

Brand24: przychody o 20 proc. w górę w III kw. 2025

10,8 mln zł przychodów oraz 1,9 mln zł EBITDA miał w trzecim kwartale Brand24. Narastająco po trzech kwartałach spółka wypracowała już 30,6 mln zł i 5,7 mln EBITDA

W trzecim kwartale 2025 r. przychody Brand24 wzrosły o 20 proc. r/r i wyniosły 10,8 mln zł. Jednocześnie technologiczna spółka zaraportowała 650 tys. zł zysku operacyjnego (-30 proc. r/r), 600 tys. zł zysku netto (-34 proc. r/r) oraz 1,9 mln zł EBITDA (-1 proc. r/r). Po 9 miesiącach tego roku Brand24 ma 30,6 mln zł sprzedaży (+21 proc. r/r), 5,7 mln zł EBITDA (+238 proc. r/r) i 2,25 mln zł zysku netto wobec 400 tys. zł straty w tym samym okresie 2024 r.

Zakończony kwartał był pod kątem przychodów bardzo udany, utrzymaliśmy ponad 20 proc. tempo wzrostu – dynamikę, którą odnotowujemy przez cały rok. Jeśli chodzi o zyskowność, to odczuliśmy z jednej strony dużo wyższe koszty pozyskania danych z Twittera, za które do tej pory płaciliśmy około 0,5 mln USD rocznie, teraz 1,3 mln USD, z drugiej zaś wyższe koszty marketingu. Sporo też inwestujemy w Chatbeat – nasze nowe własne narzędzie do pomiaru widoczności i pozycjonowania marki w modelach AI. Chcemy, żeby był to produkt wysokiej jakości, kupujemy więc dane z wielu modeli LLM i wciąż udoskonalamy jego funkcjonalności. Szczególnie, że odpowiedź rynku na Chatbeat jest bardzo obiecująca. Po zaledwie trzech miesiącach mamy już ponad 80 klientów, którzy generują 300 tys. zł ARR. Warto dodać, że pozyskaliśmy ich praktycznie bez żadnych nakładów na marketing.

Staramy się obecnie zachęcać klientów Brand24 do wypróbowania Chatbeata. Dane z obu narzędzi uzupełniają się, a modele AI coraz mocniej zastępują wyszukiwarki, więc dla wielu firm monitoring marki w LLM już jest koniecznością.

BRAND24

*Jeśli chodzi o strategię całego biznesu, to kontynuujemy przechodzenie w stronę dużych firm z sektora enterprise, co pozwala nam na dynamiczny wzrost ARPU (średni przychód z klienta) oraz new MRR (powtarzalne miesięczne przychody z nowych klientów). W najbliższych kwartałach powinno to pozwolić na utrzymanie dwucyfrowego tempa wzrostu sprzedaży. – dodaje **Michał Sadowski**.*

Na koniec września spółka uzyskiwała średnio z od każdego klienta 252 USD (957 zł), a ARPU na nowych klientach wzrosło rok do roku o 44 proc. do kwoty 327 USD (1241 zł) na jedno konto. W efekcie miesięczny powtarzalny przychód (MRR) spółki wynosi obecnie prawie milion dolarów (949 tys. USD i 3,6 mln zł).

Brand24 jest właścicielem autorskiego narzędzia do ochrony reputacji i monitoringu treści w Internecie. A także Chatbeat - narzędzia do monitoringu marki w modelach LLM. Oba produkty są 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. Od 2024 roku jest częścią Grupy SEMrush - amerykańskiego lidera w segmencie narzędzie marketingowych.

Więcej informacji:

Sebastian Krawczyk
MakMedia Group

BRAND24

tel.: 608 590 417
e-mail: s.krawczyk@makmedia.pl

BRAND24

investors@brand24.com
www.brand24.pl