

## Stabilny wzrost Brand24 – podsumowanie wyników za Q3 2019

- **wzrost skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży grupy kapitałowej Brand24 o 34%, do poziomu 4,3 mln PLN w 3Q'19 z 3,2 mln PLN w 3Q'18**
- **dodatni wynik netto w wysokości 0,05 mln PLN w 3Q'19 wobec -0,14 mln PLN w porównywalnym okresie roku poprzedniego oraz dodatni wynik z działalności operacyjnej 0,03 mln PLN za 3Q'19 w porównaniu do -0,1 mln PLN za 3Q'18**
- **EBITDA w wysokości 0,7 mln PLN w porównaniu z 0,4 mln PLN w 3Q'18**
- **3 631 aktywnych klientów na koniec 3Q'19, wzrost o 802 klientów wobec analogicznego okresu z poprzedniego roku**
- **dalsza ekspansja zagraniczna – już 55% klientów korzystających z narzędzia Brand24 to klienci spoza Polski**
- **31% wzrost miesięcznych powtarzalnych przychodów r/r (MRR\* - Monthly Recurring Revenue, czyli przychody z abonamentów opłacanych cyklicznie) do 1 360 tys. PLN na koniec 3Q'19 wobec 1 038 tys. PLN w 3Q'18**
- **ARPU po trzech kwartałach 2019 r. wzrosło do 370 PLN z 356 PLN osiągniętych w roku 2018**

BRAND 24 S.A., właściciel autorskiego narzędzia do monitoringu treści w internecie, sprzedawanego globalnie w modelu SaaS (software as a service), opublikował skonsolidowany raport grupy kapitałowej za trzeci kwartał 2019 roku.

Przychody ze sprzedaży Grupy przekroczyły w omawianym okresie 4,3 mln PLN wobec 3,2 mln PLN w 3Q'18 (wzrost o 34%). Na koniec września 2019 Brand24 miał 3 631 aktywnych klientów, co oznacza wzrost o 102 klientów netto w 3Q'19 w stosunku do danych na koniec 2Q'19. W porównaniu do III kwartału 2018 wynik jest wyższy o 802 klientów. Na koniec 3Q'19 Monthly Recurring Revenue (MRR) - miesięczny powtarzalny przychód - wyniósł 1 360 tys. PLN, co oznacza 31% wzrost w porównaniu do 3Q'18.

Skonsolidowana EBITDA Brand24 wyniosła w 3Q'19 0,7 mln PLN wobec 0,4 mln PLN w 3Q'18. Spółka zanotowała zysk netto w wysokości 0,05 mln PLN oraz zysk z działalności operacyjnej w kwocie 0,03 mln PLN w porównaniu ze stratą netto z okresu 3Q'18 w wysokości 0,14 mln PLN i stratą z działalności operacyjnej na poziomie 0,1 mln PLN.

Większość klientów Brand24 stanowią podmioty zagraniczne. Firma pracuje aktualnie z klientami ze 123 krajów. Procentowy podział geograficzny klientów w ujęciu ilościowym systematycznie zwiększa się na rzecz klientów zagranicznych i na koniec Q3'19 prezentował się następująco: 55% zagranicznych i 45% klientów krajowych. Natomiast biorąc pod uwagę przychody - stosunek ten wynosi 60:40. Zwiększenie ogólnej liczby klientów oraz pozyskiwanie coraz więcej klientów spoza Polski nastąpiło dzięki intensywnemu rozwojowi wykorzystywanych narzędzi marketingowych oraz kanałów sprzedażowych.

# BRAND24

Głównymi czynnikami wspierającymi wzrost ARPU osiągniętego po trzech kwartałach 2019 roku był zwiększający się udział klientów zagranicznych oraz wzrost ARPU klientów polskiej wersji Brand24. Po trzech kwartałach 2019 r. ARPU wyniosło 370 PLN w porównaniu do 356 PLN osiągniętych w 2018 roku.

*„Wyniki i tempo wzrostu spółki utrzymały się w 3Q’19 na dobrym poziomie, choć wystąpiły w tym czasie nadzwyczajne okoliczności, z jakimi w historii naszego biznesu nie mierzyliśmy się dotychczas na taką skalę. Kluczową jest oczywiście, szeroko komentowany przez nas, fakt wstrzymania zbierania i prezentowania wzmianek z Facebooka i Instagrama. Po ponad 2 miesiącach od zaistnienia tej sytuacji widzimy, że zdarzenie to ma bardziej istotny wpływ na liczbę klientów, niż pokazywały pierwsze wyniki naszych analiz z września i października. Najnowsze dane wskazują jednak, że ta sytuacja jest przejściowa, a dane z Facebooka i Instagrama nie są kluczowymi danymi dla funkcjonowania i dalszego rozwoju Spółki, chociaż oczywiście należą do istotnych. Wartość płynąca z narzędzia Brand24 jest znacznie większa, niż monitoring tych dwóch źródeł, co pokazują setki nowych abonamentów zakupionych już po wyłączeniu wspomnianych danych w panelu Brand24 na początku września. Są oczywiście także klienci, dla których oznaczało to istotne ograniczenie wartości narzędzia, jednak nasz zespół pracuje pełną parą nad utrwalaniem wysokiego poziomu jakości obsługi klientów oraz nad wzbogacaniem monitoringu mediów o nowe źródła takie jak Tik Tok. Równolegle kontynuujemy rozmowy wyjaśniające z Facebookiem. Przekazaliśmy kolejną porcję dokumentacji związanej z naszym produktem. Czekamy na jej weryfikację. Jednocześnie zgodnie z naszą strategią Grupa koncentruje się na intensyfikacji sprzedaży globalnej na rynkach całego świata. Wzrost portfela klientów zagranicznych wpływa znacznie na wzrost średniego przychodu przypadającego na klienta (ARPU – average revenue per user), czyli wprost na zwiększenie przychodów spółki - mówi Michał Sadowski, Prezes Zarządu, znaczący akcjonariusz i założyciel BRAND 24 S.A.*

-----

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 i małe i średnie przedsiębiorstwa zainteresowane opiniami na swój temat w Internecie.

-----

dodatkowych informacji udziela:

Katarzyna Sadowska

CC Group Sp. z o.o.

Telefon: +48 22 440 14 40

Mobile: +48 697 613 020