

Brand24 podał wyniki za I pół. 2025 r.

Kolejny spory wzrost przychodów oraz znaczna poprawa zyskowności – tak wyglądało I półrocze technologicznej spółki. Kolejne kwartały mają kontynuować ten trend

W pierwszym półroczu 2025 r. przychody Brand24 wzrosły o 21 proc. r/r i wyniosły 19,8 mln zł. EBITDA ukształtowała się na jednocześnie na poziomie 3,8 mln zł wobec 0,3 mln zł straty w analogicznym okresie 2024 r. Zysk netto wyniósł 1,7 mln zł, podczas gdy w tym samym okresie przed rokiem spółka odnotowała 1,3 mln zł straty. Przypomnijmy jednak, że przed rokiem Brand24 pozyskał inwestora strategicznego w efekcie przeglądu opcji strategicznych, który kosztował spółkę 4 mln zł.

Naszym priorytetem, jeśli chodzi o rozwój produktów jest dostosowanie ich do transformacji internetu z medium opartego na wyszukiwarkach na nawigowanie poprzez modele AI takie jak ChatGPT.

Modele AI stają się naturalnym etapem w ścieżce zakupowej, poszukiwaniach nowego produktu czy usługi. Ekspozycja marki w modelach AI coraz częściej będzie decydować o jej być albo nie być. Rewolucja AI to oczywiście nie tylko szanse, ale i ryzyka. Ten rok jest trudny marketingowo dla większości biznesów, które czerpały ruch z wyszukiwarki Google. Ekspansja AI Overviews zmniejsza liczbę organicznych klików i równocześnie podbija stawkę klików reklamowych. Na szczęście przewidzieliśmy to zjawisko i do tej pory udaje nam się kompensować spadki organiczne wzrostami ruchu z innych kanałów, takich jak choćby Chat GPT.

To dlatego już ponad rok temu zaczęliśmy przygotowywać się na tę rewolucję, budując Chatbeat – własne narzędzie do pomiaru widoczności i pozycjonowania marki w modelach AI.

Wyniki Chatbeat po pierwszych dwóch miesiącach są bardzo obiecujące. Mamy ponad ćwierć miliona złotych ARR (roczne powtarzalne przychody) w niecałe 2 miesiące po starcie. Dlatego priorytetem dla nas na najbliższe miesiące jest integracja Chatbeat z Brand24. Dane z obu narzędzi uzupełniają się doskonale, więc pozwoli to na intensywną sprzedaż Chatbeat do portfolio klientów Brand24.

Kontynuujemy również transformację bazy klientów w stronę dużych firm z dużymi potrzebami, co pozwala nam na dynamiczny wzrost ARPU (średni przychód z klienta) oraz new MRR (powtarzalne miesięczne przychody z nowych klientów) wraz z pojawianiem się kolejnych funkcji premium dla segmentu enterprise w naszym narzędziu.

*Uważamy, że te wzrosty zrekompensują nam zwiększone koszty pozyskania danych z Twittera, z które do tej pory płaciliśmy około 0,5 mln USD rocznie, teraz za kolejne 12 miesięcy będziemy musieli zapłacić 1,3 mln USD – 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