs 4T22]

BASE DE
PROFISSIONAIS

**4,8
mm**

[+15% vs 1T22]
[+4% vs 4T22]

PROFISSIONAIS
ATIVOS (UDM)

**173
mil**

[-16% vs 1T22]
[+1% vs 4T22]

ReclameAQUI

NOTA 9,2



Google Play

PRO 4,3 CLI 4,7



Apple Store

PRO 4,3 CLI 4,8

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 15,9mm

[+1% vs 1T22]
[+18% vs 4T22]

LUCRO BRUTO

R\$ 14,6mm

[+0,1% vs 1T22]
[+20% vs 4T22]

PREJUÍZO LÍQUIDO

-R\$ 2,1mm

[vs -R\$ 3,7mm no 1T22]
[vs -R\$ 0,7 mm no 4T22]

VARIAÇÃO DO CAIXA

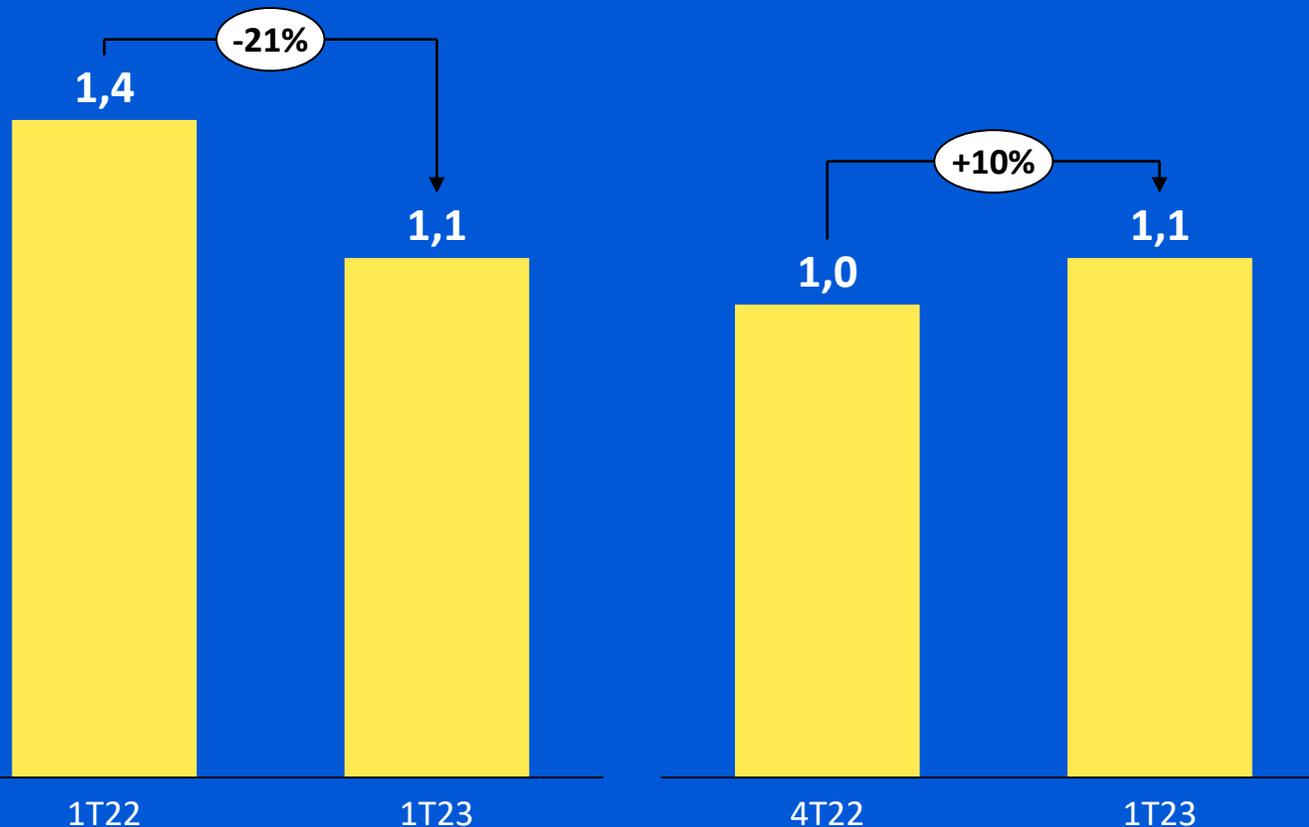
-R\$ 2,2mm

[vs -R\$ 3,1 mm no 1T22]
[vs -R\$ 5,0 mm no 4T22]



Solicitações de clientes

[# milhões]

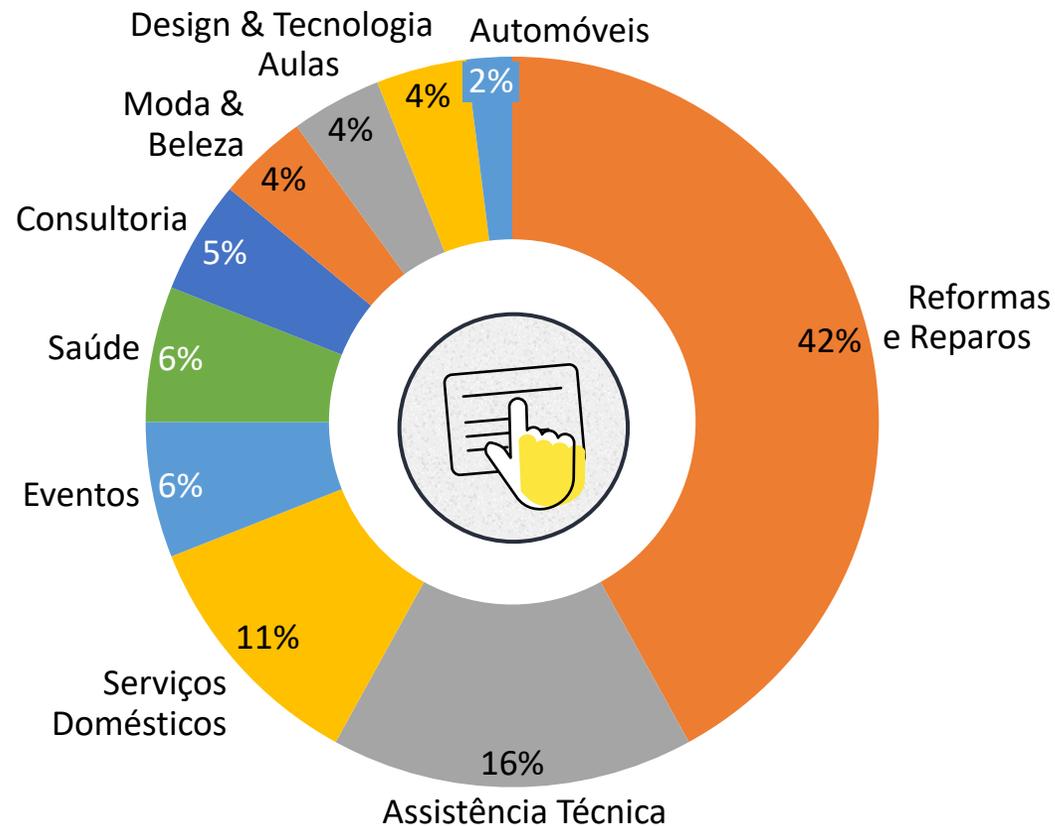


- No 1T23 reduzimos em 25% os investimentos em Marketing em relação ao 1T22, o que impacta diretamente o volume de solicitações de Clientes.
- Trabalhamos para **melhorar a eficiência desses investimentos**, reduzindo o CPA e amenizando o impacto da redução dos investimentos em Marketing.
- No 4T23 os clientes realizaram 1,1 milhão de solicitações de serviços, representando uma redução de 21% em relação a 1T22 e um crescimento de 10% em relação ao 4T22.



Solicitações por Categoria

[1T23 - % do total de solicitações]

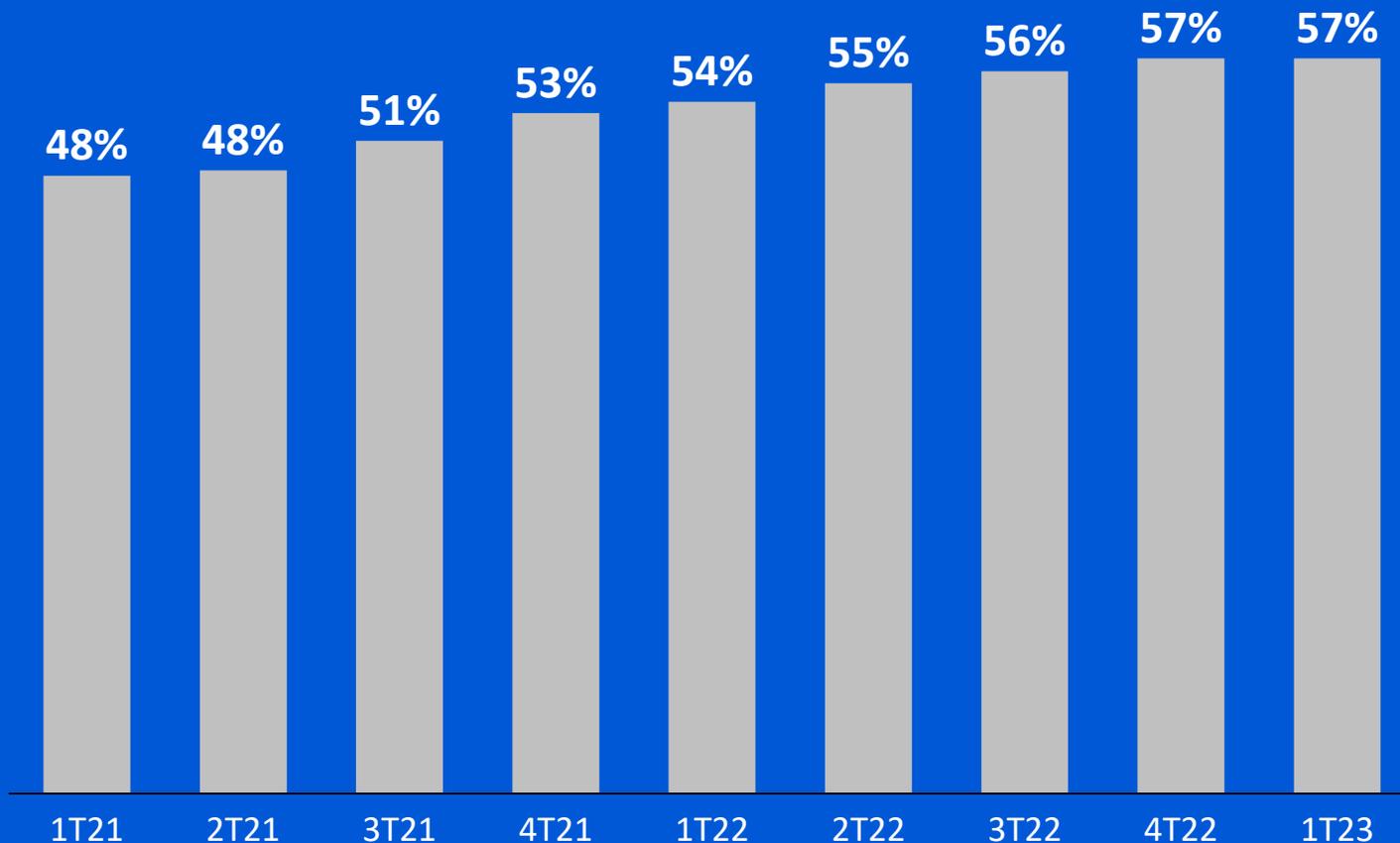


- As categorias que concentraram o **maior volume de solicitações no 1T23** foram:
 - **Reformas e Reparos**
 - **Assistência Técnica**
 - **Serviços Domésticos**
- Essas mesmas categorias têm sido as principais nos últimos anos.
- Além de ser a maior categoria, “Reforma e Reparos” também apresenta uma das maiores “monetizações por solicitação”.



Recorrência de clientes

[% total de clientes]

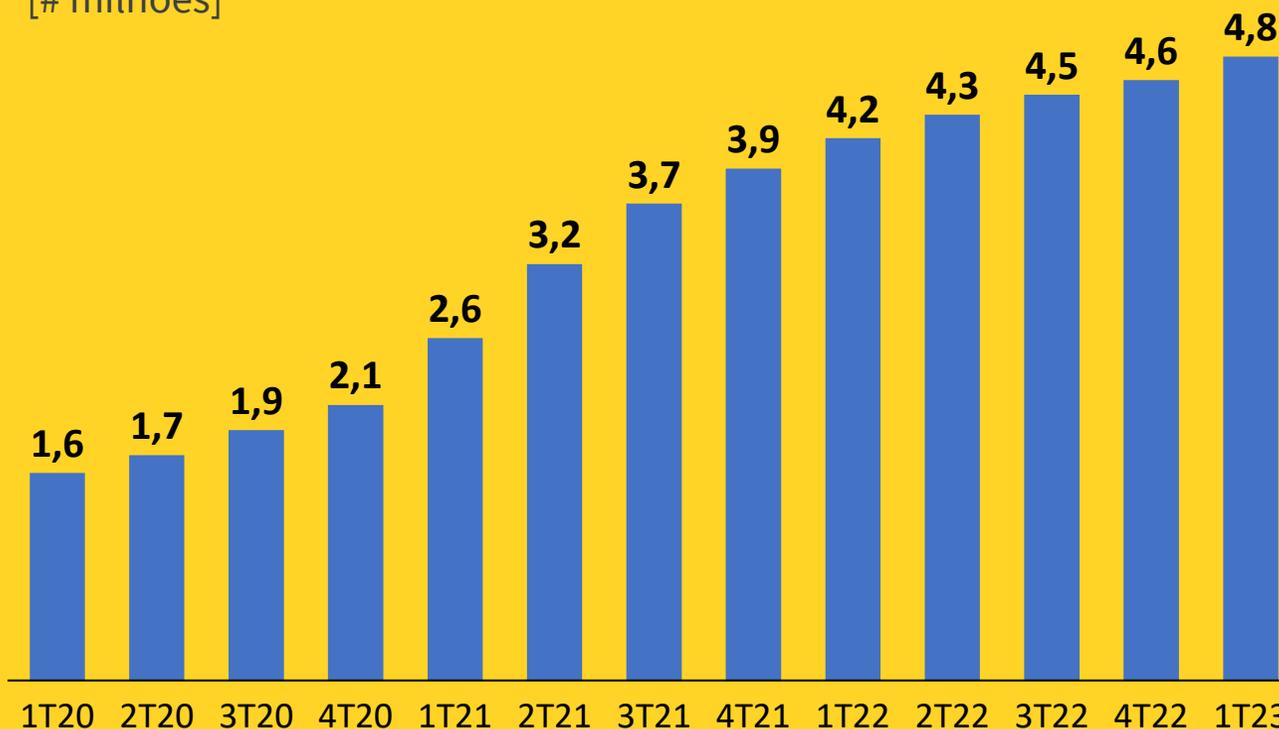


- **57% dos clientes eram recorrentes no 1T32**, ou seja, já tinham realizado anteriormente outra solicitação de serviço na plataforma.
- Importante destacar a evolução contínua na recorrência dos Clientes, resultado de diversas ações na melhoria da oferta de serviços, matching entre CLIs e PROs, segmentação 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.



Base de PROs Cadastrados

[# milhões]



PROs Ativos [‘000, últimos 12 meses]

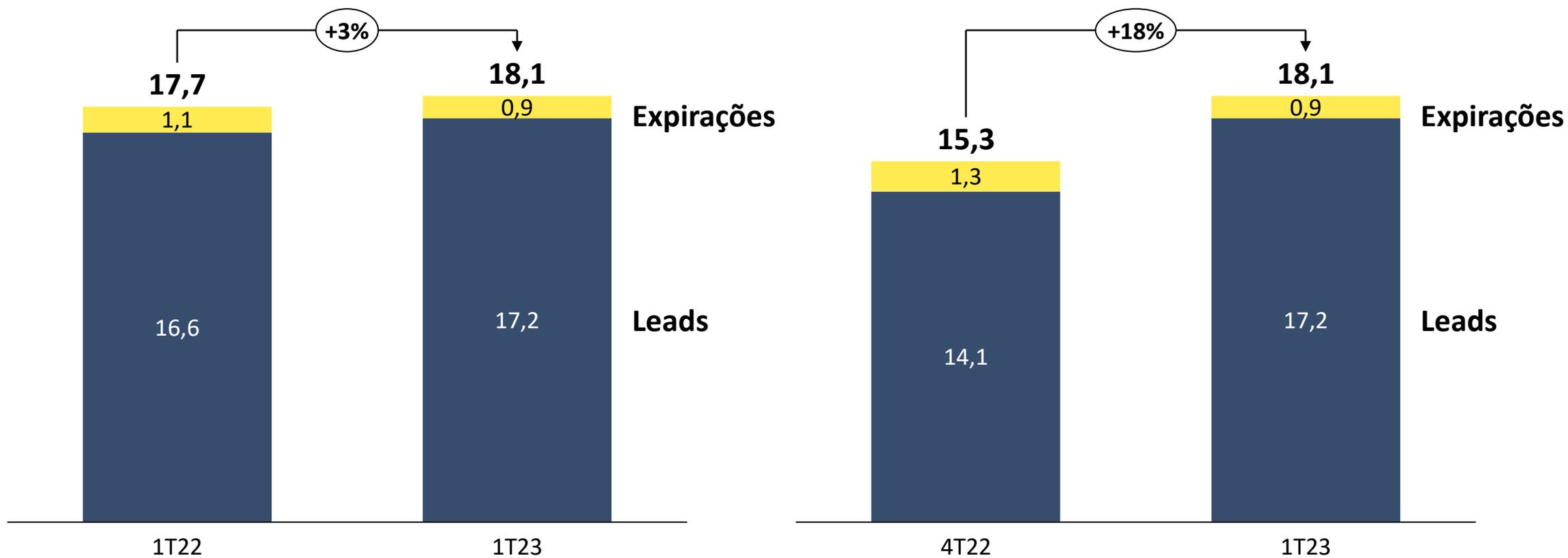
96 101 108 112 141 179 205 215 207 188 175 172 173

- Fizemos investimentos acelerados em Marketing em 2021 e **dobramos nossa base de Profissionais e PROs Ativos**.
- Em 2022, **reduzimos em 43% os investimentos em Marketing** e focamos na **conversão e retenção** desses Profissionais.
- **Com isso, a quantidade de PROs Ativos variou em função da quantidade de solicitações, para manter o equilíbrio da plataforma.**

COMPOSIÇÃO DE RECEITA BRUTA



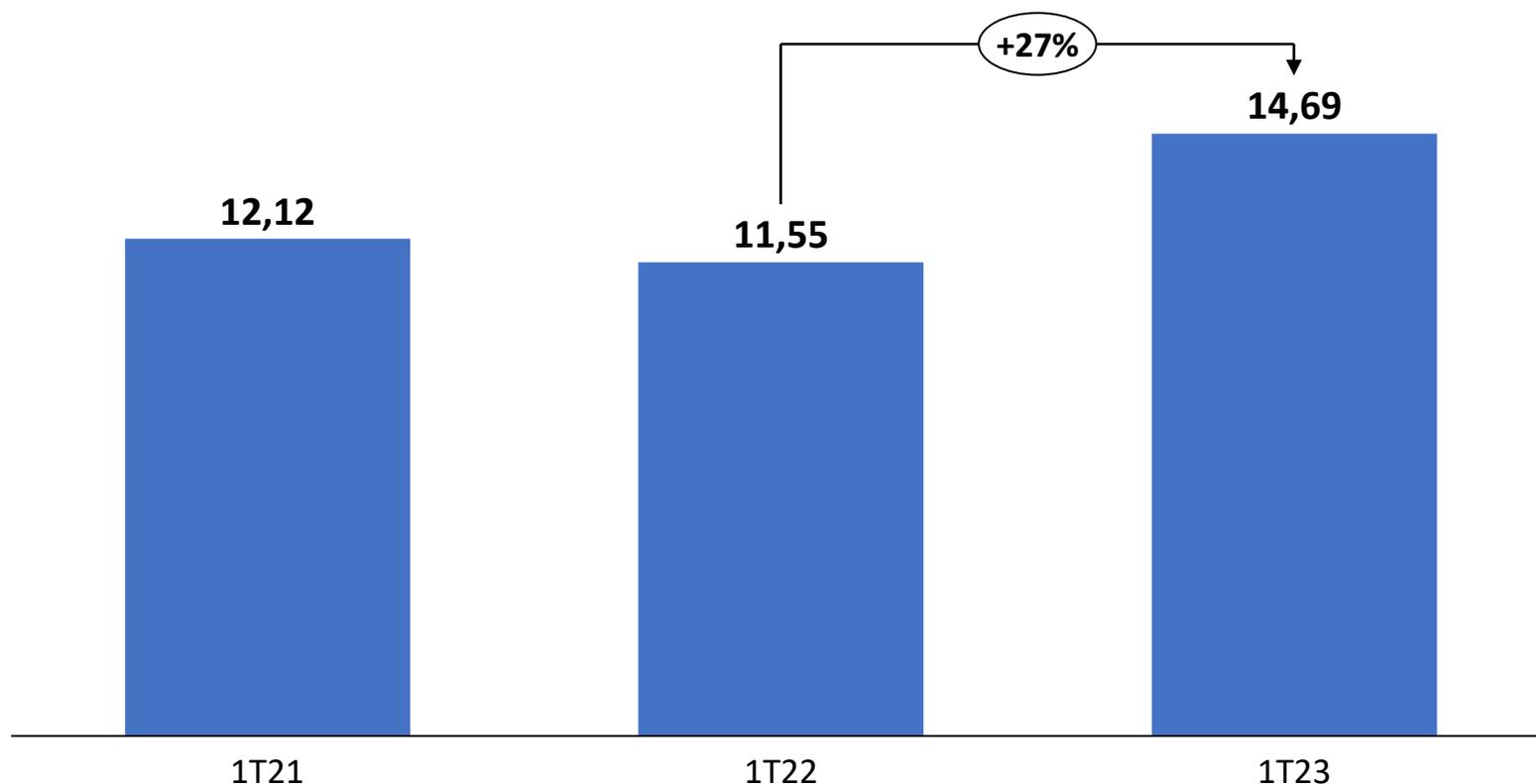
Receita Bruta [R\$ milhões]





Receita dividida pela quantidade de solicitações

[R\$ / solicitação]



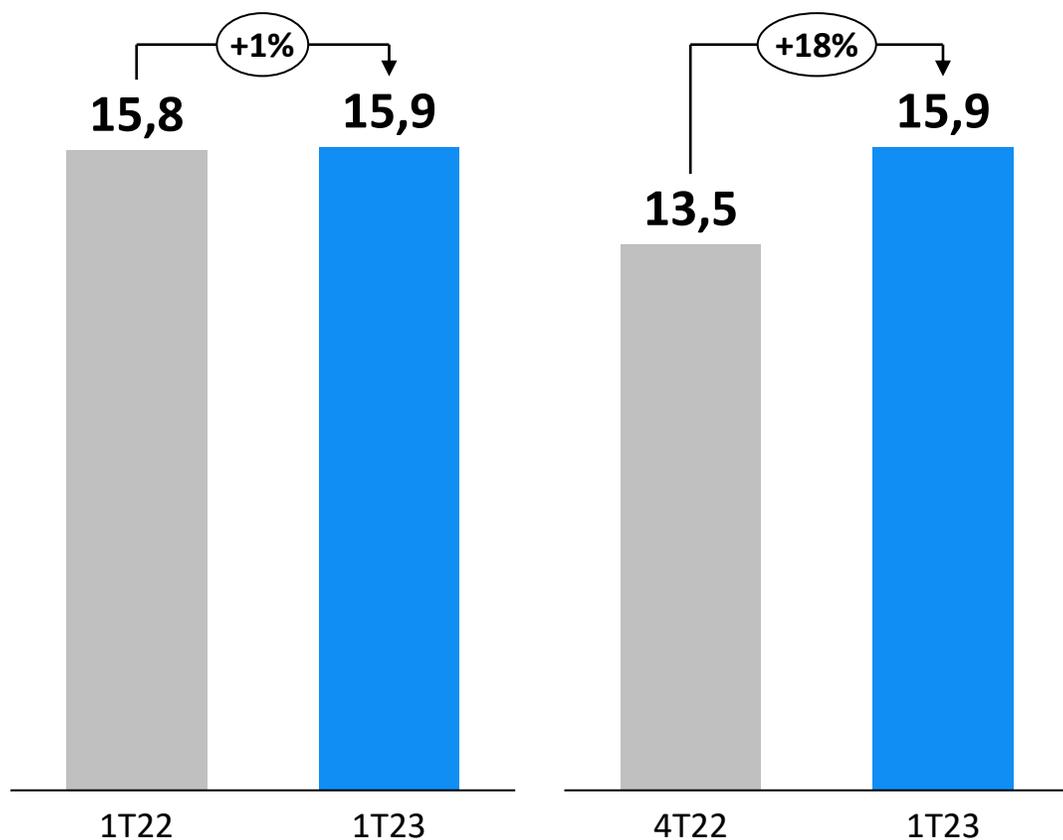
- Houve um aumento da monetização de solicitações, o que pode acontecer pelo aumento no valor da lead e pelo aumento de leads por solicitação
- **O aumento foi de 27% na monetização de solicitações no 1T23 em relação ao 1T22.**
- Isso foi gerado, principalmente, pela melhoria na qualidade das solicitações e melhor matching com Profissionais.

RECEITA LÍQUIDA E LUCRO BRUTO



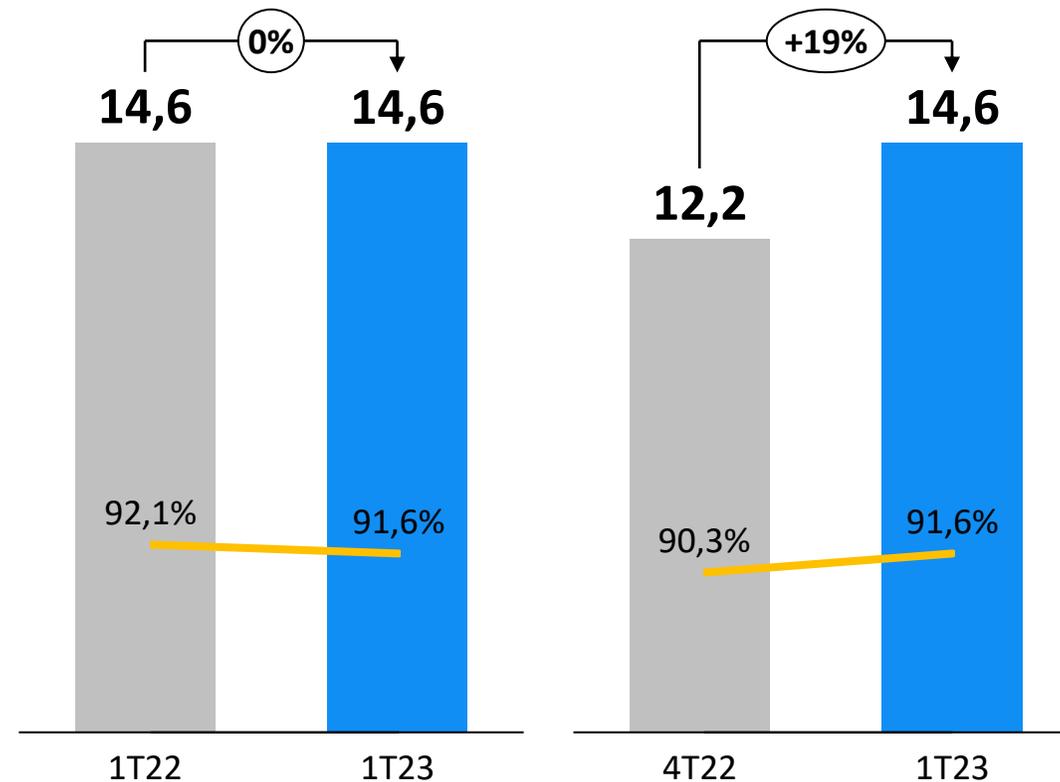
Receita Líquida

[em R\$ milhões]



Lucro Bruto

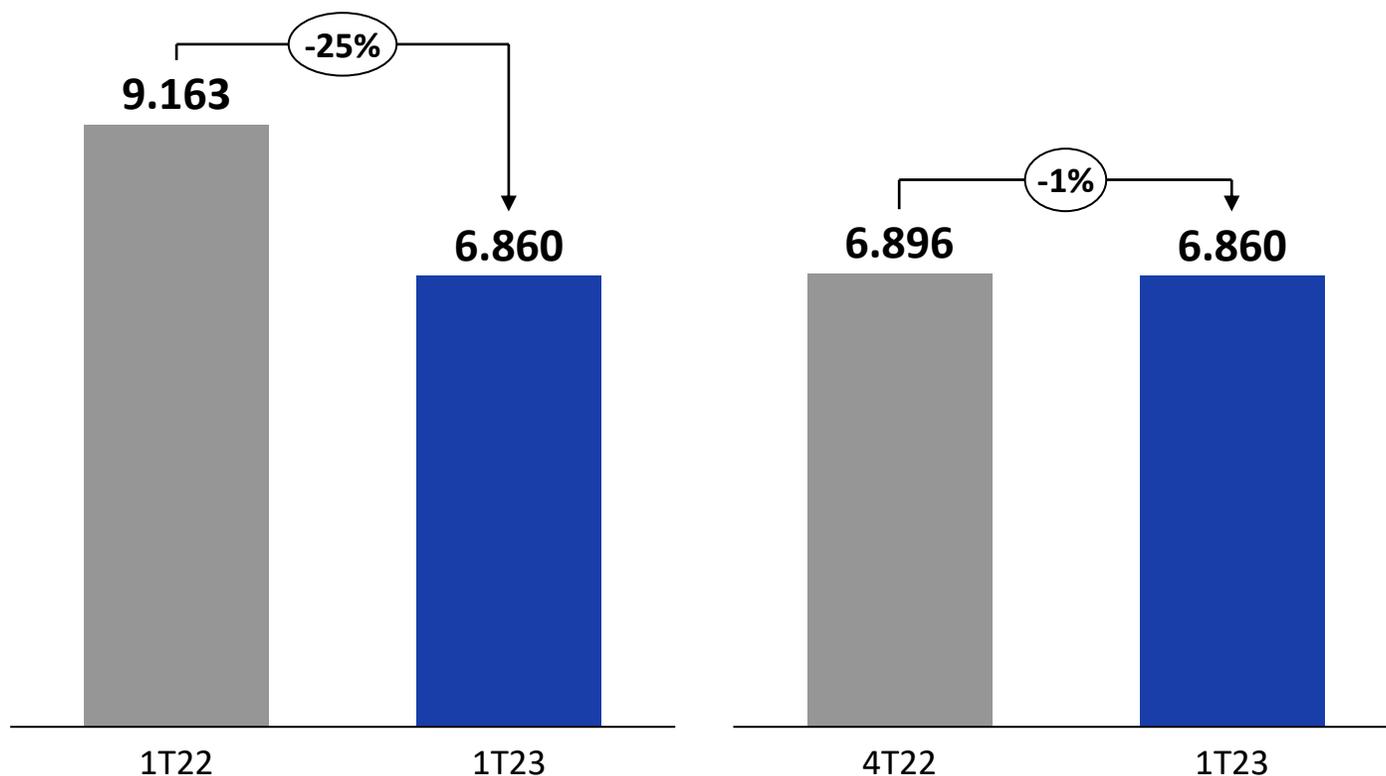
[Em R\$ milhões e % da Receita Líquida]





Despesas Comerciais e Marketing

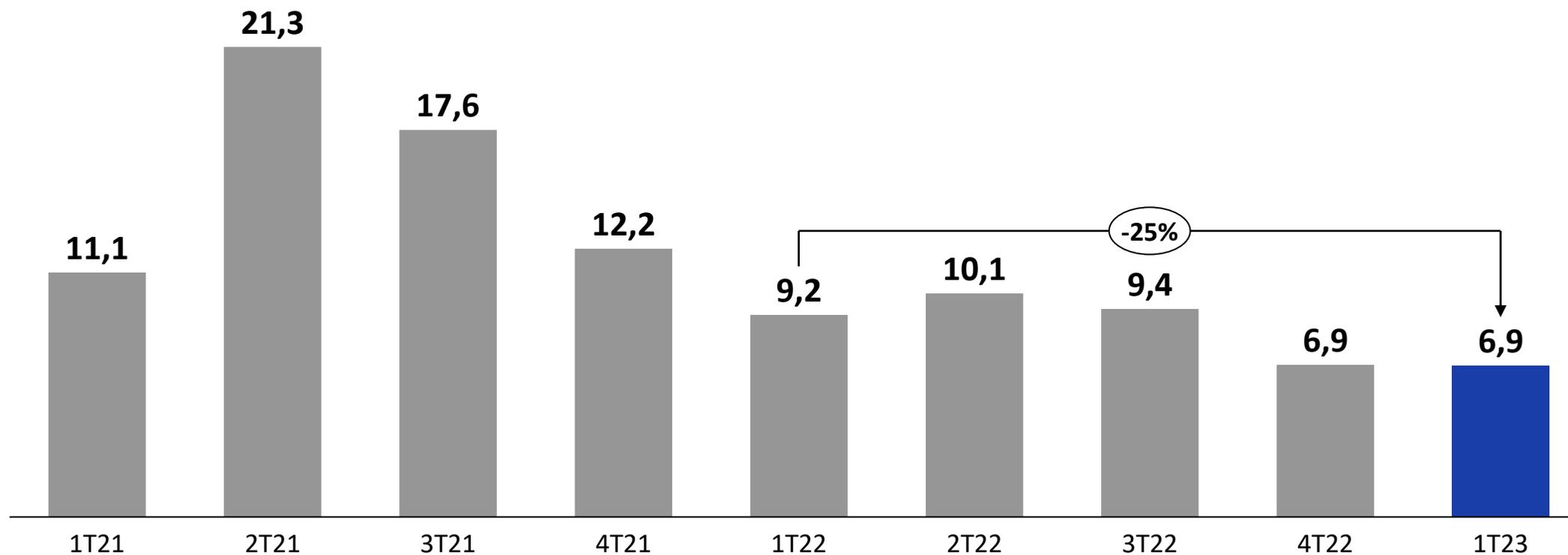
[em R\$ milhões]



- Os investimentos em Marketing no 1T23 tiveram uma redução de 25% em relação a 1T22.
- Comparado ao 4T22, os investimentos em Marketing ficaram no mesmo patamar (-1%).
- Refinamos a 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, na busca de maior rentabilidade combinada com um crescimento sustentável.



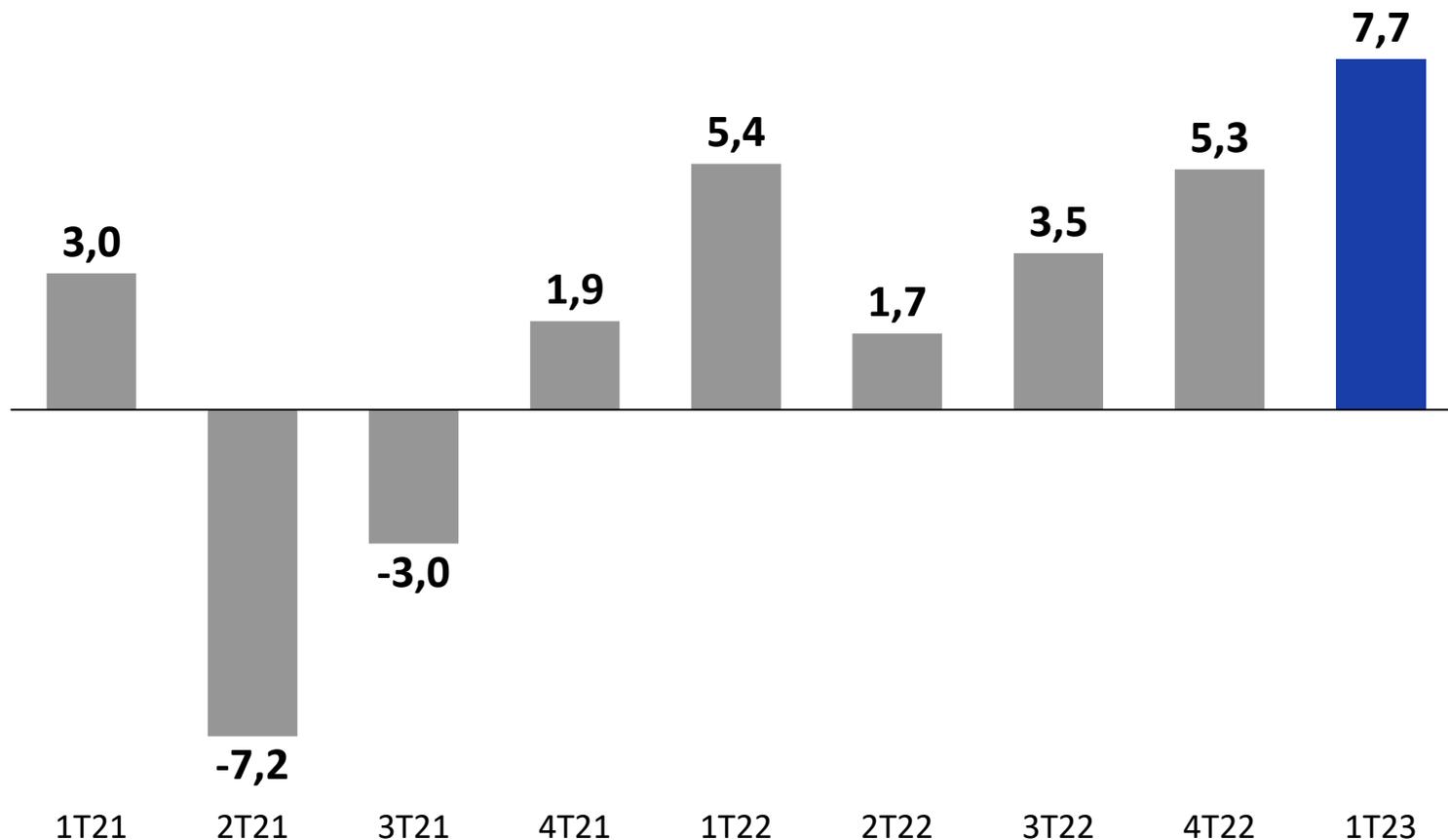
Despesas Comerciais e Marketing [em R\$ milhões]





Lucro bruto menos despesas de Marketing

[em R\$ milhões]

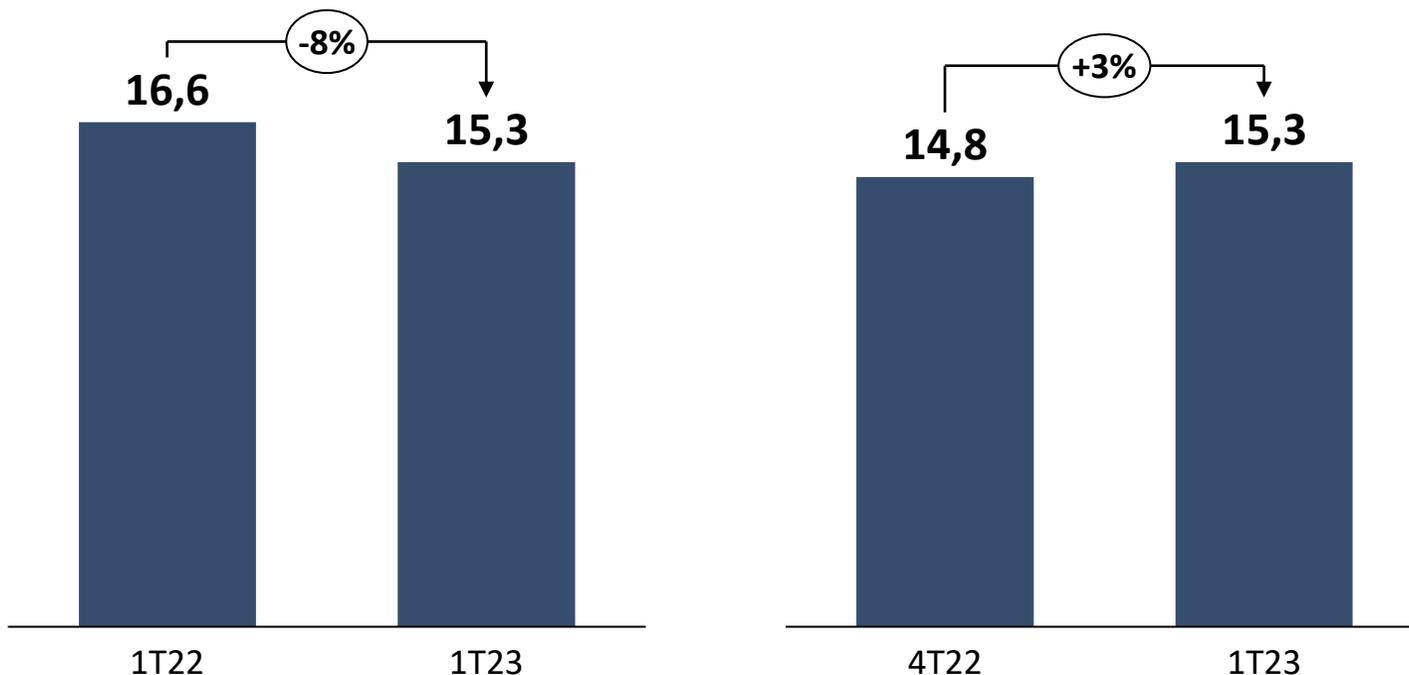


- Os altos investimentos em Marketing em 2021 impulsionaram o crescimento de receita daquele ano, mas isso resultou em um saldo negativo (valor gasto em Marketing foi maior que Lucro Bruto).
- **Desde o final de 2021 estamos calibrando (e reduzindo) investimentos em Marketing;** 4T21 e 1T22 ainda foram favorecidos pelos investimentos de 2021 (principalmente em PROs).
- **Temos uma evolução contínua da eficiência em Marketing desde o 2T22.**



Despesas Gerais e Administrativas

[em R\$ milhões]

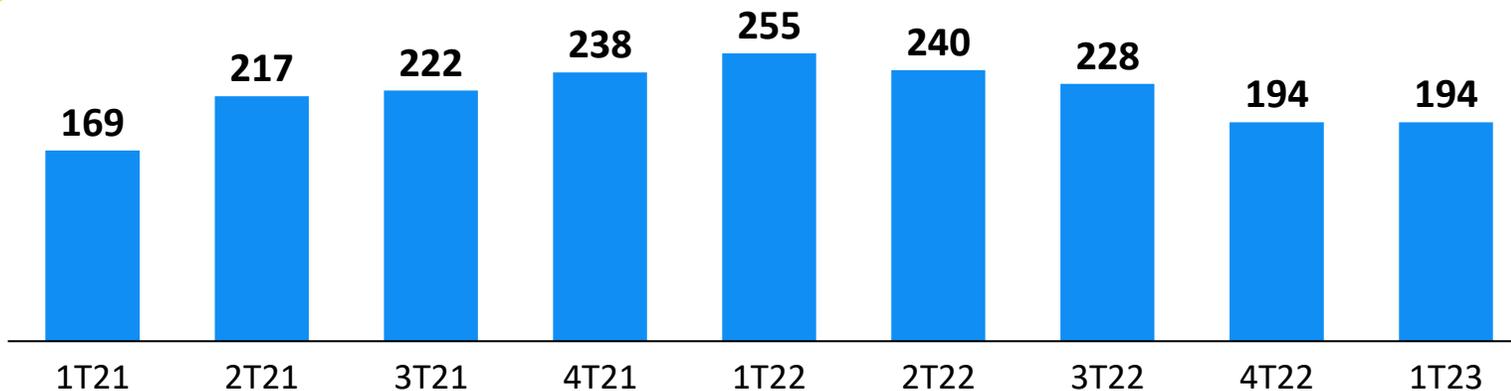


- As despesas Gerais e Administrativas foram de R\$ 15,3 milhões no 1T23, representando uma redução de 8% em relação ao 1T22 (de R\$ 16,6 milhões).
- Em relação ao 4T22 (R\$ 14,8 milhões), ficaram no mesmo patamar (+3%)
- As principais variações do 1T23 em relação ao 1T22 foram nas equipes de vendas terceirizadas, serviços de terceiros (por exemplo: assessoria jurídica) e uma menor amortização de projetos, somados a um efeito não recorrente (reversão de provisões) que impactou positivamente o 1T22.



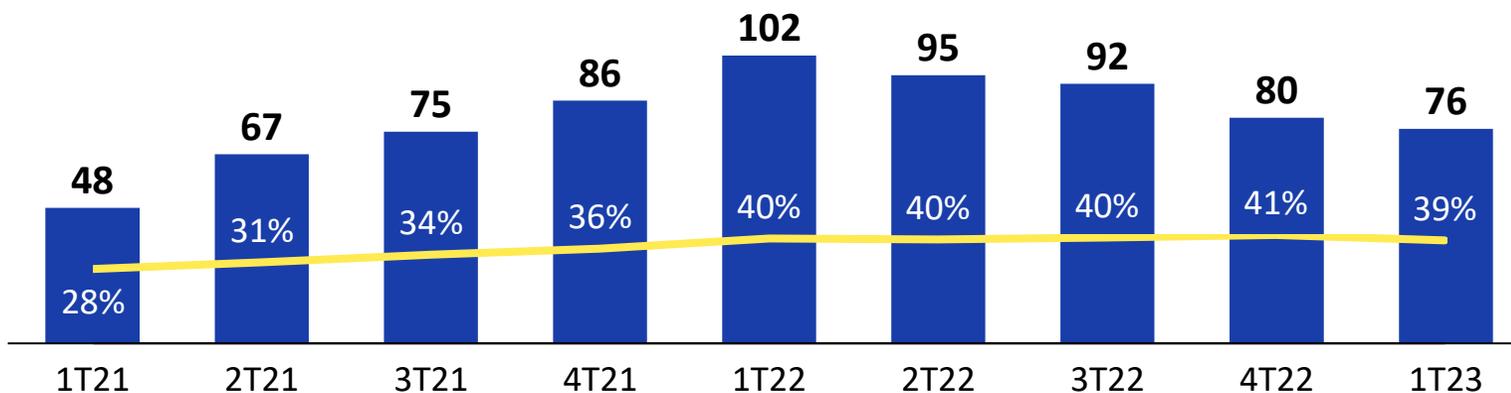
Colaboradores (total)

[em # pessoas]



Colaboradores Tech e Produto (total)

[em # pessoas e % do total colaboradores]



- No 1T23 tivemos uma redução de 61 colaboradores vs. 1T22 e mantivemos a mesma quantidade de colaboradores que no 4T22.
- **Ainda assim, Tech e Produto representam ~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.**

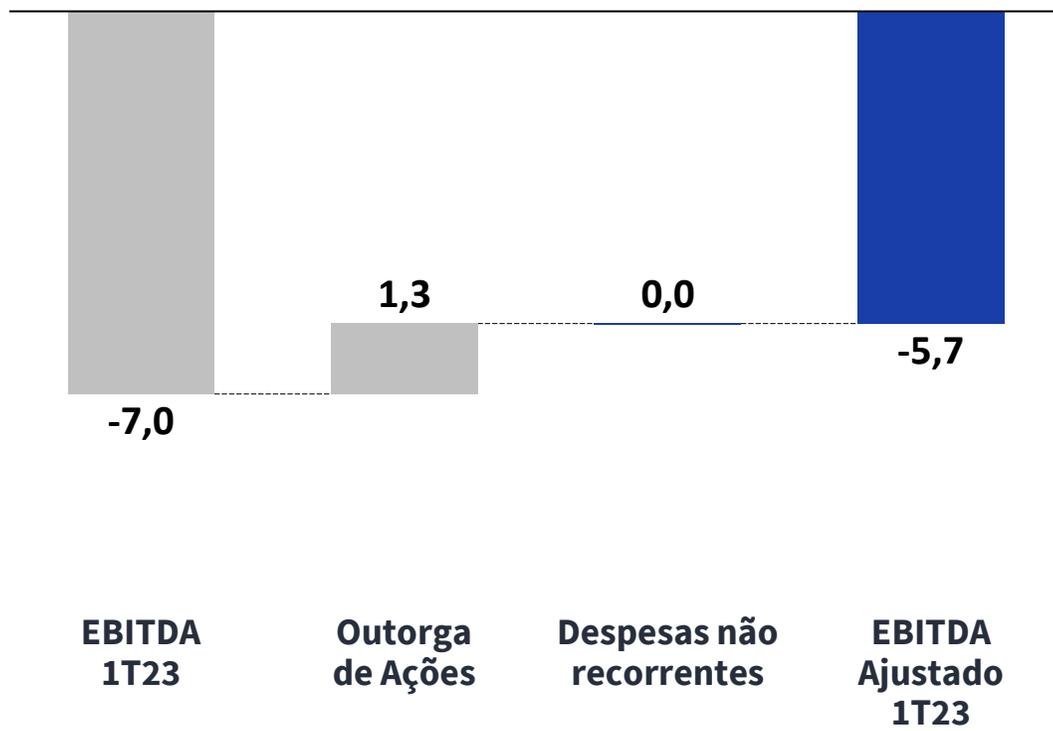
EBITDA AJUSTADO



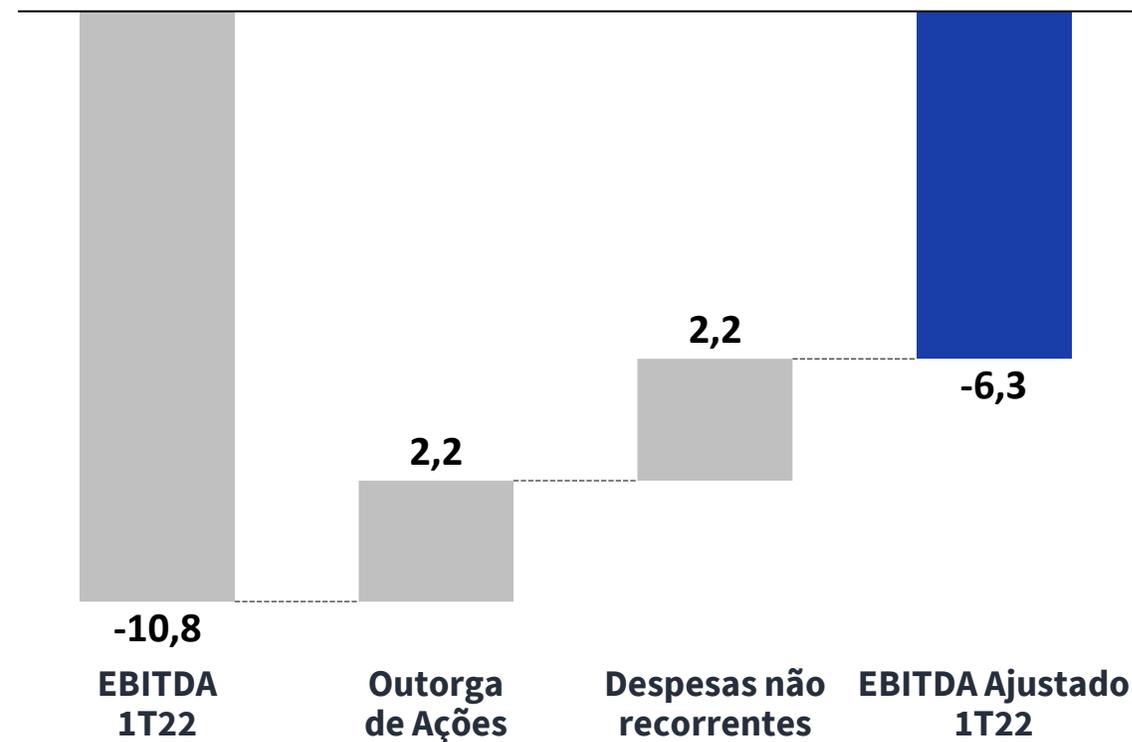
EBITDA Ajustado

[em R\$ milhões]

Reconciliação 1T23



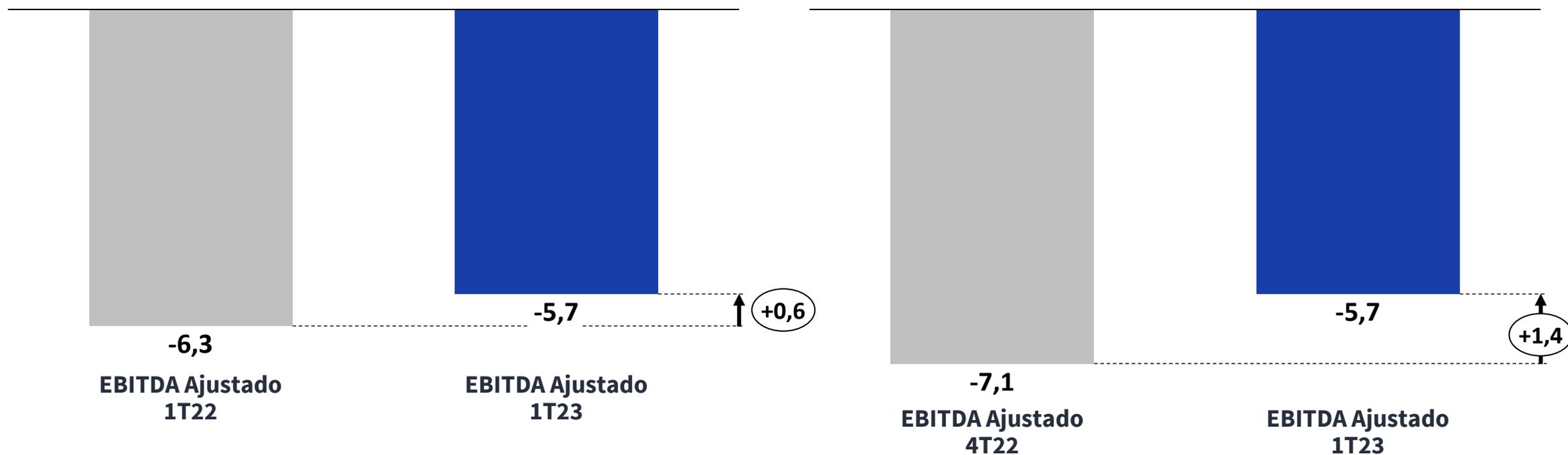
Reconciliação 1T22





EBITDA Ajustado

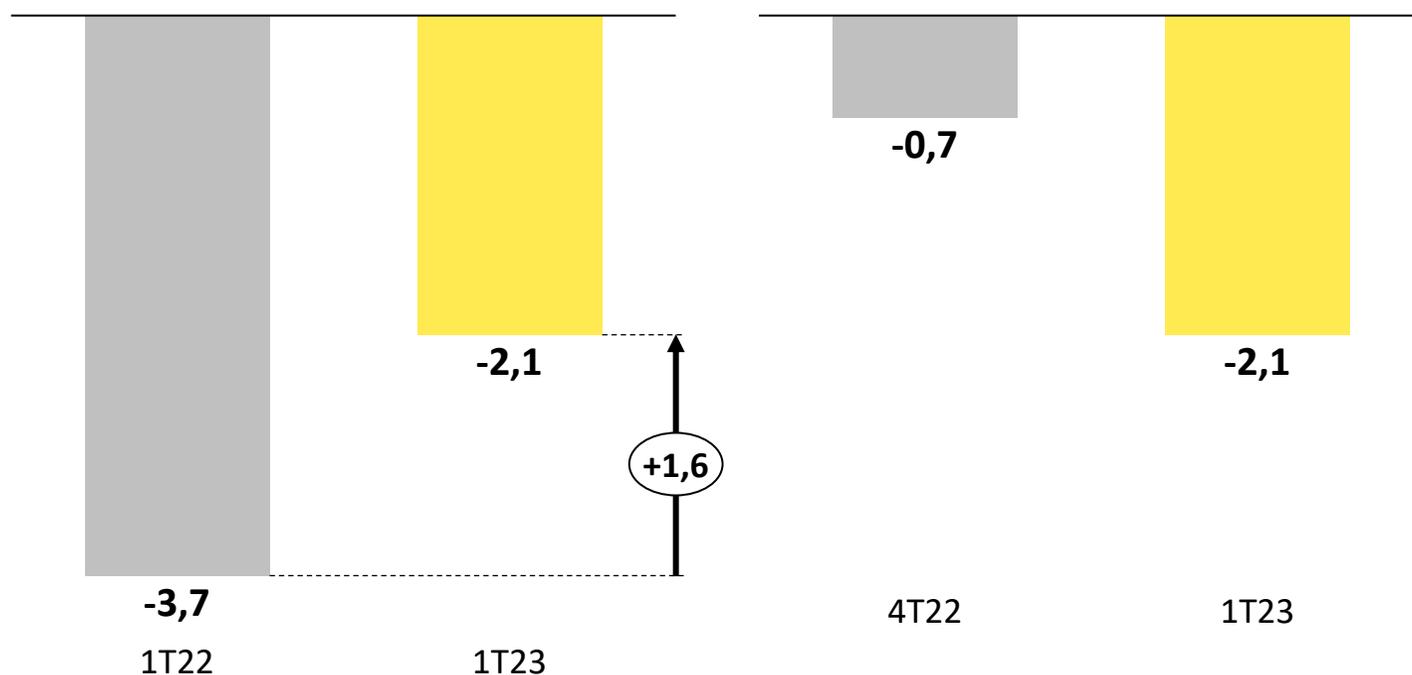
[em R\$ milhões]





Lucro (Prejuízo) Líquido

[em R\$ milhões]

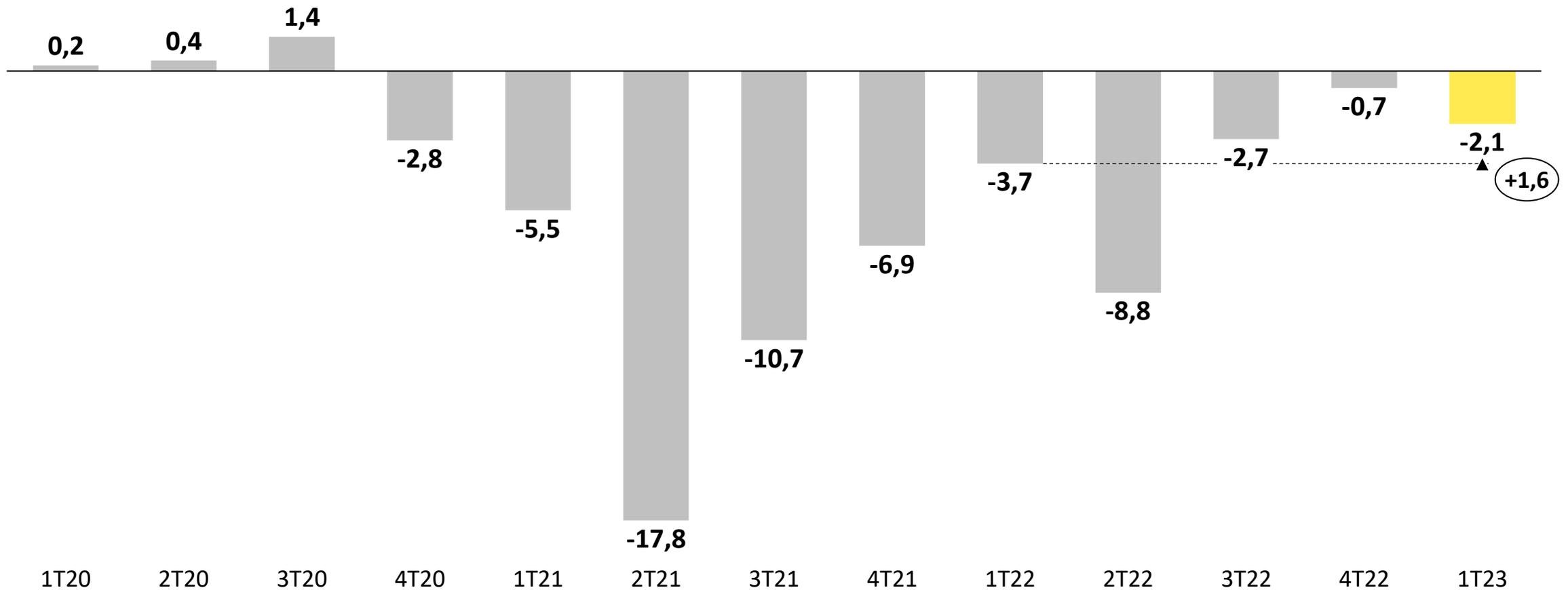


- **Resultado do 1T23 traz uma melhoria de 44% vs. 1T22, ou seja, R\$ 1,6 milhão a menos de prejuízo**
- **O resultado financeiro líquido foi de R\$ 5,5 milhões no 1T23, uma redução de 24% em relação ao 1T22 (R\$ 1,7 milhão abaixo).**
- Os eventos ocorridos no mercado de crédito corporativo brasileiro nos primeiros meses de 2023 afetaram diretamente o resultado financeiro do 1T23, impactando negativamente a rentabilidade dos nossos fundos (não houve perda no valor do principal das aplicações consolidadas de investimentos).



Lucro (Prejuízo) Líquido

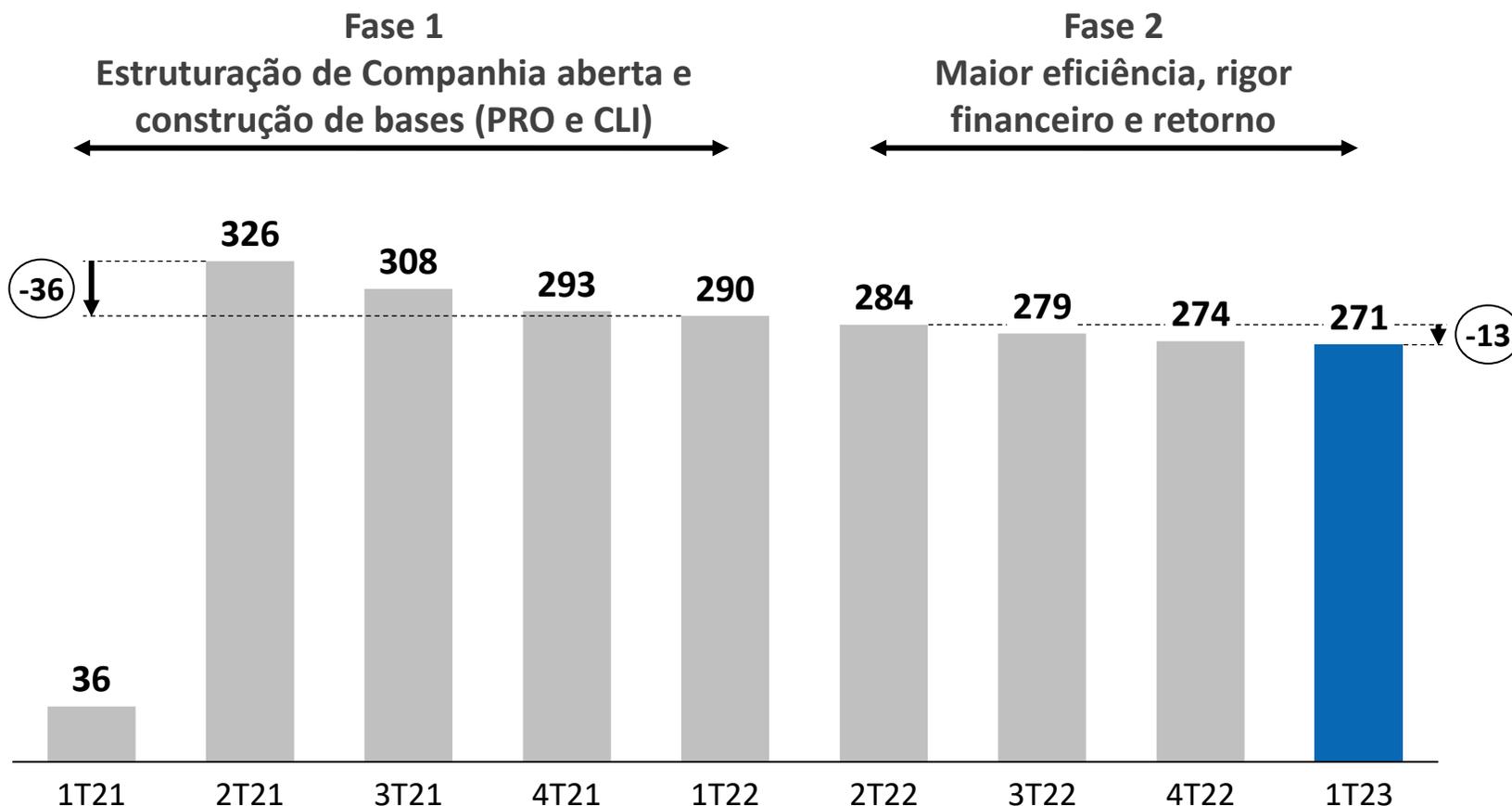
[em R\$ milhões]





Caixa e equivalentes

[em R\$ milhões]



- **Reduzimos a queima de caixa em 64%** (de R\$36 milhões nos 4 trimestres pós IPO para R\$ 13 milhões nos últimos 4 trimestres).

- **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.

