

RESULT

GetNinjas

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS** | 1T2022

MAIO DE 2022



GetNinjas

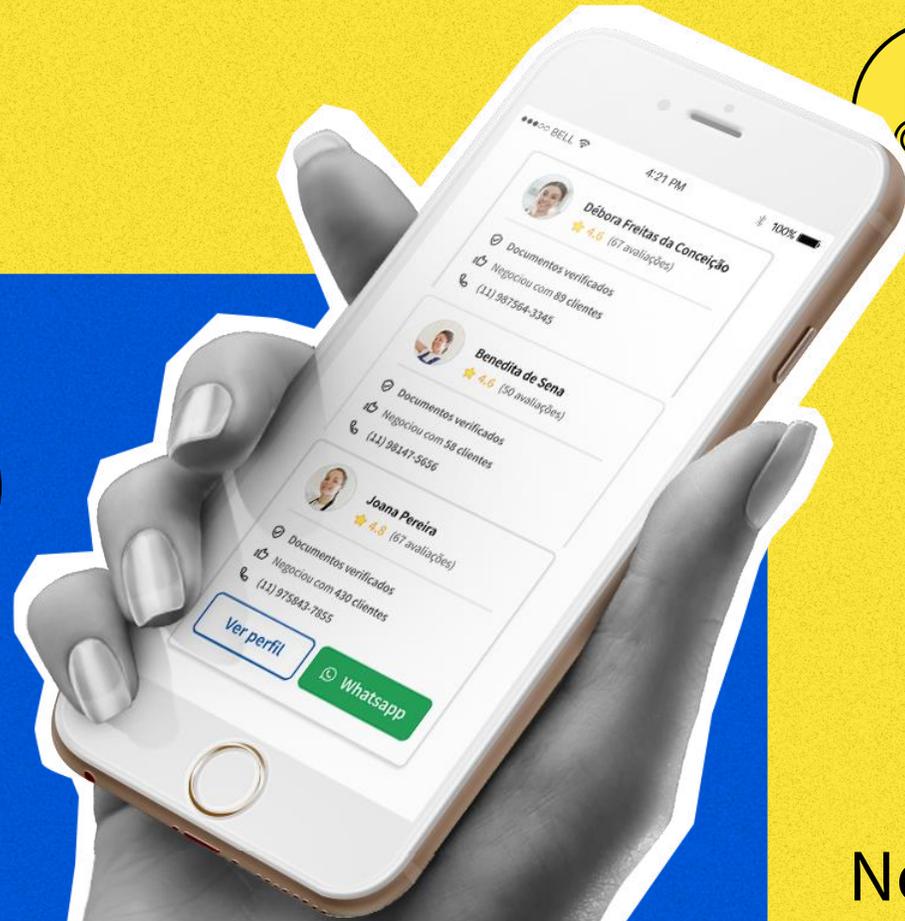
02

A solicitação é transmitida para PROs



01

O cliente solicita um serviço



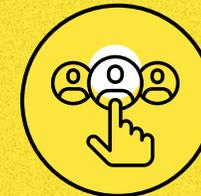
03

Os PROs pagam para fazer um orçamento



04

O cliente escolhe o profissional



Nós somos a **conexão**

entre quem **precisa**
e quem **sabe fazer.**

Destques

GN



4,1 MM
Base
PROs



207 MIL
Profissionais
ativos



1,4 MM
Solicitações
de clientes



R\$ 15,8 MM
Receita
Líquida



R\$ 14,6 MM
Lucro
Bruto



-R\$ 3,7 MM
Prejuízo
Líquido



-R\$ 3,1 MM
Variação
do Caixa

Nota
9,2

ReclameAQUI

PRO CLI
4,1 4,8

 **Apple Store**

PRO CLI
4,2 4,7

 **Google Play**

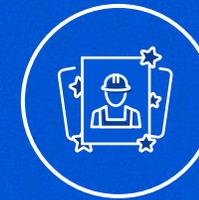
PROs



1,5 MM
de PROs cadastrados
em 12 meses

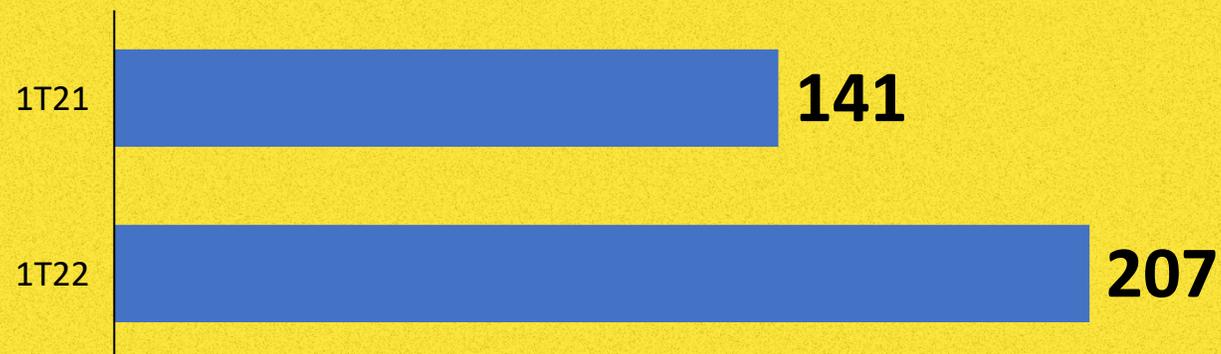


232 MIL
cadastros apenas em 1T22



207 MIL
PROs ativos

PROs ativos (mil)



Crescimento de
47%
em um ano

Estratégia de aumentar a **densidade de profissionais**

DEMANDA



Presente em mais de
70%
do território brasileiro



Atuação em mais de
4 MIL
cidades no Brasil



Expansão regional em
todas as UFs



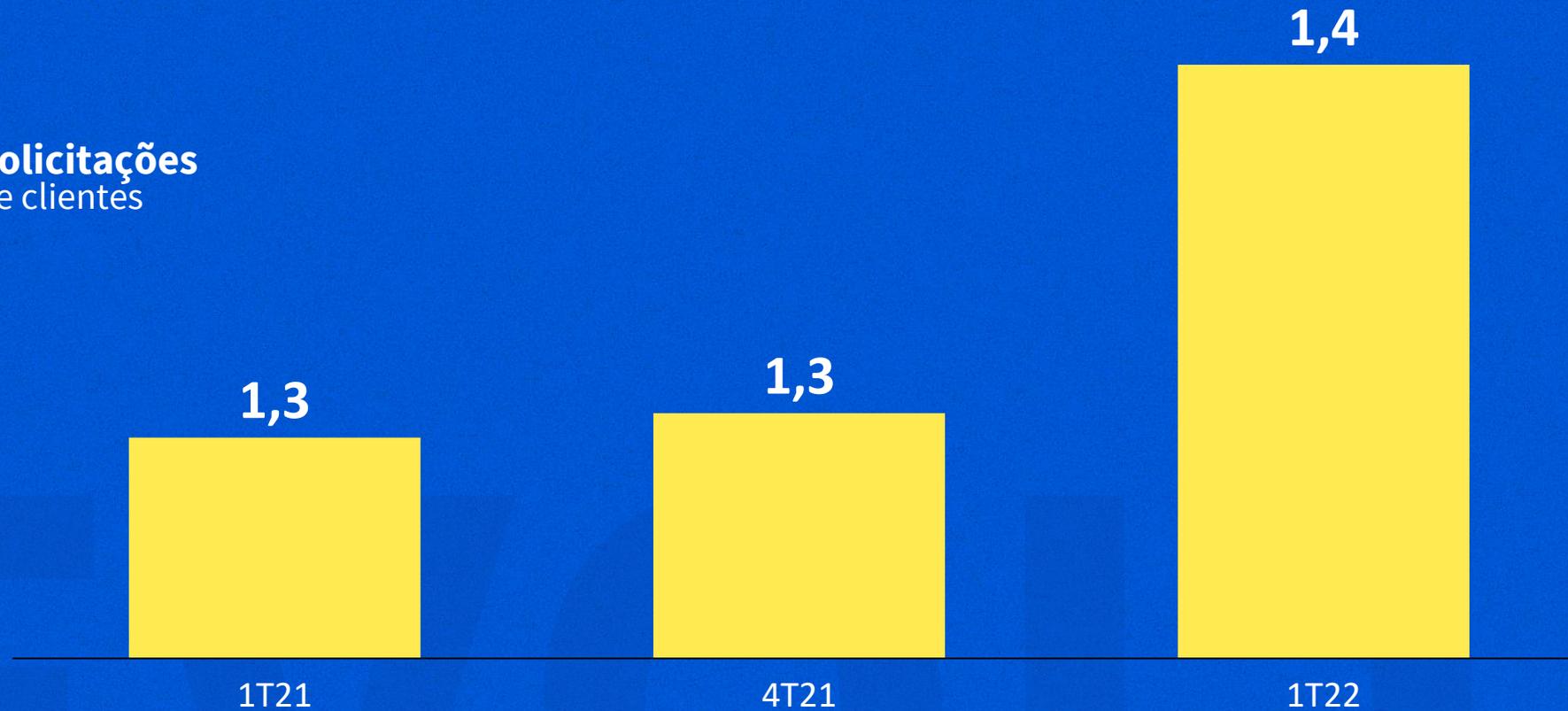
Densidade (Solicitações /
1.000 hab.) em todas UFs
dobrou



Cada ponto azul
é uma solicitação

EVOLUÇÃO DAS SOLICITAÇÕES DE CLIENTES

Solicitações
de clientes



Assim como nos últimos trimestres, as principais categorias do 1T22 foram **“Reformas e Reparos”**, **“Assistência Técnica”** e **“Serviços Domésticos”**

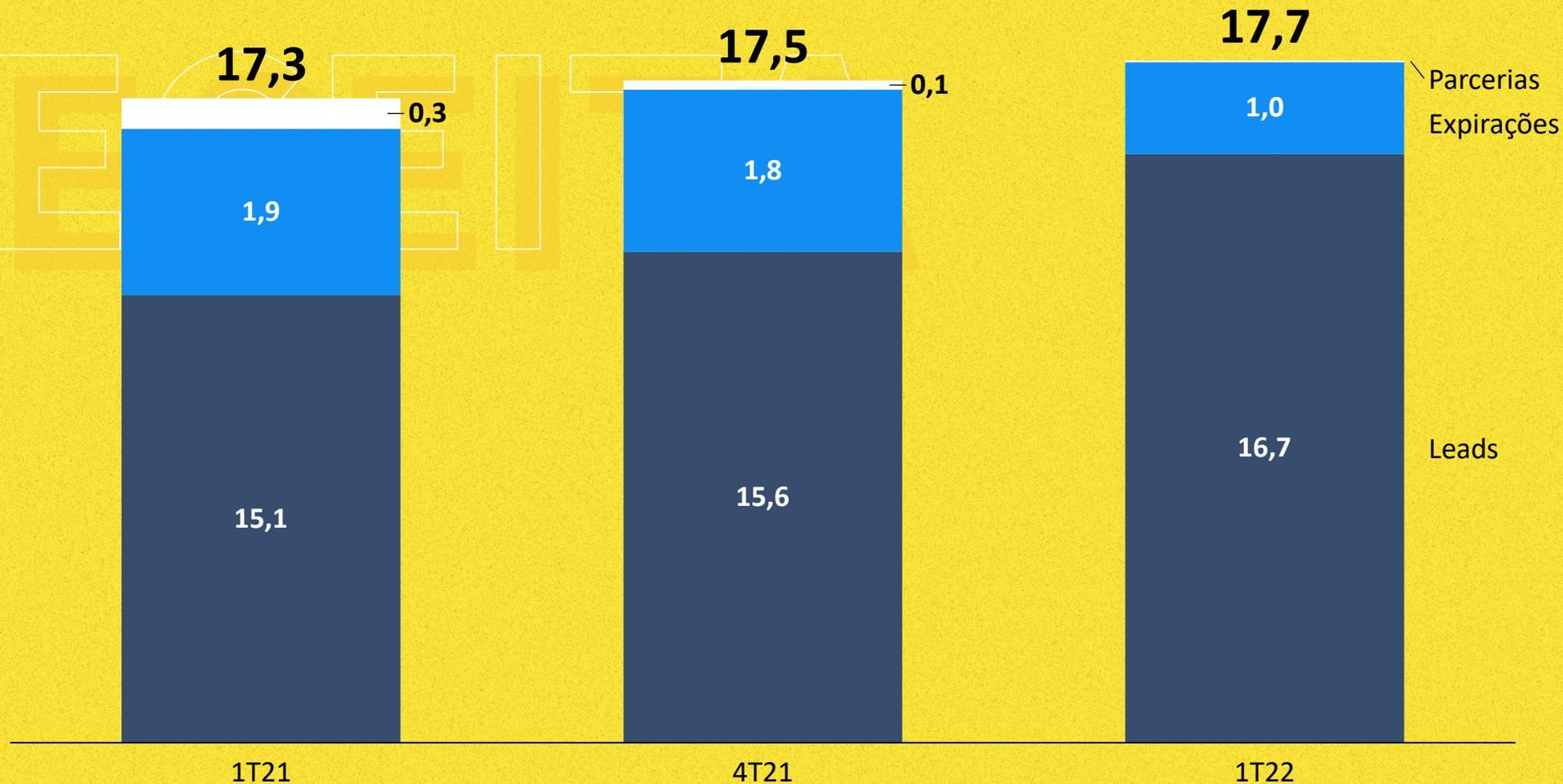


54% dos clientes já haviam comprado anteriormente

Composição da Receita Bruta

GN

Em R\$ milhões

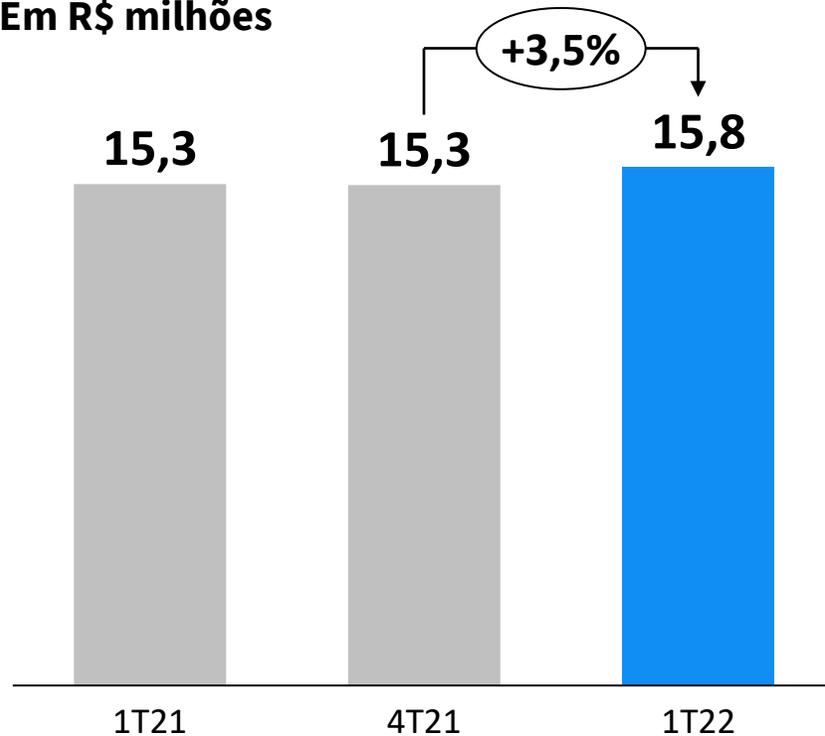


Receita Líquida e Lucro Bruto



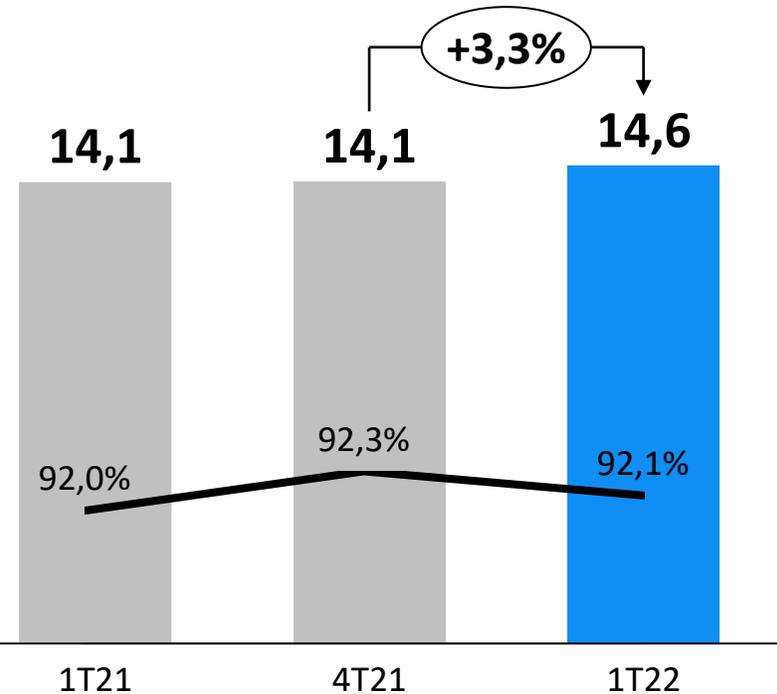
Receita **Líquida**

Em R\$ milhões



Lucro **Bruto**

Em R\$ milhões e % da Receita Líquida

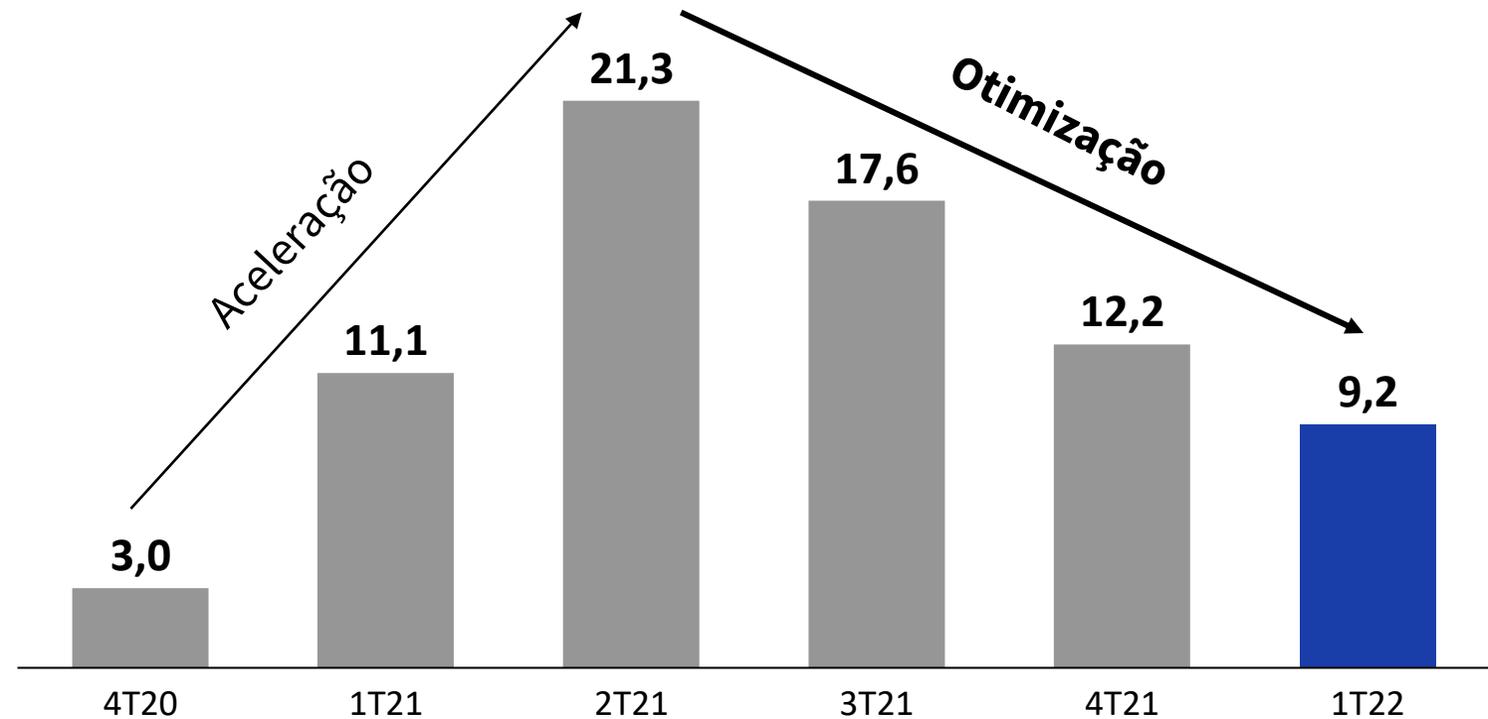


Otimização dos recursos

Redução de 25% nas despesas desde o último trimestre

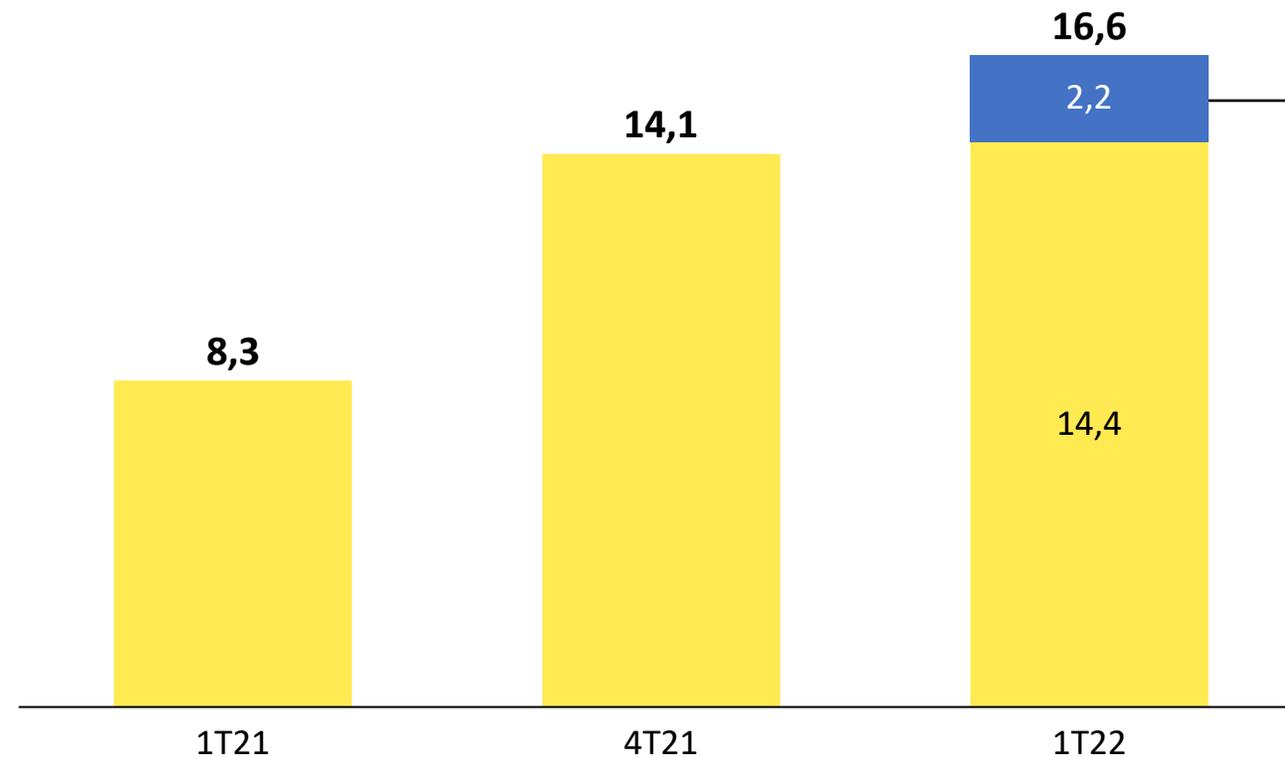
Apesar da redução nas despesas de Marketing, **mantivemos a quantidade de PROs Ativos**

Despesas Comerciais [em R\$ milhões]



Despesas Gerais e Administrativas

Despesas Gerais e Administrativas [em R\$ milhões]



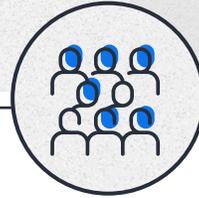
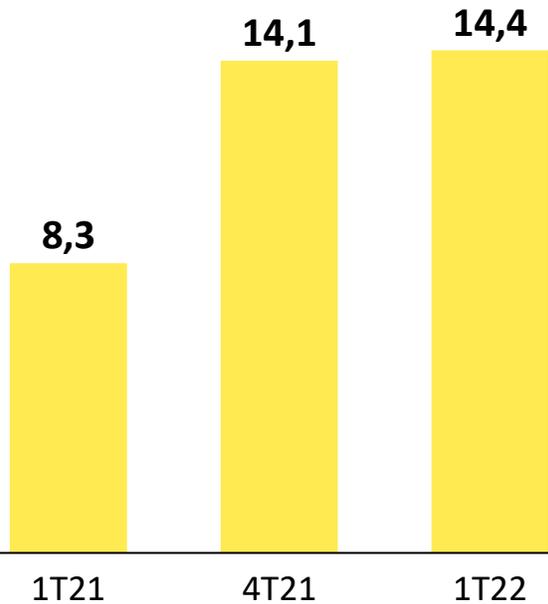
Impacto de despesa não recorrente (consultoria estratégica) no 1T22



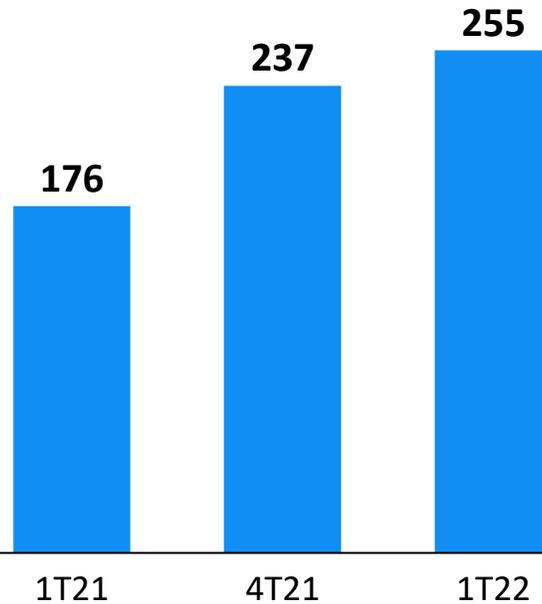
Investimento em pessoas



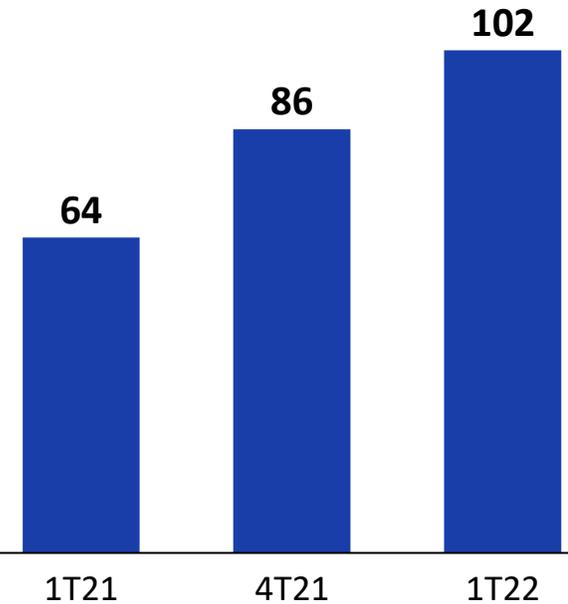
Despesas com Pessoal
[em R\$ milhões]



Colaboradores (Total)
[em # pessoas]



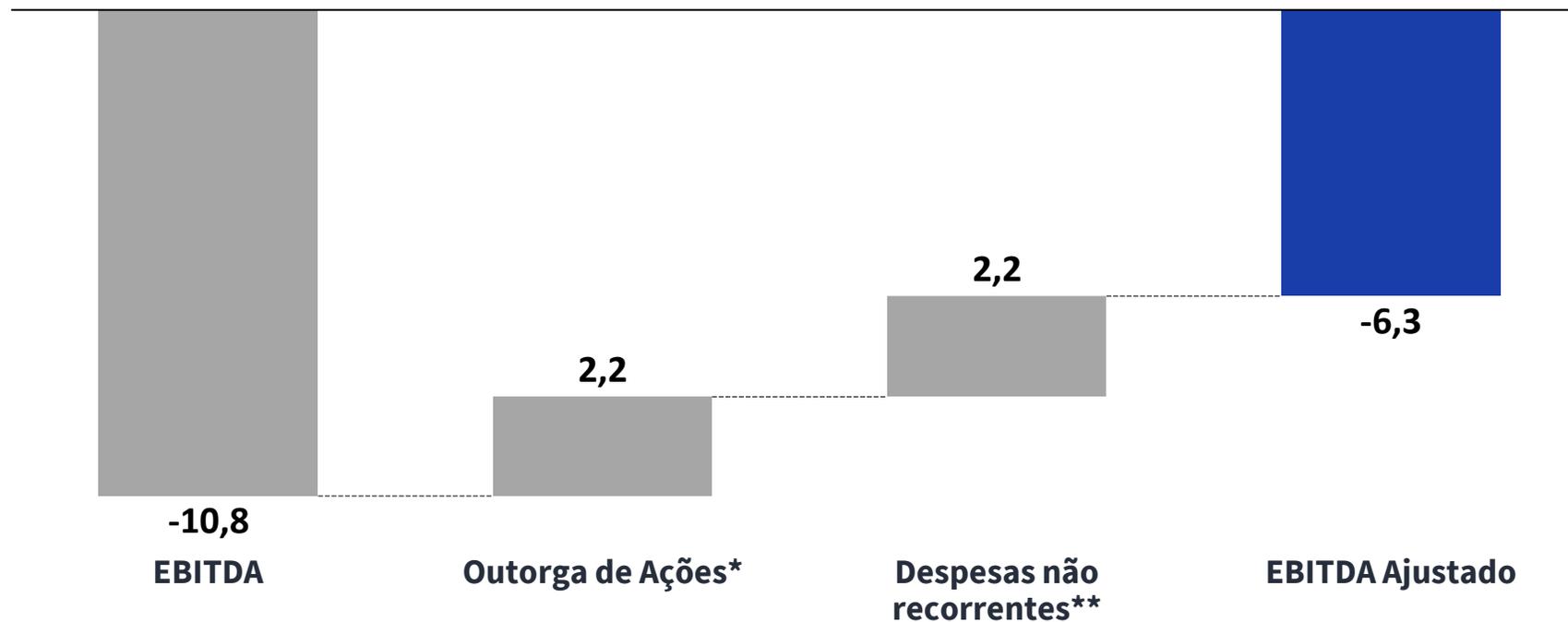
Colaboradores Tech e Produto
[em # pessoas]



EBITDA Ajustado

EBITDA Ajustado [em R\$ milhões]

Reconciliação



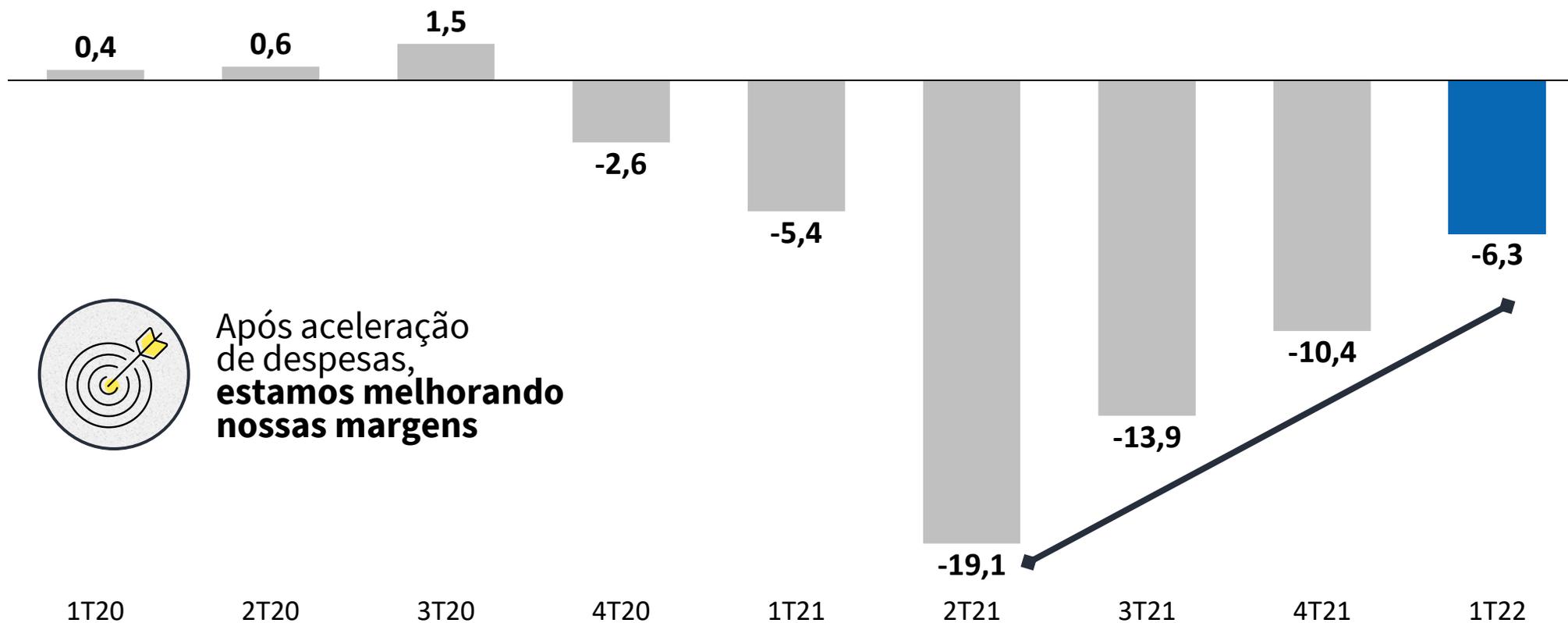
* Provisão para o plano de opções, até o momento não houve exercício de nenhuma opção

** Despesas não recorrentes (contratação de consultoria estratégica)



EBITDA Ajustado

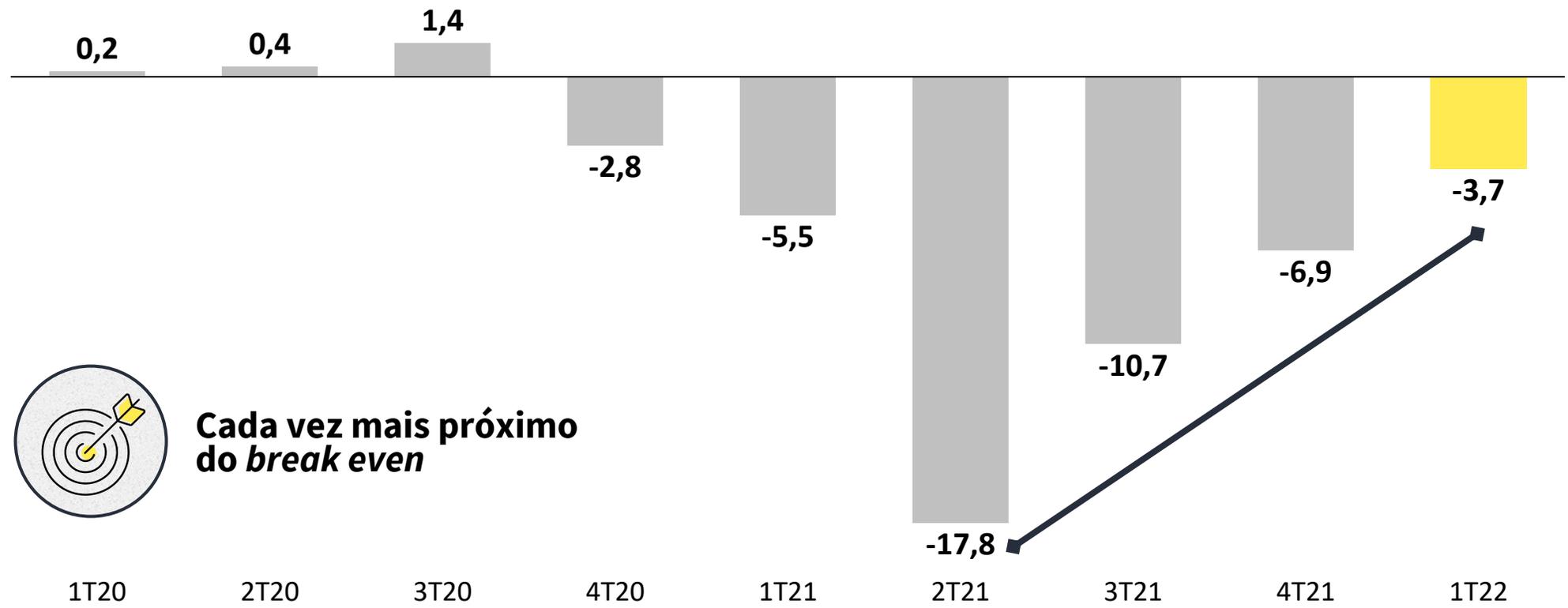
EBITDA Ajustado [em R\$ milhões]



Após aceleração de despesas, **estamos melhorando nossas margens**

Lucro Líquido

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





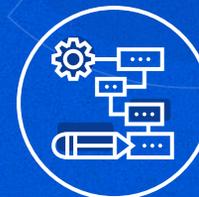
Continuar expandido o **Marketplace horizontal**

- Aumentar densidade em regiões
- Aumentar densidade em categorias
- Aumentar o fechamento de negócios pelos PROs



Atingir um **crescimento sustentável**

- Equilibrar investimentos em Marketing
- Estabilidade nas despesas administrativas
- Aproximar do break even operacional



Evolução do **modelo de negócios**

- Aumentar customização por categoria
- Aumentar participação em outros pontos da jornada de contratação
- Desenvolver novas funcionalidades

Nossos principais

DESAFIOS
para o futuro

- Investimentos acelerados em 2021 **consolidaram as bases de PROs e CLIs**
 - **Foco atual na conversão e retenção** de Clientes e Profissionais
 - **Disciplina financeira** para gestão do caixa e geração de valor



GetNinjas

Conectando quem precisa
com quem sabe fazer.

RESULT

GetNinjas

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS** | 1T2022

MAIO DE 2022

