

Brand24 S.A. podsumowuje Q1 2018: 50% wzrost przychodów, liczby klientów i Monthly Recurring Revenue (MRR)

- **wzrost przychodów ze sprzedaży grupy kapitałowej Brand24 SA o 51% w ujęciu rok do roku, z 1,6 mln PLN w Q1 2017 do 2,4 mln PLN w Q1 2018**
- **2 384 aktywnych klientów na koniec Q1 2018 wobec 1 590 na koniec Q1 2017**
- **Dynamiczny 50% wzrost miesięcznych powtarzalnych przychodów (MRR* - Monthly Recurring Revenue)**
- **wzrost udziału klientów zagranicznych do 44% i dalsza ekspansja zagraniczna**
- **udany debiut spółki na NewConnect w styczniu 2018 roku**

BRAND 24 S.A., spółka rozwijająca autorskie oprogramowanie do monitoringu treści w internecie, sprzedawane globalnie w modelu SaaS (software as a service), opublikowała raport kwartalny za Q1 2018. Począwszy od 2018 roku spółka sporządza skonsolidowane sprawozdania finansowe.

Grupa w Q1 2018 osiągnęła skonsolidowane przychody na poziomie 2,4 mln PLN. W porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku zanotowała wzrost przychodów o 0,8 mln (+51%) do 2,4 mln PLN. Brand24 może też się pochwalić zwiększeniem liczby klientów o 50%. Jest to efekt dynamicznego rozwoju spółki, przede wszystkim w skali globalnej. Liczba aktywnych kont na koniec Q1 2018 zwiększyła się w porównaniu do Q1 2017 o 794, do 2 384. Na koniec Q1 2018 Monthly Recurring Revenue (MRR) - miesięczny powtarzalny przychód - wyniósł 809 tys. PLN, co oznacza blisko 50% wzrost w porównaniu do Q1 2017 (540 tys. PLN).

Grupa, zgodnie z założoną strategią, inwestuje wszystkie środki pieniężne ze sprzedaży produktu w jego rozwój i zasoby dedykowane powiększaniu bazy klientów. Obecny podział procentowy klientów na koniec Q1 2018 to 44% klientów zagranicznych i 56% krajowych.

Brand24 zakończył kwartał stratą netto w wysokości -0,35 mln PLN, co wynika z inwestowania generowanych i posiadanych środków w rozwój. W grudniu 2017 roku Spółka pozyskała z oferty prywatnej 3,5 mln PLN, które przeznacza na działania bezpośrednio zwiększające sprzedaż oraz powiększenie zespołu, przede wszystkim informatycznego, co umożliwi jeszcze szybsze rozwijanie produktu. W styczniu 2018 Spółka zadebiutowała na rynku NewConnect.

„Rok 2018 zaczęliśmy od udanego debiutu na NewConnect i nie zwalniamy tempa – wręcz przeciwnie. Konsekwentnie realizujemy założone wskaźniki wzrostu przychodów i liczby klientów. Brand24 ma wszelkie zasoby, które pozwalają na dynamiczny rozwój – bardzo dobre narzędzie, środki, zaangażowanie i pasję wykwalifikowanego zespołu. Jesteśmy aktywni zarówno w zakresie bezpośredniego pozyskiwania nowych klientów, jak i udoskonalania i dostosowywania narzędzia do ich potrzeb. Postępuje integracja rozwiązania Brand24 z nowymi serwisami internetowymi, wprowadzamy płatności rekurencyjne w polskiej wersji, aby ułatwić klientom rozliczanie,

uruchomiliśmy nową funkcjonalność narzędzia Brand24 – widżet z opiniami na temat firmy czy marki. Cały czas pracujemy nad nowymi funkcjonalnościami oraz poprawieniem jakości prezentowanych danych, a także nad zwiększeniem efektywności automatycznych procesów sprzedażowych i późniejszej obsługi klienta” - mówi Michał Sadowski Prezes Zarządu i Założyciel Brand 24.

*Wskaźnik MRR reprezentuje przychody z abonamentów za dostęp do narzędzia Brand24 opłacanych cyklicznie

BRAND 24 jest właścicielem autorskiego narzędzia do monitoringu treści w internecie, umożliwiającego śledzenie wzmianek, budowanie relacji oraz pozyskiwanie klientów, sprzedawanego globalnie w modelu SaaS (ang. Software as a Service). Spółka ma dominującą pozycję na polskim rynku w swojej kategorii produktowej i z sukcesem komercjalizuje narzędzie na rynku globalnym. Z Brand24 korzystają zarówno duże światowe marki, jak IKEA, H&M czy Biuro Pierwszej Damy USA, ale również małe i średnie przedsiębiorstwa zainteresowane opiniami na swój temat w Internecie.

dotychczasowych informacji udziela:

Katarzyna Sadowska
CC Group Sp. z o.o.
Telefon: +48 22 440 14 40
Mobile: +48 697 613 020