

## Brand24: kolejny skokowy wzrost przychodów w III kwartale

**O 29 proc. rok do roku wzrosły w 3 kw. przychody Brand24. Zysk netto sięgnął 0,9 mln zł, co jest poziomem zbliżonym do tego samego okresu rok wcześniej.**

Giełdowy Brand24 – globalny dostawca narzędzi i usług do monitorowania mediów – już 11 kwartał z rzędu zalicza skokowy wzrost przychodów. W 3 kw. 2024 r. wzrosły o niemal jedną trzecią do 9 mln zł. Dla porównania w 3 kw. 2021 roku było to ok. 4 mln zł, średniorocznie więc przychody kwartalne rosły o 31 proc. (CAGR). Wysoka sprzedaż to w biznesie abonamentowym naturalny efekt wzrostu ARPU (średni przychód na klienta), który tylko w ostatnich 12 miesiącach wzrósł o jedną trzecią do 185 USD. ARPU na nowych klientach wzrosło o 26 proc. rok do roku i wyniosło w 3 kw. 2024 r. 227 USD (901 zł), co zwiastuje, że Brand24 nie ma zamiaru zwalniać tempa. W trzecim kwartale tego roku znacznie poprawił się też MRR (miesięczna powtarzalna sprzedaż), który wyniósł 726 tys. USD (+37% r/r), czyli ok. 2,9 mln zł.

Zysk operacyjny wyniósł w raportowanym okresie niecały 1 mln zł i był 19 proc. niższy niż w 3 kw. 2024 r. Zysk netto utrzymał się na zeszłorocznym poziomie ok. 0,9 mln zł. Trzeba przy tym pamiętać, że wyniki spółki w tym roku są mocno obciążone jednorazowymi kosztami przeglądu opcji strategicznych i pozyskania inwestora branżowego – amerykańskiej spółki Semrush.

*Jesteśmy bardzo dumni z tego, jak dynamicznie się rozwijamy, co jest zasługą pracy całego zespołu. Nieustannie wdrażamy nowe pomysły na skalowanie sprzedaży i dostosowanie naszej oferty do potrzeb klientów korporacyjnych.*

# BRAND24

*Dzięki temu, możemy sprzedawać bardziej zaawansowane rozwiązania w droższych abonamentach - mówi **Michał Sadowski, prezes Brand24**. – Co więcej, mimo że nasze narzędzia są na najwyższym światowym poziomie i już teraz wykorzystują zaawansowane funkcjonalności AI, to ceny wciąż mamy zauważalnie niższe niż nasi konkurenci – szczególnie na naszym głównym rynku, czyli w USA. Mamy więc przestrzeń, aby dalej dynamicznie rosnąć, choć przewidujemy, że na pewnym etapie transformacja w stronę klientów enterprise będzie wiązała się z modyfikacją modelu sprzedaży. Sprzedaż do dużych marek jest bardziej skomplikowana, wymaga pracy z działami zakupów i innymi interesariuszami wewnątrz dużych organizacji. Jest to zatem dla nas w przyszłości nie tylko szansa, ale też wyzwanie –  **dodaje Michał Sadowski**.*

Brand24 jest właścicielem autorskiego narzędzia do ochrony reputacji i monitoringu treści w Internecie. Narzędzie sprzedawane 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. Na rynku głównym GPW zadebiutowała 11 maja 2021 r.

#### Więcej informacji:

Sebastian Krawczyk  
MakMedia Group  
tel.: 608 590 417  
e-mail: [s.krawczyk@makmedia.pl](mailto:s.krawczyk@makmedia.pl)