

## Brand24 z 42-proc. wzrostem ARPU w I kwartale

**Milion dolarów powtarzalnego przychodu (MRR) przekroczył w pierwszym kwartale 2026 r. Brand24. To 39 proc. więcej niż na koniec marca poprzedniego roku. Średni przychód z klienta wzrósł w tym samym okresie o 42 proc. i sięgnął 289 USD.**

17. kwartał z rzędu skokowo rosła przychody globalnego dostawcy narzędzi i usług do monitorowania mediów społecznościowych i modeli LLM. Średnioroczny wzrost (CAGR) w wyniósł w tym okresie – biorąc pod uwagę zarówno ARPU, jak i ARR – około 30 proc.

W pierwszych 3 miesiącach 2026 r. Brand24 odnotował 39 proc. wzrostu MRR do kwoty 1 054 tys. USD (3,8 mln PLN) na koniec marca. W jeszcze szybszym tempie – 42 proc. wzrósł średni przychód z klienta (ARPU), sięgając 289 USD (1 046 PLN). Ten sam parametr, ale w przypadku nowo pozyskanych klientów wyniósł 362 USD (1 309 PLN), czyli o 47 proc. więcej niż przed rokiem w analogicznym okresie.

*Udaje nam się utrzymać tak szybkie tempo wzrostu, bo cały czas inwestujemy w rozwój naszych narzędzi. W minionym kwartale pracowaliśmy na przykład nad uproszczeniem obsługi produktu i podniesieniem jakości analityki opartej na AI; usunęliśmy też m.in. niektóre funkcje, które były już przestarzałe i zaktualizowaliśmy kluczowe metryki, jak AVE czy zasięg, aby były bliższe realnym wartościom biznesowym; rozwinęliśmy filtrowanie danych w oparciu o kontekst zamiast o sztywne słowa kluczowe. Świadome odchodzimy więc od rozbudowanych, ale mniej precyzyjnych funkcji w stronę bardziej spójnego produktu „AI-first” z lepszą trafnością wyszukiwań i prostszym interfejsem.*

# BRAND24

*Takie m.in działania pozwalają nam znajdować coraz więcej dużych klientów korporacyjnych, którzy potrzebują zaawansowanych rozwiązań w codziennej pracy i którzy wykupują w związku z tym najwyższe plany abonamentowe. Trzeba przy tym podkreślić olbrzymi sukces naszego zespołu, który potrafi dotrzeć do klientów. Marketing internetowy przechodzi fundamentalną rewolucję – AI Overviews w Google i odpowiedzi generowane przez modele językowe konsumują ruch, który wcześniej trafiał na strony docelowe. Jeśli marka nie przebije się do tych odpowiedzi AI, po prostu traci ekspozycję.* – **mówi Michał Sadowski, prezes Brand24.**

*– Te zmiany zainspirowały nas do stworzenia Chatbeat – komplementarnego do Brand24 narzędzia monitorującego to, jak pozycjonowane są marki w LLM. To taki nasz mały „start-up”, który powstał w kilka miesięcy i bez właściwie żadnego wsparcia sprzedażowego pozyskał ponad 130 klientów. Docelowo chcemy go sprzedawać w pakietach tworzonych w Brand24* – **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. Od 2024 roku jest częścią amerykańskiego lidera w segmencie narzędzie marketingowych - SEMrush.

## Więcej informacji:

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