

# RESULT

# GetNinjas

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS** | 1T2022

**MAIO** DE 2022



# GetNinjas

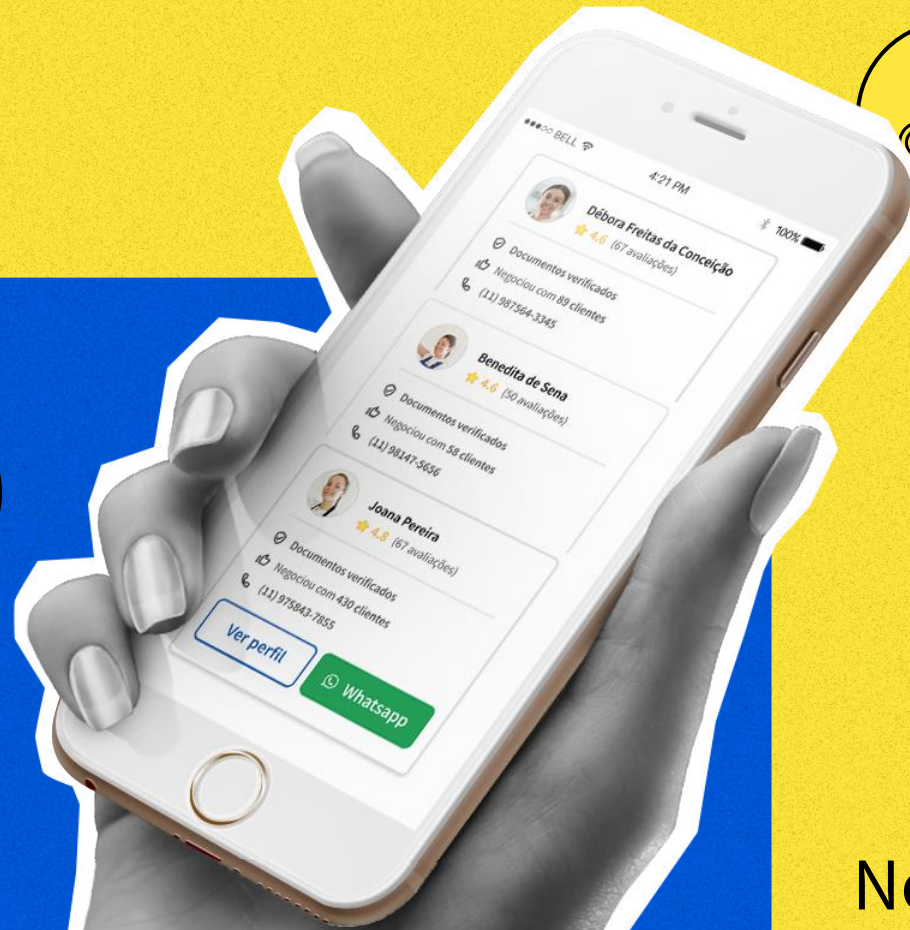
## 02

A solicitação é transmitida para PROs



## 01

O cliente solicita um serviço



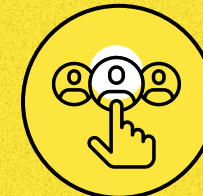
## 03

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

**4,1**

CLI

**4,8**



**Apple Store**

PRO

**4,2**

CLI

**4,7**



**Google Play**

# PROs



**1,5 MM**  
de PROs cadastrados  
em 12 meses

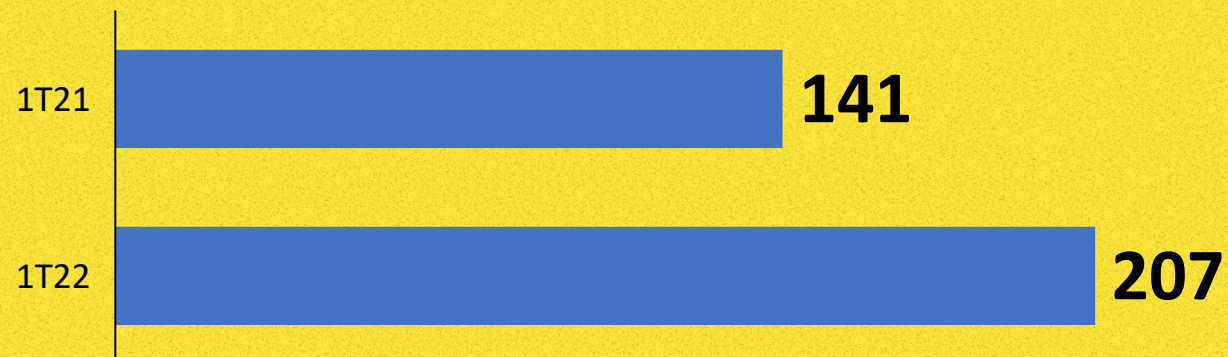


**232 MIL**  
cadastros apenas em 1T22



**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**



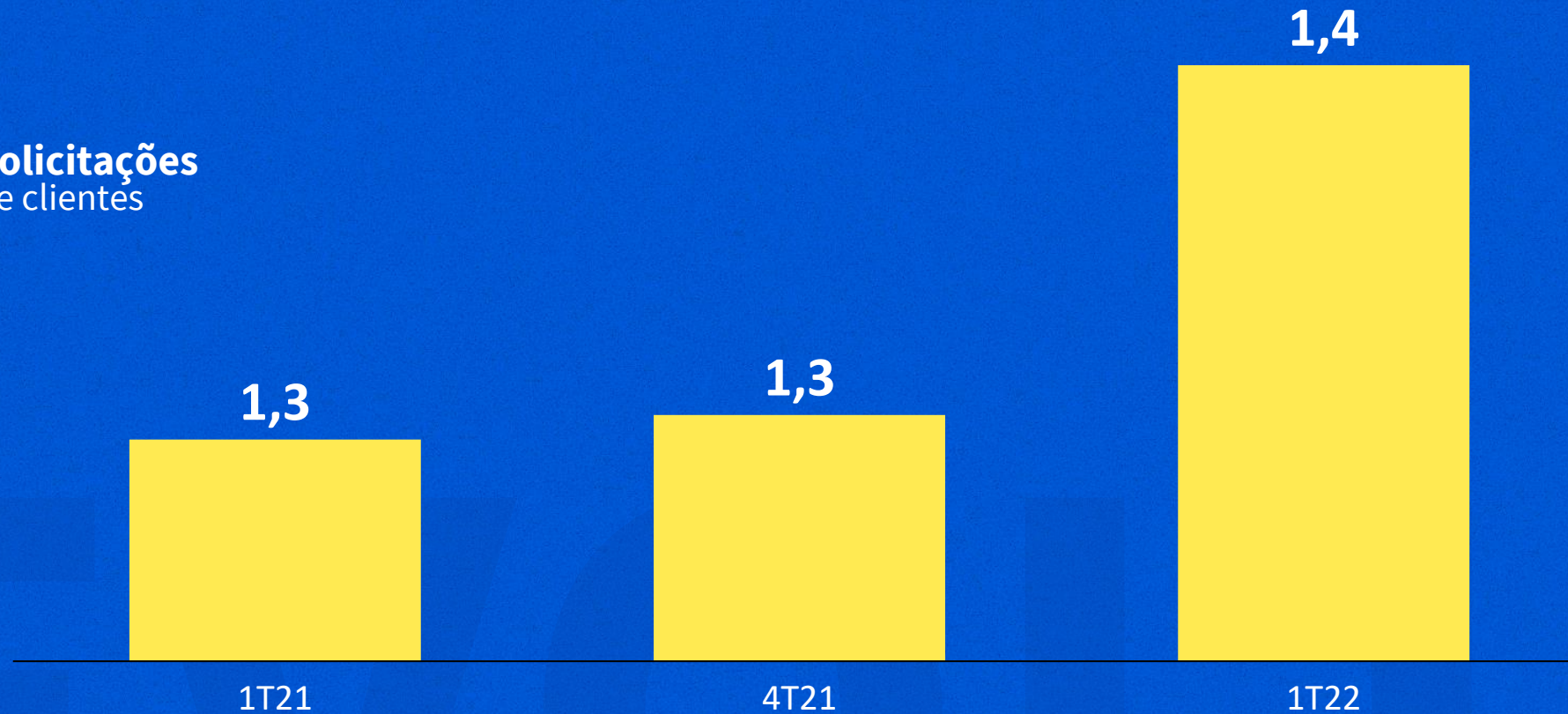
Densidade (Solicitações /  
1.000 hab.) em todas UFs  
**dobrou**



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”**

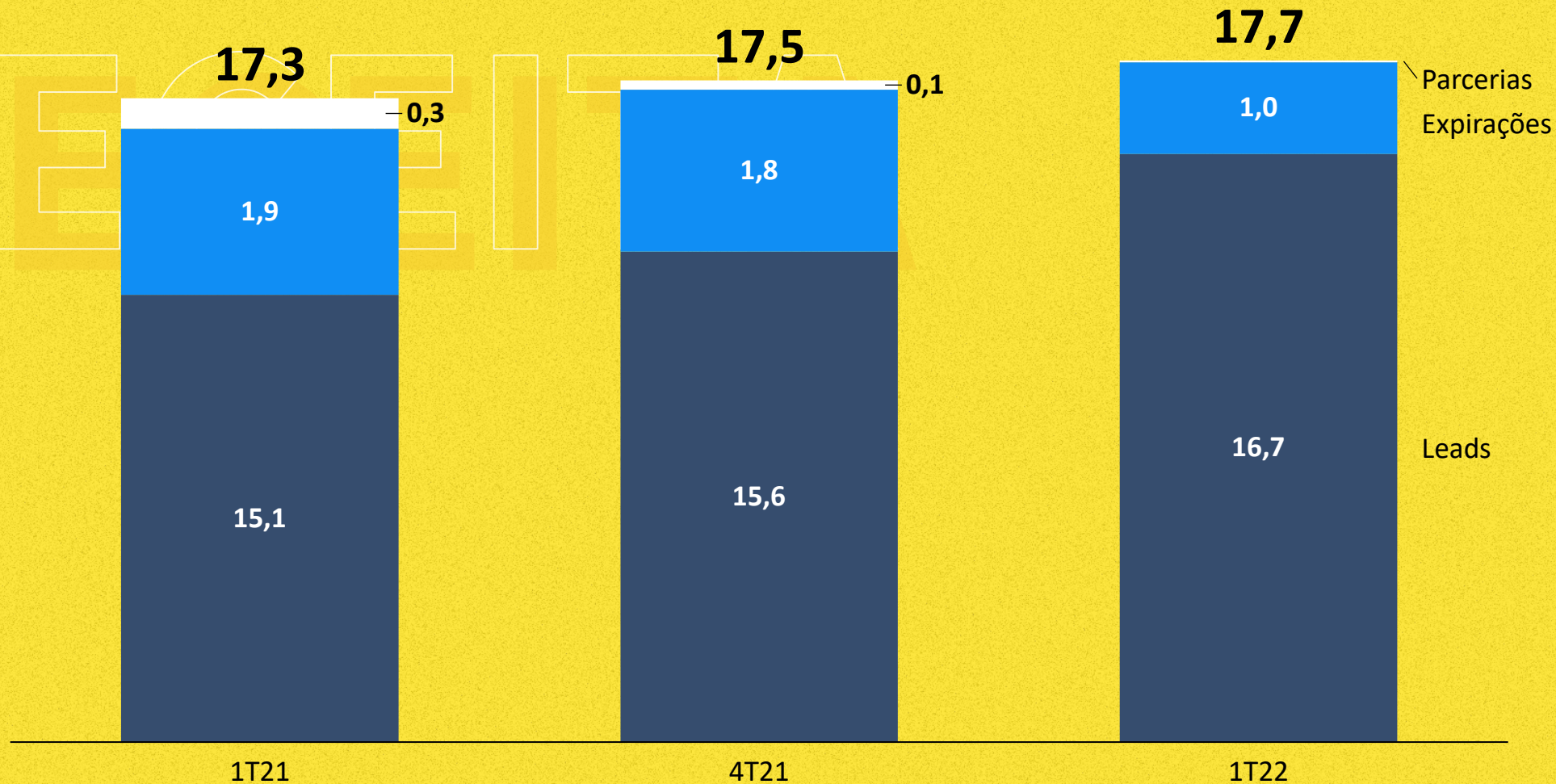


**54% dos clientes** já haviam comprado anteriormente

# Composição da Receita Bruta

GN

Em R\$ milhões

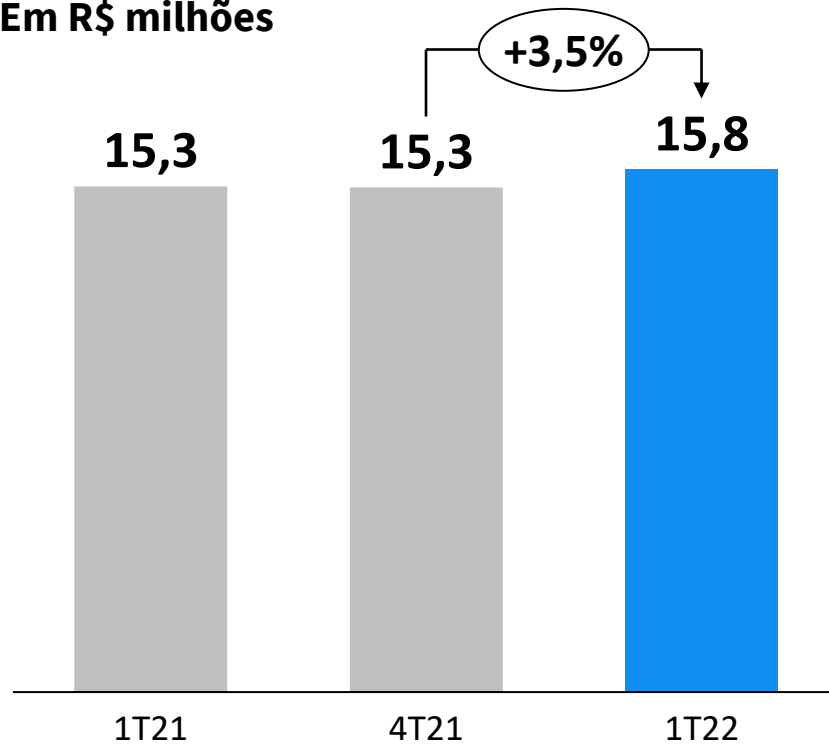


# Receita Líquida e Lucro Bruto



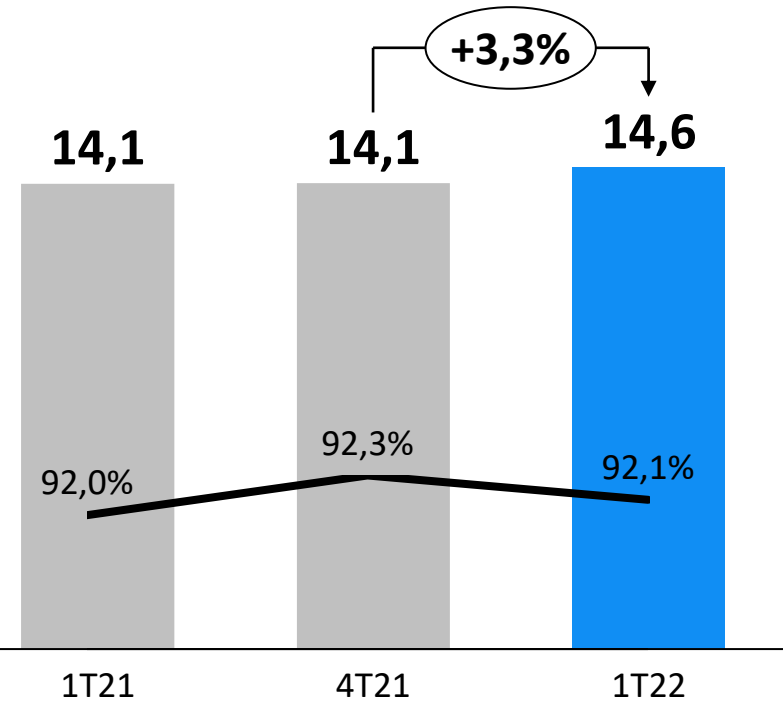
## Receita **Líquida**

Em R\$ milhões



## Lucro **Bruto**

Em R\$ milhões e % da Receita Líquida



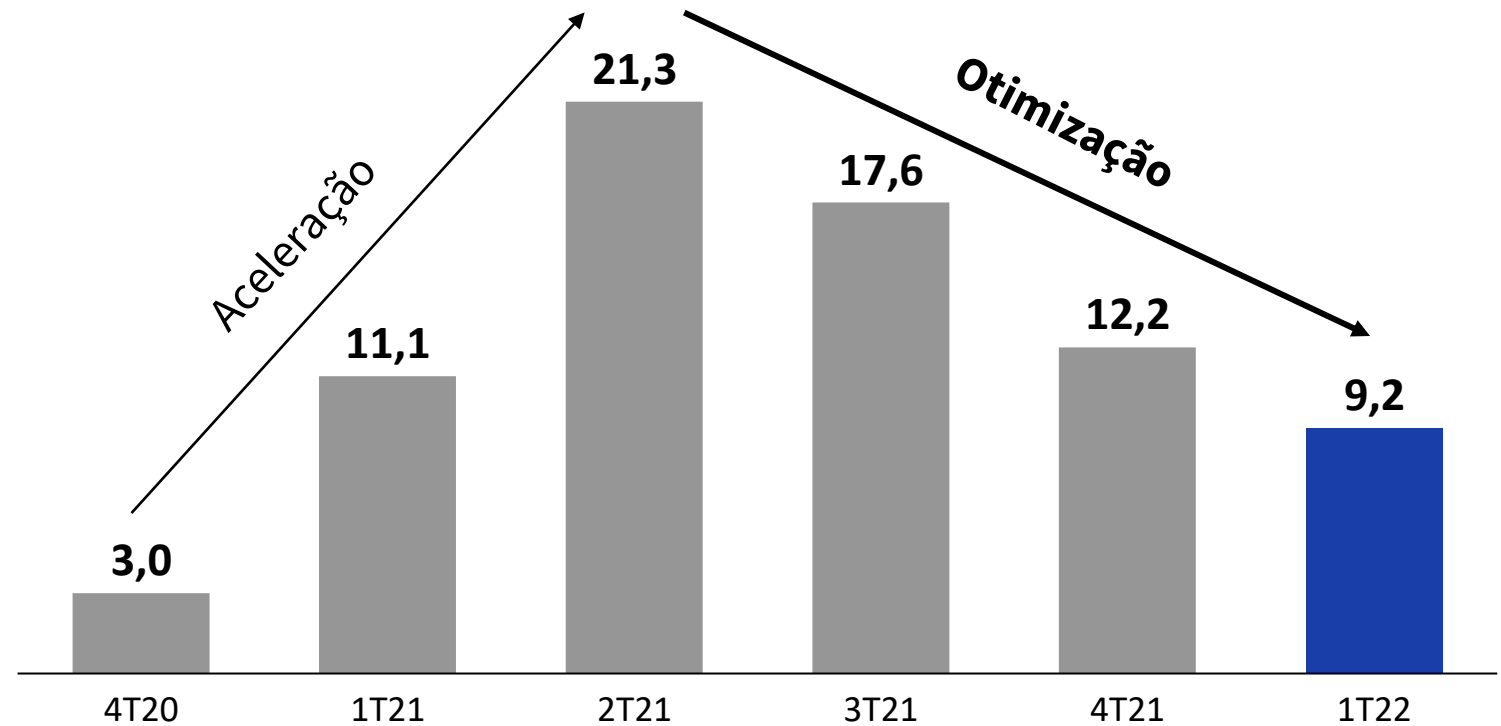


# Otimização dos recursos

**Redução de 25% nas despesas** desde o último trimestre

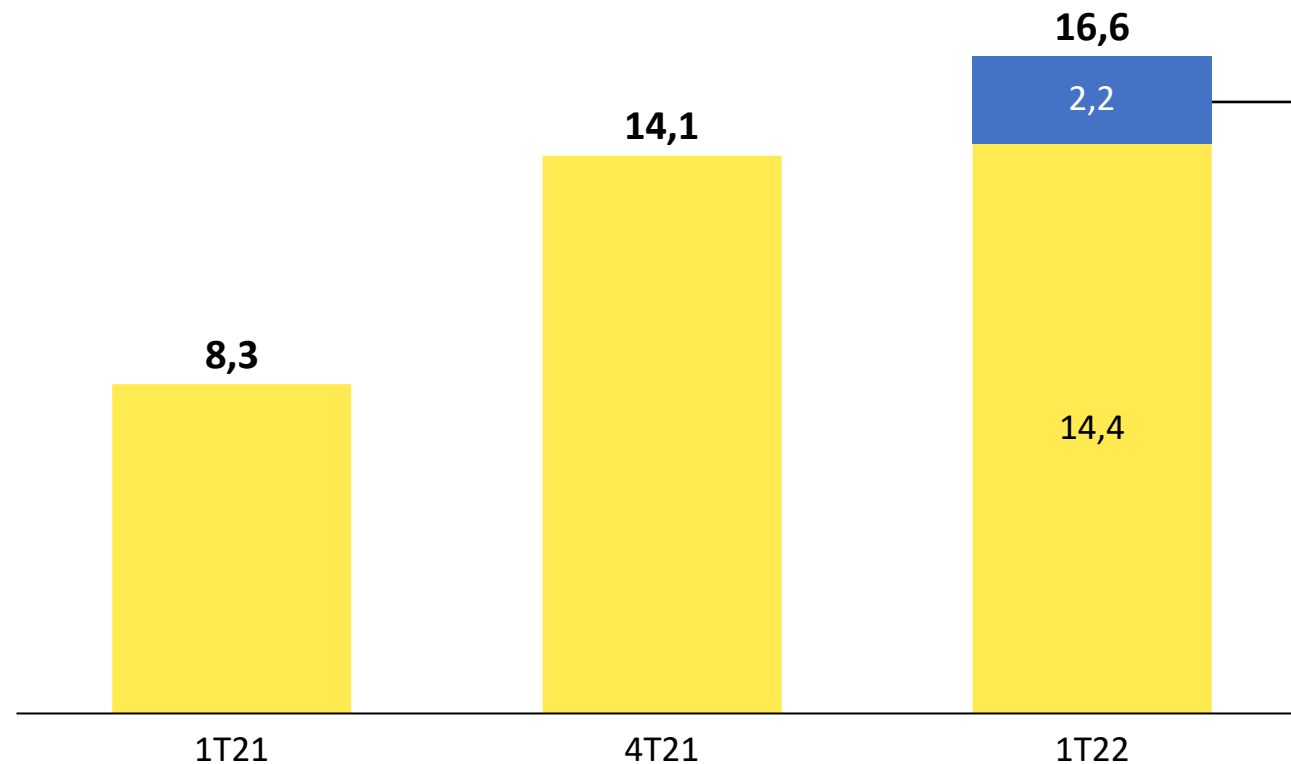
Apesar da redução nas despesas de Marketing, **mantivemos a quantidade de PROs Ativos**

**Despesas Comerciais** [em R\$ milhões]



# Despesas Gerais e Administrativas

Despesas Gerais e Administrativas [em R\$ milhões]

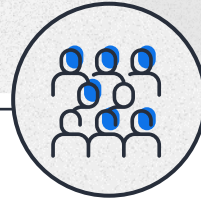
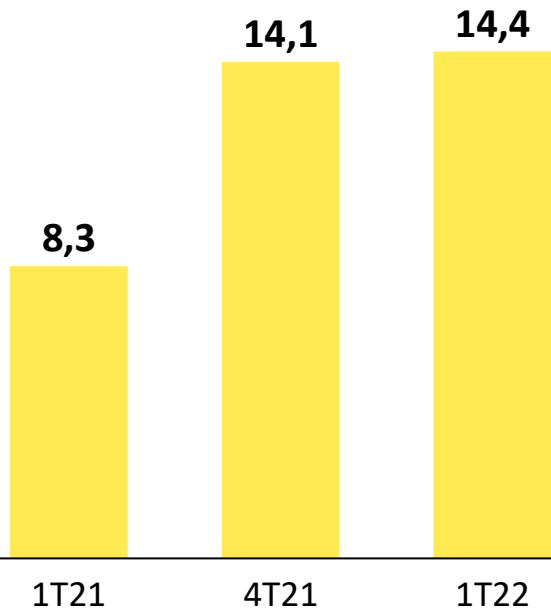


Impacto de despesa não recorrente (consultoria estratégica) no 1T22

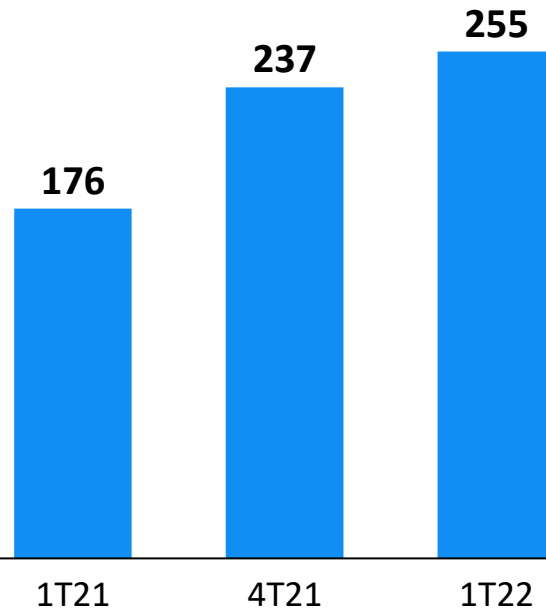
# Investimento em pessoas



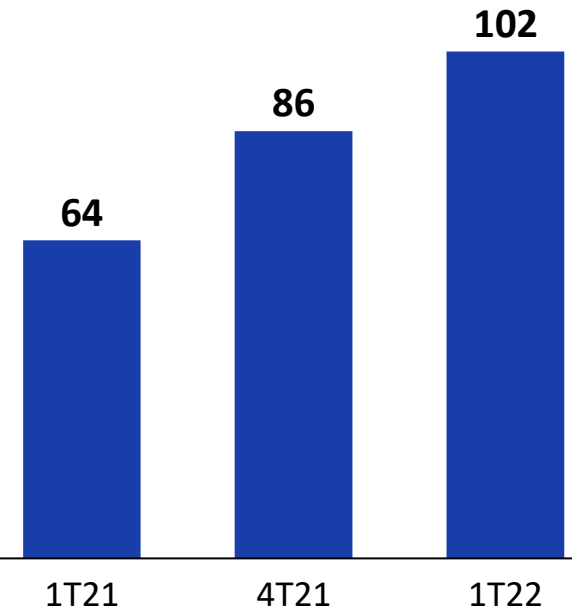
**Despesas com Pessoal**  
[em R\$ milhões]



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



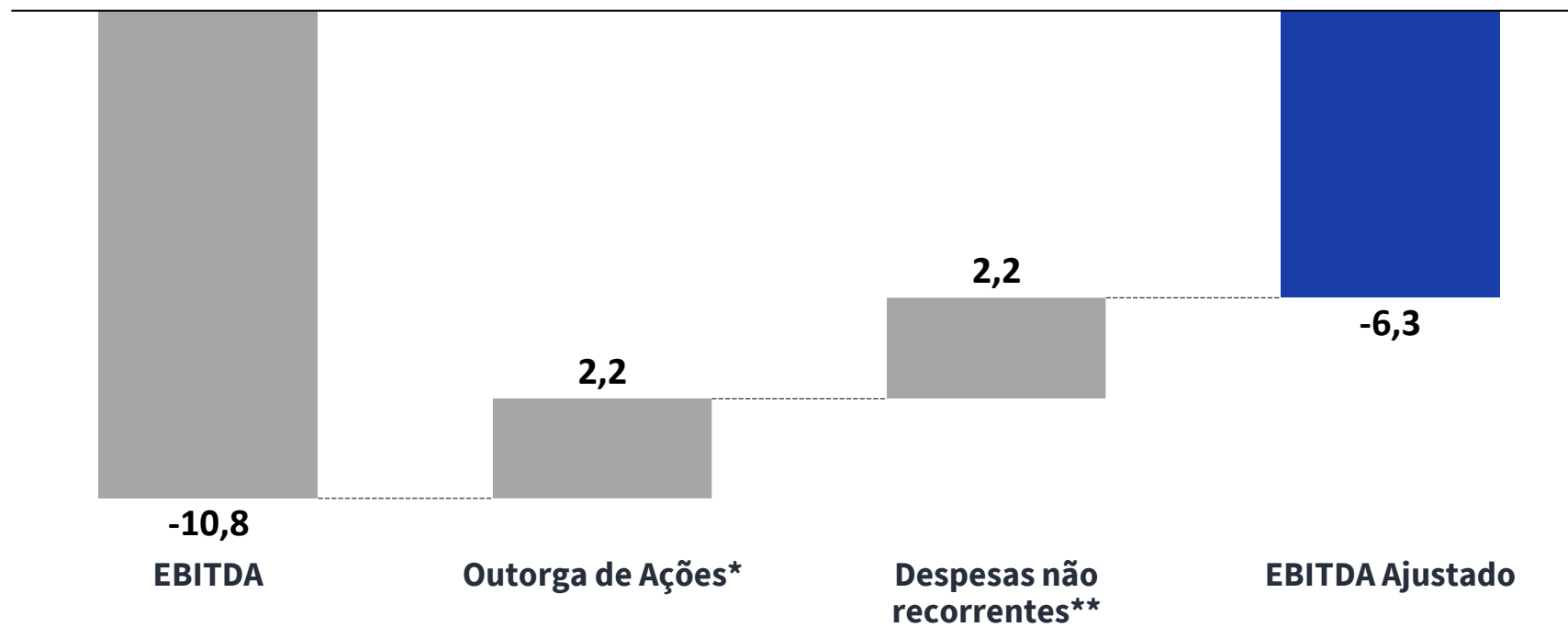
**Colaboradores Tech e Produto**  
[em # pessoas]



# EBITDA Ajustado

EBITDA Ajustado [em R\$ milhões]

## Reconciliação



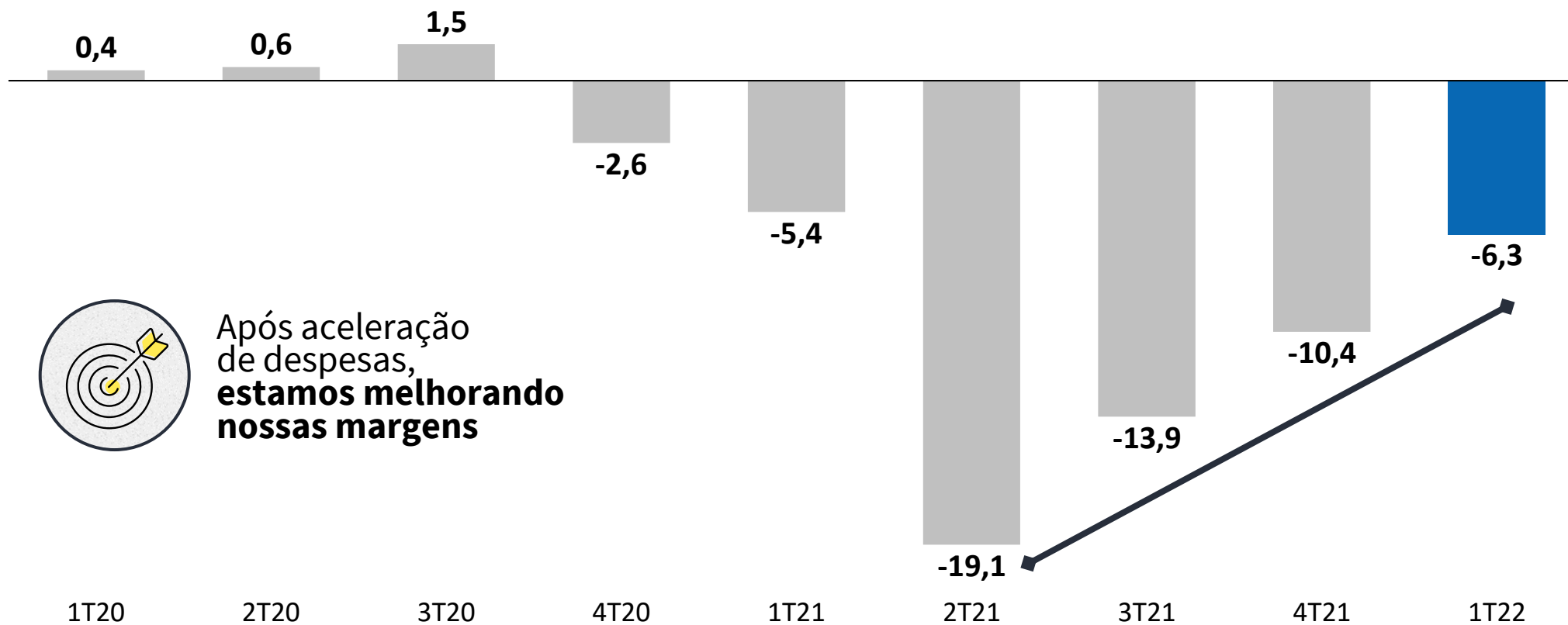
\* Provisão para o plano de opções, até o momento não houve exercício de nenhuma opção

\*\* Despesas não recorrentes (contratação de consultoria estratégica)



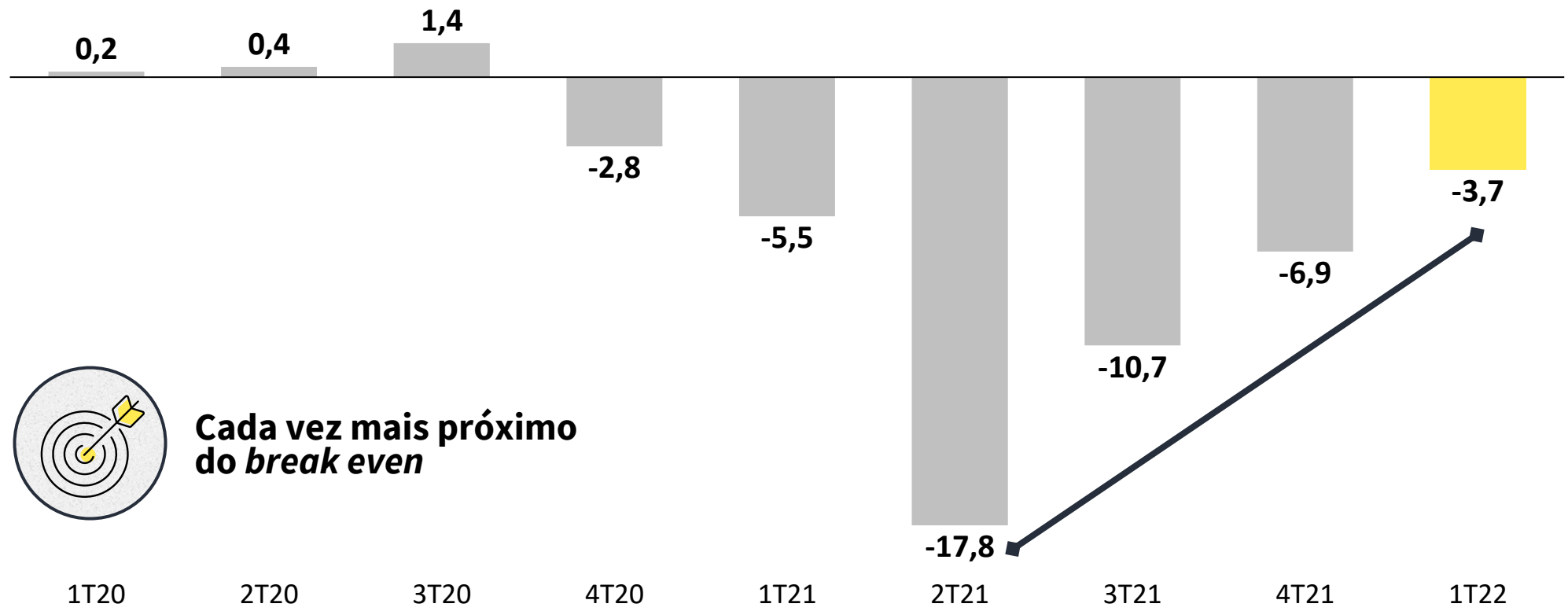
# EBITDA Ajustado

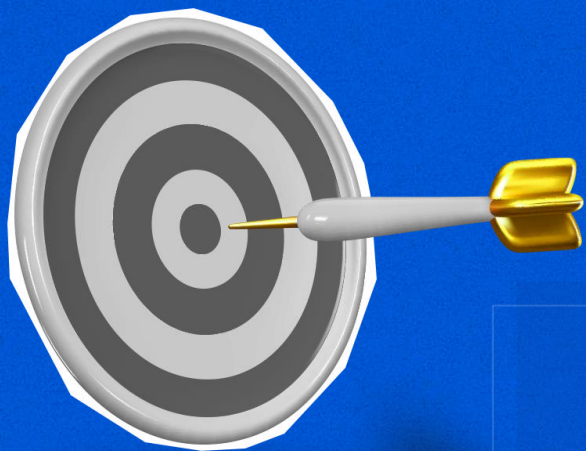
EBITDA Ajustado [em R\$ milhões]



# Lucro Líquido

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





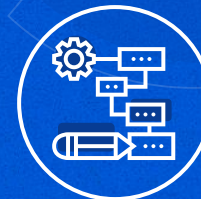
## Continuar expandido o **Marketplace horizontal**

- 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

