



WYNIKI FINANSOWE
I DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ
PODSUMOWANIE
3Q2020

KIM JESTEŚMY?

O nas

Wspieramy procesy sprzedażowe oraz wdrażamy innowacyjne rozwiązania technologiczne

- ✓ Działamy w koncepcie **digital 360'**
- ✓ Wdrażamy **rozwiązania technologiczne zwiększające sprzedaż**
- ✓ Pracujemy na **autorskich produktach i usługach**, nierzadko zintegrowanych z rozwiązaniami partnerów zewnętrznych
- ✓ Posiadamy **własne zasoby programistyczne / IT, własną technologię i unikatowe dane**
- ✓ **Ponad 50% naszych przychodów** pochodzi z działań dla branży e-commerce

Co nas wyróżnia?

Jesteśmy doświadczonym i innowacyjnym partnerem dla naszych klientów

15 lat doświadczenia
w branży technologicznej

25 rozwiązań
technologicznych

>250
pracowników w Grupie

22 nagrody branżowe
i biznesowe

prawie **2000** klientów w GK w 1-3Q2020

+230 klientów vs. 1H2020

Co nas wyróżnia?

Ciągle poprawiamy mierzalne efekty działań dla naszych klientów

15 mln konwersji rocznie
(sprzedaż, pozyskanie leada)
dostarcza nasza GK w branżach
e-commerce, retail, turystyka,
motoryzacja, agro, itp.

89,5 mln danych
behawioralnych, finansowych i
intencji zakupowych miesięcznie
we własnym DMP

-35% wysyłanych e-maili

+244% wzrostu konwersji (CR) **+32%** ROI

dzięki włączeniu sztucznej inteligencji w procesie
planowania kampanii

KOMPETENCJE I OBSZARY BIZNESOWE

Grupy docelowe

Rozumienie potrzeb klientów definiuje nasze usługi w każdej z grup docelowych

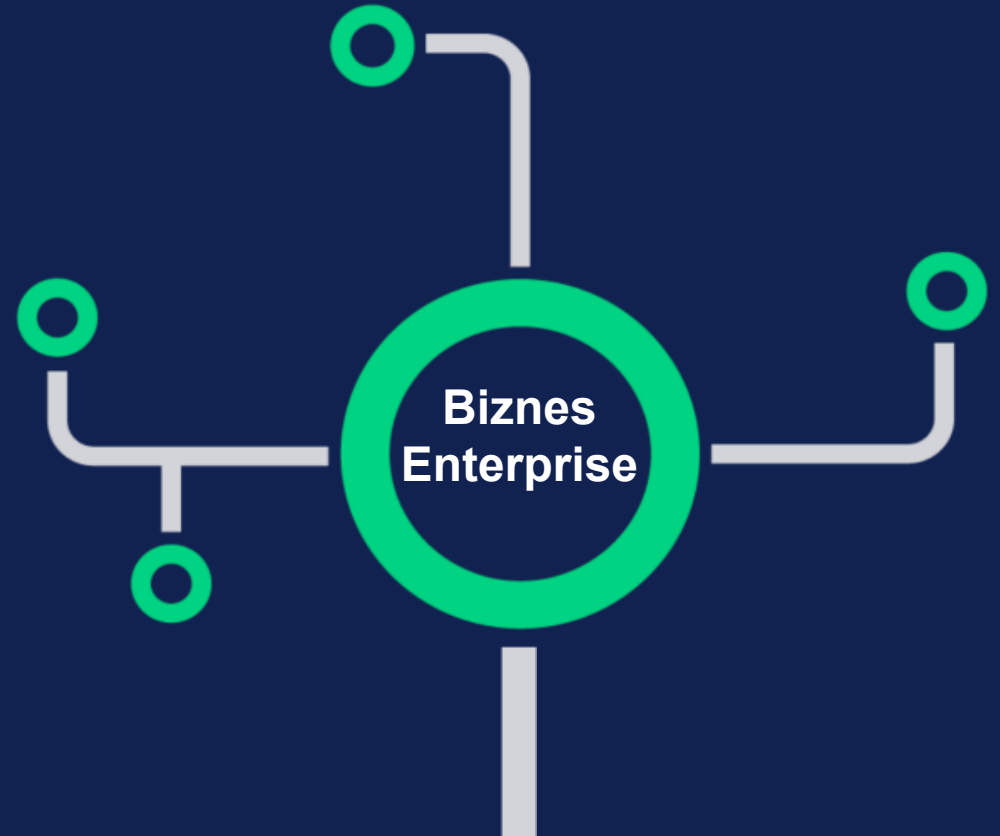


Grupy docelowe

Kompleksowo obsługujemy procesy sprzedażowe z wykorzystaniem najnowszych technologii i rozwiązań szytych na miarę

Wykorzystujemy nasze doświadczenie i specjalizację w tworzeniu rozwiązań odpowiadających wyzwaniom większych biznesów:

- **wdrażamy e-commerce** w oparciu o Magento, a naszą intencją jest kompleksowa obsługa i wsparcie procesów sprzedażowych;
- **tworzymy dedykowane rozwiązania (System SARE)** automatyzujące marketing, sprzedaż i procesy w firmie w zintegrowany sposób.
- **dostarczamy wartościowy ruch oraz leady**, dzięki własnym zasobom oraz statusie Premium Partnera Google



Grupy docelowe

Doradzamy, budujemy i realizujemy strategie funkcjonowania w mediach cyfrowych



E-commerce
360'

Tworzymy i egzekwujemy kompleksowe strategie dla naszych klientów, które obejmują:

- **Consulting strategiczny** w zakresie budowy modelu biznesowego;
- **Wdrożenia platform e-commerce** dostosowane do planowanej skali biznesu;
- **Wielokanałowe pozyskanie ruchu** – ciągła optymalizacja ROAS dzięki zasobom własnym;
- **Wykorzystanie baz własnych** pozwalające szybciej skalować biznes klienta;
- **Analityka na poziomie modelu biznesowego**, a nie pojedynczego elementu ekosystemu.

Grupy docelowe

Efektywnie wspieramy sprzedaż mniejszych biznesów w digitalu



Posiadamy narzędzia, dzięki którym zwiększamy efektywność komunikacji i sprzedaży:

- **system do e-mail marketingu**

Tworzymy spersonalizowane kampanie do baz własnych i automatyzujemy działania marketingowe, budujemy wizerunek, a także umożliwiamy dokonywanie głębokiej analizy zbieranych danych, co wpływa na efektywność prowadzonych działań;

- **narzędzie do e-mail retargetingu**

Rozwiązanie, które pomaga w tworzeniu dynamicznych kampanii do anonimowych użytkowników, którzy odwiedzili stronę www ale nie dokończyli procesu zakupu. Zwiększa ruch na stronie, personalizuje komunikację i zapewnia dostęp do statystyk i praktycznej wiedzy o trendach w branży;

- **PLA/Google Shopping Ads**

Służy do zwiększania sprzedaży za pomocą kampanii PLA w wyszukiwarce Google. Zapewnia efektywny remarketing w oparciu o zachowania klientów;

- **Wdrożenia PrestaShop**

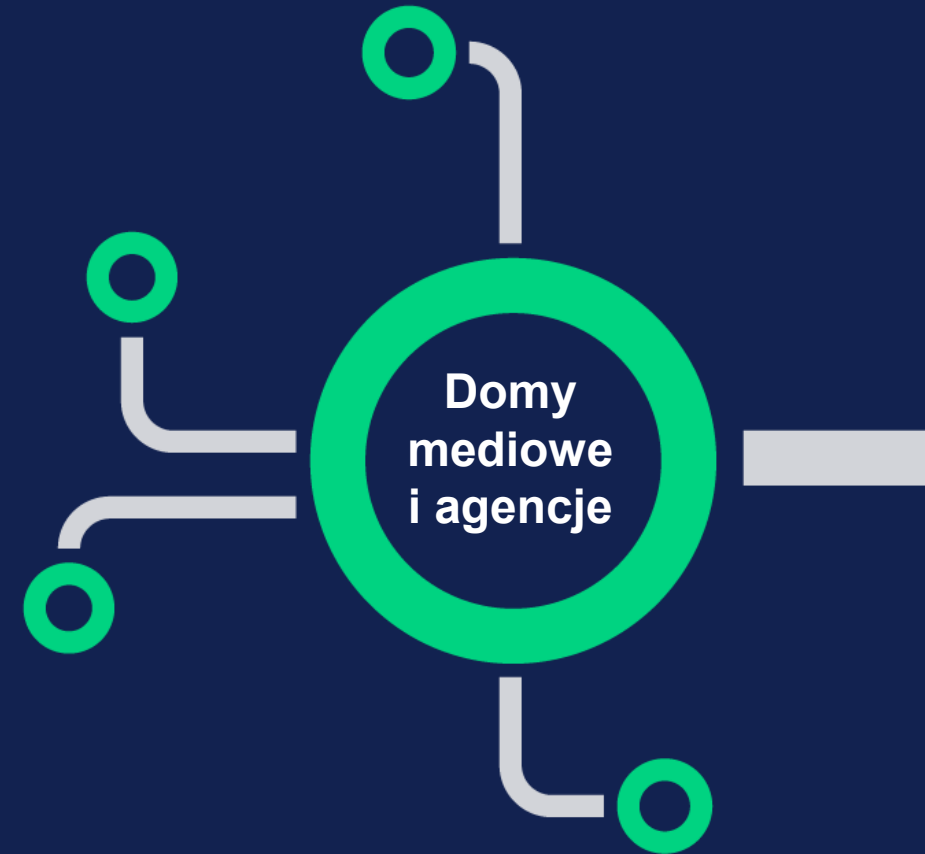
Pomagamy małym i średnim sklepom internetowym w Polsce zaistnieć w sieci i skutecznie sprzedawać.

Grupy docelowe

Wykorzystujemy AI i machine learning by optymalizować i podnosić efektywność kampanii

Dostarczamy media napędzane danymi:

- kampanie efektywnościowe dostarczające ruch na **www, leady i sprzedaż**;
- działamy w kanałach: **e-mail, display, RTB, reklama natywna, mobile, retargeting, etc.**;
- precyzyjnie dobieramy grupy docelowe dzięki **sztucznej inteligencji**.



Sektory biznesowe: e-commerce

Handel internetowy siłą napędową Grupy

Usługi dla e-commerce odpowiadają za **ponad 50% przychodów** naszej Grupy Kapitałowej

Główne produkty, rozwiązania dla tej branży

Doradztwo i wdrożenia e-sklepów na Magento (sklepy duże, PL i zagranica) i PrestaShop (PL)

Marketplaces – doradztwo, strategia i wdrożenia rozwiązań ekosystemowych (D2C/Marketplaces)

Marketing Automation

Retargeting anonimowego ruchu

Marketing wyszukiwarek

E-mail Marketing

Omnichannel

Cel działań

Wdrożenia i utrzymanie sklepów na platformach Magento i Presta Shop oraz budowa całości ekosystemu e-commerce z uwzględnieniem strategii marketplaces.

Zwiększenie sprzedaży oraz generowanie leadów kontaktowych, przekładających się na sprzedaż. Automatyzacja prowadzonej komunikacji, budowanie zaangażowania klientów, rozpoznawanie anonimowych użytkowników.

Przykładowi klienci:



Jean Louis David



TALLY WEIJL



tołpa.®



Koutigo



QUIOSQUE



Sektory biznesowe

E-commerce

”

Fast White Cat należąca do Digitree Group opiekuje się quiosque.pl od ponad 6 lat co jest prawdopodobnie najlepszą rekomendacją. W tym czasie wspólnie bardzo rozwinęliśmy e-commerce. To zespół, który działa bardzo szybko i sprawnie, angażuje się w prowadzone projekty i jest partnerem, który cały czas podpowiada najlepsze rozwiązania swoim klientom.

Arleta Prusak, Strategic Marketing Consultant
Quiosque

Po wdrożeniu omnichannel przez FWC w QUIOSQUE

500%
wzrostu
przychodów

150%
wzrostu
konwersji

10%
wzrostu wartości
koszyka

50%
wzrostu odsłon
witryny

20%
wydłużony czas
trwania sesji

Sektory biznesowe

E-commerce

”

Sklep wdrożony dla Jean Louis David przez Fast White Cat z Grupy Digitree Group wygenerował w pierwszym miesiącu działania wyższe obroty, niż dobrze prosperujący salon stacjonarny naszej marki. Jestem bardzo zadowolony ze współpracy. Pragmatycznie, kompetentnie, do przodu. Zamierzam zostać z nimi na dłużej!

Tomasz Bączyk, Dyrektor Generalny
Jean Loius David Polska

”

W naszej ocenie JU:, należąco do Grupy Digitree Group to firma o unikatowych kompetencjach i szerokim wachlarzu możliwości, które ma do zaoferowania swoim klientom. Dokładając do tego zaplecze technologiczne dostajemy zoptymalizowane i wysoce skuteczne kampanie e-mailingowe oraz display. Wszystkie działania zawsze poprzedzone są rozpoznaniem naszych potrzeb i bardzo szczegółowym określeniem targetu na nietrywim pod tym względem rynku RTV/AGD. Po uruchomieniu kampanii fachowy i pomocny zespół czuwa nad jej prawidłowym przebiegiem szybko reagując na wszystkie okoliczności.

Michał Miszkiel, Dział Reklamy Online
Neonet

Sektory biznesowe

Finanse

Główne produkty, rozwiązania dla tej branży

Kampanie e-mailingowe do baz własnych i marketing automation
Bezpieczna komunikacja za pomocą systemu SARE
Kampanie SMS
Kampanie e-mailingowe do baz zewnętrznych
Bezpieczne bazy danych

Cel działań

Budowanie zaangażowania klientów, zwiększanie sprzedaży (np. liczby udzielanych kredytów gotówkowych), zapewnienie poczucia bezpieczeństwa i rozwiązań technologicznych zgodnych z prawem. Oficjalna i bieżąca komunikacja. Przedstawianie ofert dot. produktów banku.

Współpracujemy z branżą finansową,
obsługując **70% dużych banków!**

Przykładowi klienci:



Sektory biznesowe

Agro

Doradzamy naszym klientom z branży Agro jak działać w digital 360'

Główne produkty, rozwiązania dla tej branży

Strategia komunikacji, content marketing, copywriting, tworzenie landing page/stron internetowych, konkursy, kreacje graficzne, remarketing, display RTB, reklama natywna, e-mailing do baz zewnętrznych/własnych, display w aplikacjach mobilnych, Google Ads, Google Display Network, YouTube, Facebook, artykuły sponsorowane, retargeting.

Cel działań

Kompleksowe działanie online zapewniające precyzyjne dotarcie z komunikatem do konkretnego odbiorcy i budowanie wizerunku klienta w Internecie. Wielokanałowa komunikacja. Zbieranie bazy e-maili. Wzrost zainteresowania produktami, wzrost sprzedaży i wygenerowanie ruchu na www.

Przykładowi klienci:



Sektory biznesowe

Agro

”

Firma Nufarm Polska podjęła współpracę z agencją JU: z Grupy Kapitałowej Digitree Grup w zakresie kompleksowej komunikacji online, w celu promocji kluczowych produktów z portfolio firmy. Zależało nam na skuteczności działań oraz innowacyjnym podejściu do rozwiązań, zarówno contentowych, jak i technologicznych. Do spełnienia naszych potrzeb agencja poświęciła zespół specjalistów, który wykazał się profesjonalnym doradztwem, wsparciem, terminowością oraz przemyślaną realizacją.

Rekomenduje zatem współpracę z agencją JU:, jako kreatywnym oraz profesjonalnym partnerem, z którym można budować pozytywny wizerunek swojej firmy w internecie.

*Piotr Daniel, Marketing Manager
Nufarm Polska Sp. z o.o.*

Ponad **37 tys.** konwersji
z Google Ads wygenerowanych
przez JU: dla

synthos
AGRO

Historie sukcesu klientów Grupy

Działamy od celu po efekt dzięki autorskiej technologii, unikatowym danym oraz doświadczeniu

4F

jedno z największych wdrożeń
Magento w CEE w spółce

Fast White Cat
DIGITREE GROUP



wzrost przychodów o **455%**
dzięki uruchomieniu kampanii
GSA przez

SalesIntelligence^o
DIGITREE GROUP

ombre

ok. **1000** sprzedaży
z e-mailingu w jeden miesiąc
dzięki działaniom



DENI CLER

MILANO

wzrost OR o **400%** i CTR o **250%**
dzięki marketing automation

SAREsystem^o
DIGITREE GROUP

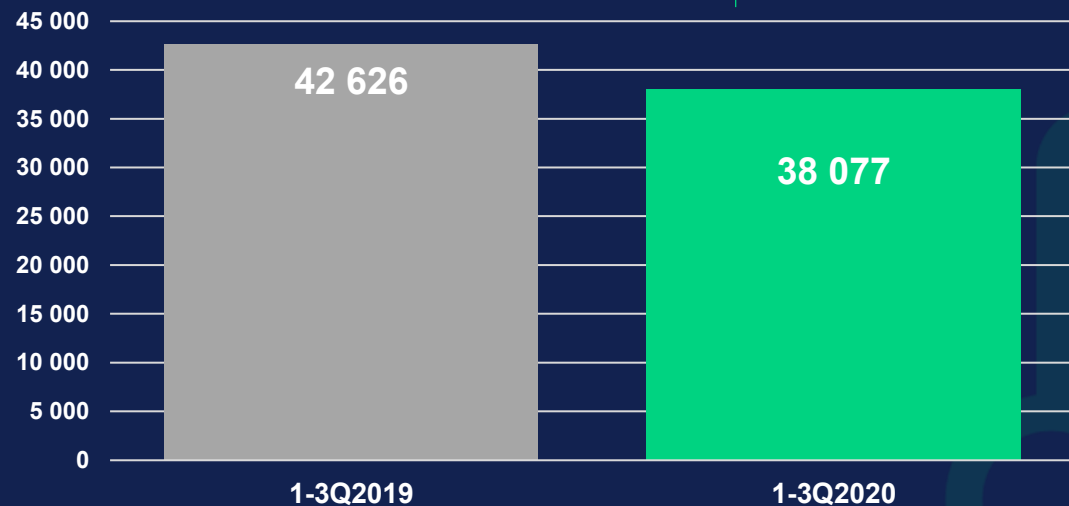
WYNIKI GRUPY

Wyniki Grupy

Przychody (w tys. zł)

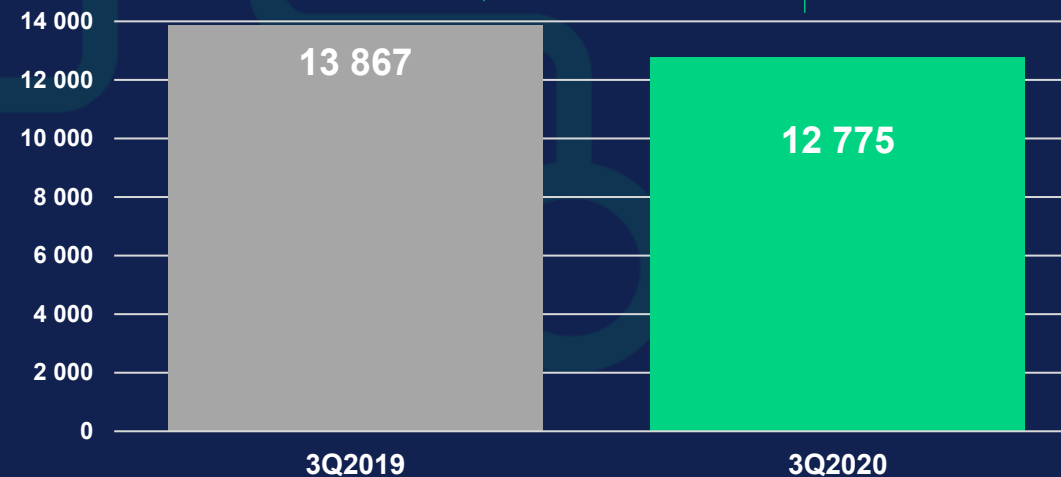
Przychody
ze sprzedaży
1-3Q

-4,6 mln zł
-10,7%



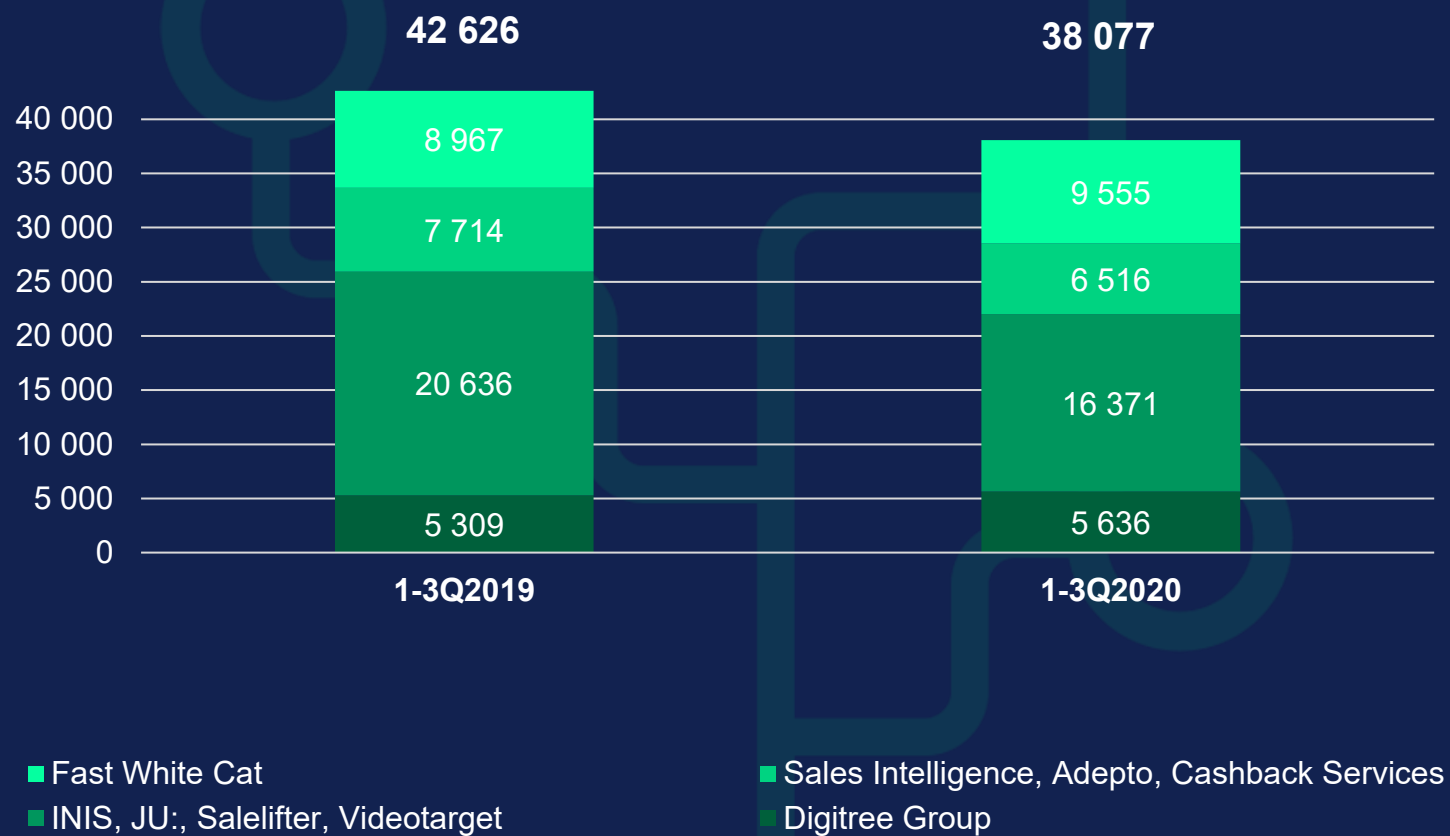
Przychody
ze sprzedaży
3Q

-1,1 mln zł
-7,9%



Wyniki Grupy (w tys. zł)

Przychody per segment po wyłączeniach



Segment I – Digitree Group

Segment II – INIS, JU:, Salelifter, VideoTarget (do 31.08.2020 r.)

Segment III – Sales Intelligence, Adepto (udział w III segmencie tylko w 2019 r.), Cashback Services

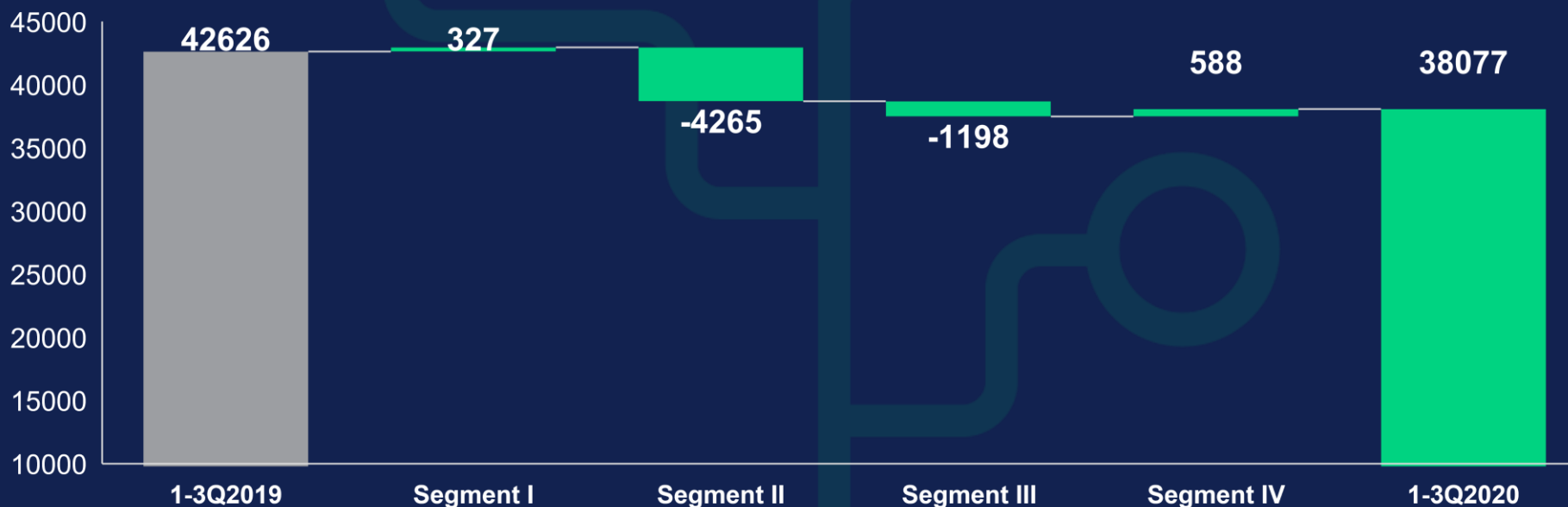
Segment IV – Fast White Cat

Wyniki Grupy (w tys. zł)

Przychody per segment po wyłączeniach

Wyniki segmentów I i IV uległy poprawie za sprawą **wzmożonego zainteresowania usługami dla klientów enterprise, w których skład wchodzi zwłaszcza: wdrażanie sklepów internetowych** na platformy dla e-commerce oraz dedykowane usługi z zakresu e-mail marketingu i marketing automation.

Wstrzymanie bądź przeniesienie kampanii reklamowych naszych niektórych klientów miało wpływ na osłabienie segmentów II i III w trzech kwartałach 2020 roku. Głównym czynnikiem odpowiadającym za powyższe zmiany była pandemia koronawirusa.



Segment I – Digitree Group

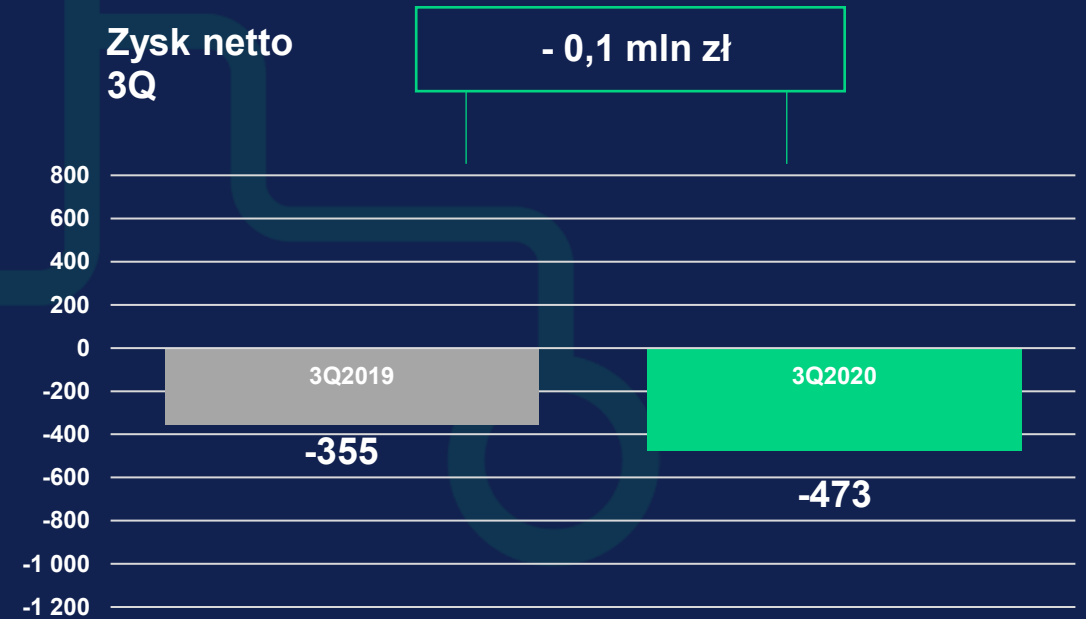
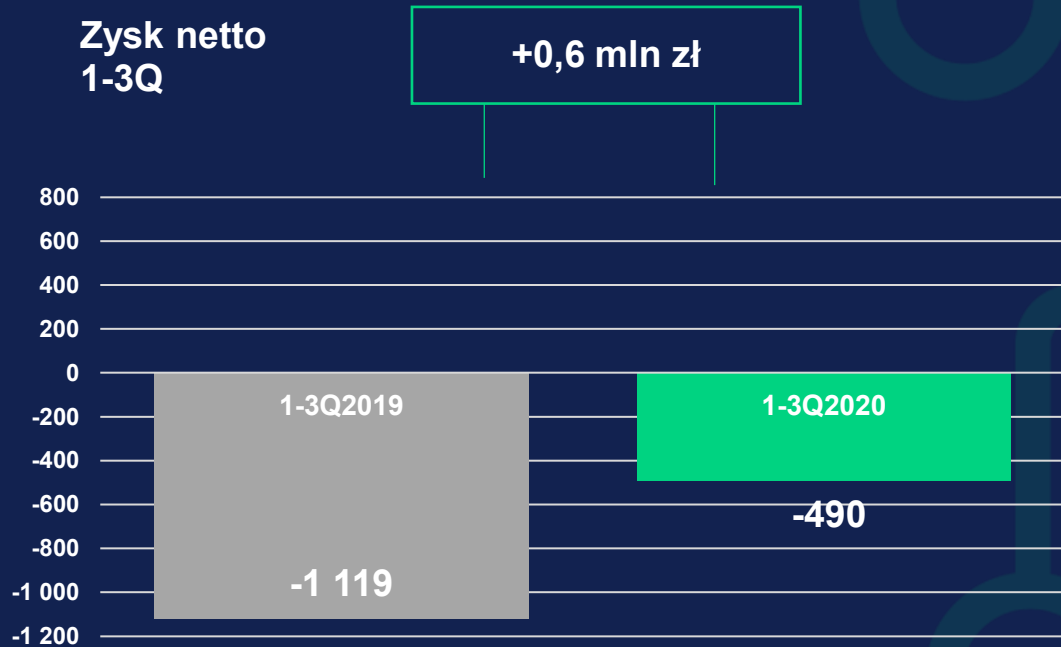
Segment II – INIS, JU:, Salelifter, VideoTarget

Segment III – Sales Intelligence, Adepto (udział w III segmencie tylko w 2019 r.), Cashback Services

Segment IV – Fast White Cat

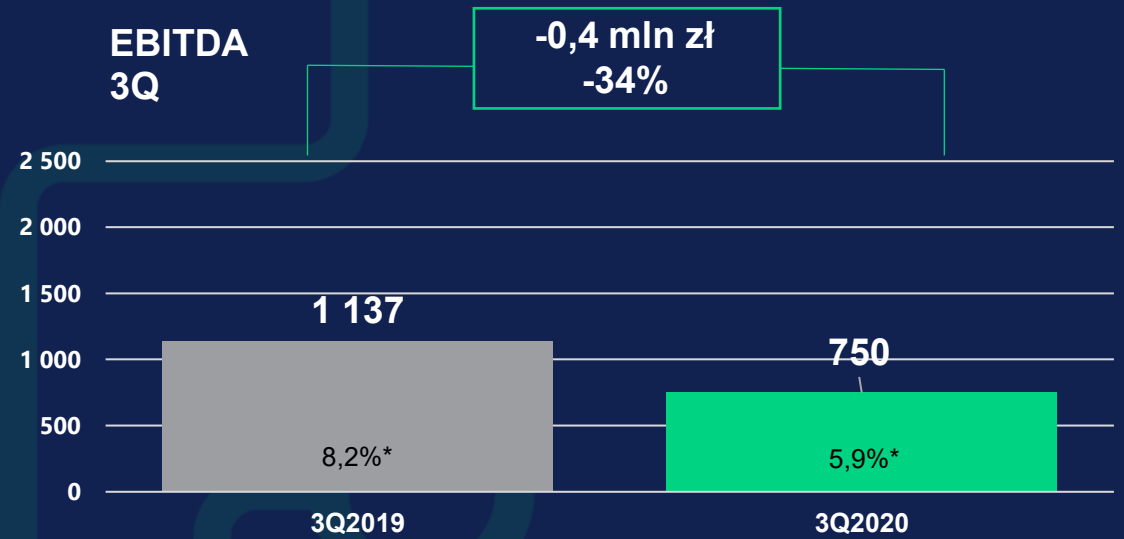
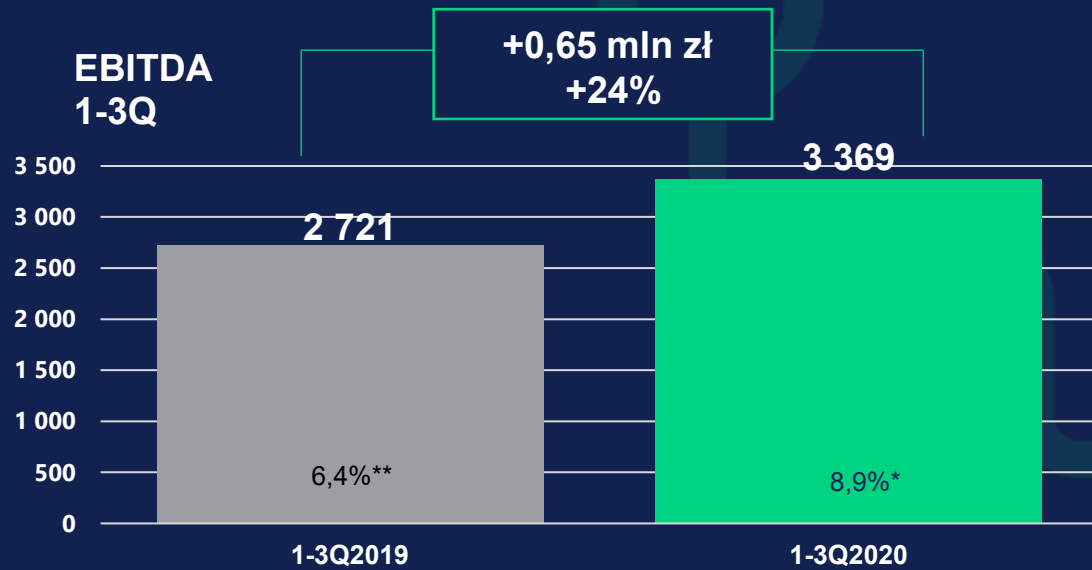
Wyniki Grupy

Zysk netto (w tys. zł)



Wyniki Grupy

EBITDA (w tys. zł)



*marża EBITDA

Akcje Spółki

Obecny kurs akcji DGT utrzymuje się na poziomie średniego kursu z trzech kwartałów 2020



obecnie
5,95 zł

Kapitalizacja: 16 406 115 zł*

Free float: 22,81%*

Liczba akcji: 2 485 775 szt.

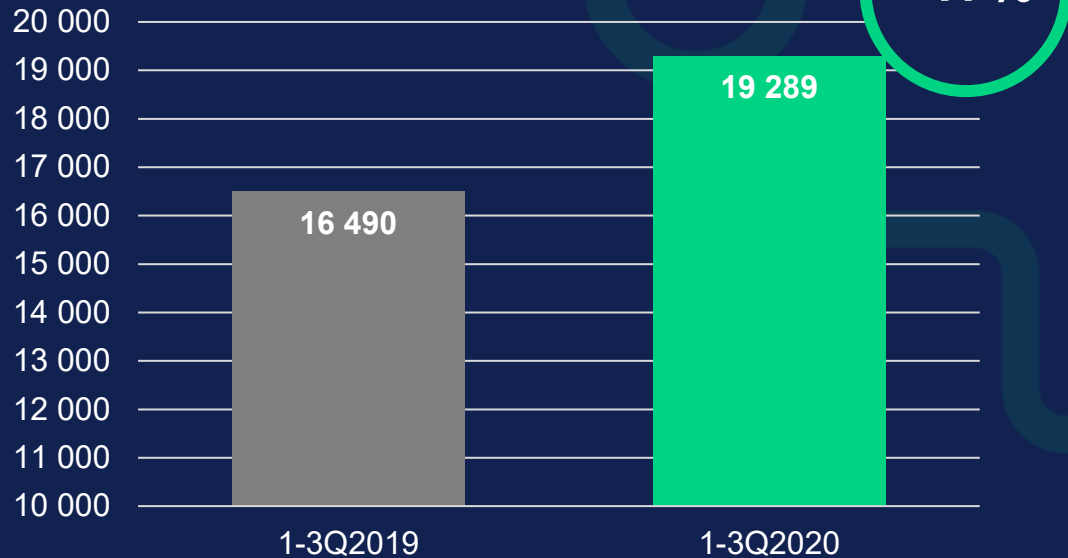
Średni kurs z 9 miesięcy: 5,87 zł

Obecny kurs: 5,95 zł**

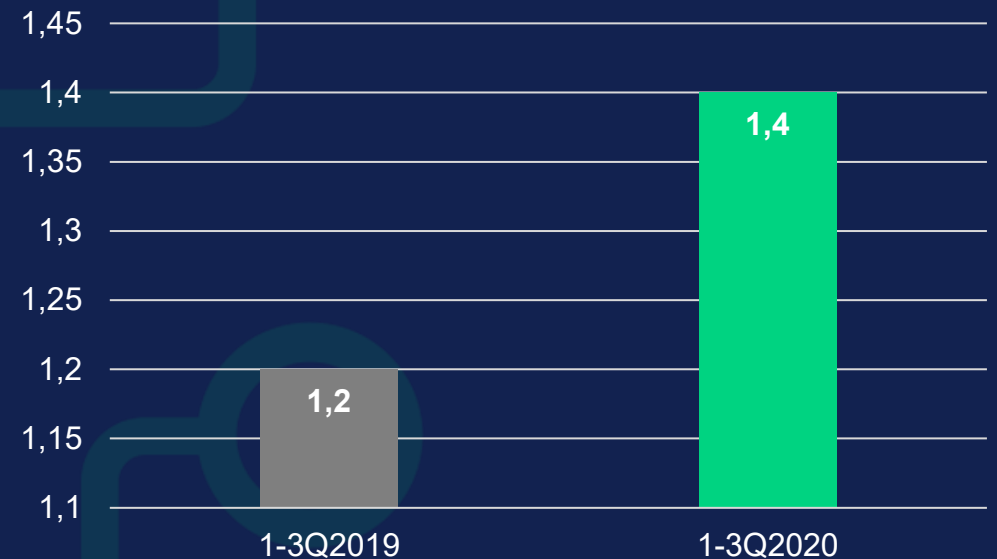
*dane na 30.09.2020 r.
** dane na 18.11.2020 r.

Wyniki Grupy

Przychody na klienta w zł. w danym okresie



Wskaźnik płynności bieżącej klasyczny (płynność III stopnia)



Wyższe przychody na klienta realizowane są z uwagi na przyjętą **konceptję dosprzedaży usług** Grupy dotychczasowym klientom. Grupa oferuje im kompleksowe usługi w ramach digital 360', zwiększając tym samym swoje budżety w ramach poszczególnych jednostek.

W 1H2020 przychody na klienta były wyższe o 14% r/r.

Wyniki Grupy

Podsumowanie

Na powyższe wartości największy wpływ miały zwłaszcza następujące wydarzenia:

- zaprzestanie obejmowania w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym przychodów spółki Adepto sp. z o.o.;
- poziom sprzedaży wypracowanej przez spółki z Grupy Kapitałowej w styczniu br. oraz w miesiącach dotkniętych pandemią COVID-19 (marzec – wrzesień);
- poprawa wyników w segmencie I i IV, związane ze wzmożonym zainteresowaniem usługami wdrożeniowymi i związanymi z automatyzacją marketingu oraz spadki w segmentach II i III, związane z wstrzymanymi bądź przeniesionymi na inny okres kampaniami realizowanymi przez INIS, Sales Intelligence i JU.;
- spadek wyników Fast White Cat w trzecim kwartale br. w zakresie EBITDA oraz zysku netto, co było bezpośrednio powiązane z charakterystycznym dla tej spółki cyklem biznesowym związanym z realizacją wielomiesięcznych wdrożeń;
- oszczędności kosztowe i kontynuacja zmian w zakresie prowadzenia projektów oraz obsługi klienta;
- pomoc uzyskana z mechanizmów dofinansowania w ramach tzw. tarczy antykryzysowej;
- przesunięty okres urlopowy, skutkujący wydłużeniem procesu decyzyjnego w związku z zawieraniem nowych zleceń i umów abonamentowych, co przełożyło się na niższą sprzedaż;
- korekta wyniku związana z przeglądem sprawozdań finansowych przez nowego audytora.

Segment I – Digitree Group

Segment II – INIS, JU., Salelifter, VideoTarget

Segment III – Sales Intelligence, Adepto (udział w III segmencie tylko w 2019 r.), Cashback Services

Segment IV – Fast White Cat



Digitree Group S.A.

www.digitree.pl

relacjeinwestorskie@digitree.pl

Zastrzeżenia prawne

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) ma charakter wyłącznie informacyjny i nie należy jej traktować jako porady inwestycyjnej. Prezentacja została sporządzona przez Digitree Group S.A. („Spółka”, wraz z jej spółkami zależnymi podlegającymi konsolidacji w niniejszej Prezentacji „Grupa Digitree Group”). Odbiorcy Prezentacji ponoszą wyłączną odpowiedzialność za własne analizy i oceny rynku oraz sytuacji rynkowej Spółki lub Grupy Digitree Group i potencjalnych wyników Spółki lub Grupy Digitree Group w przyszłości, dokonane w oparciu o informacje zawarte w Prezentacji. Prezentacja w żadnym przypadku nie stanowi oferty sprzedaży, zaproszenia do składania zapisów ani zachęty do oferowania kupna lub zapisów na jakiegokolwiek papiery wartościowe Spółki, jak również nie powinna być interpretowana jako taka. Prezentacja nie stanowi też, w całości ani w części, podstawy zawarcia jakiegokolwiek umowy lub podjęcia jakiegokolwiek zobowiązania i nie należy na niej polegać w związku z taką umową lub zobowiązaniem. Ponadto Prezentacja nie stanowi rekomendacji dotyczącej inwestowania w papiery wartościowe Spółki. Spółka sporządza roczne sprawozdania finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej przyjętymi przez Unię Europejską. Informacje finansowe zawarte w niniejszej prezentacji są przygotowane w oparciu o te same zasady rachunkowości, które są stosowane w raporcie rocznym Spółki. Wszelkie dane przedstawione w niniejszej prezentacji są zgodne z danymi zawartymi w sprawozdaniu finansowym za trzeci kwartał 2020 roku, przy czym ewentualne różnice mogą wynikać z dokonania zaokrągleń niektórych liczb. Wielkości przedstawione w niniejszym dokumencie są niezaudytowane. Informacje zawarte w Prezentacji pochodzą z ogólnie dostępnych i, w opinii Spółki, wiarygodnych źródeł. Spółka nie może jednak zagwarantować ich prawdziwości ani zupełności. Spółka ani żaden jej podmiot zależny nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie lub w oparciu o informacje zawarte w niniejszej Prezentacji. Informacje rynkowe zawarte w niniejszej Prezentacji zostały sporządzone częściowo w oparciu o dane pochodzące od osób trzecich, wskazanych w niniejszej Prezentacji. Ponadto, niektóre oświadczenia zawarte w niniejszej prezentacji mogą nie stanowić danych historycznych, w szczególności niektóre oświadczenia mogą mieć charakter przewidywań lub prognoz na przyszłość opracowanych w oparciu o aktualne poglądy i założenia Zarządu Spółki i uwzględniają znane i nieznanne rodzaje ryzyka oraz pewien poziom niepewności. Rzeczywiste wyniki, osiągnięcia i wydarzenia mogą się istotnie różnić od danych bezpośrednio zawartych lub dorozumianych w niniejszych oświadczeniach w związku ze zmianami warunków panujących na globalnych rynkach kapitałowych i kredytowych lub warunków gospodarczych, szczególnie na tych terytoriach, gdzie Spółka prowadzi działalność. W żadnym wypadku nie należy uznawać informacji znajdujących się w Prezentacji za wyraźne lub dorozumiane złożenie oświadczenia czy zapewnienia jakiegokolwiek rodzaju przez Spółkę lub osoby działające w imieniu Spółki. Ponadto ani Spółka, ani żaden jej podmiot zależny lub osoby działające w imieniu Spółki nie ponoszą pod żadnym względem odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody, jakie mogą powstać wskutek niedbalstwa czy z innej przyczyny w związku z wykorzystaniem niniejszej Prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych, ani za szkody, które mogą powstać w inny sposób w związku z informacjami stanowiącymi część Prezentacji. Spółka ani żaden jej podmiot zależny nie ma obowiązku przekazywania do publicznej wiadomości aktualizacji i zmian informacji, danych oraz oświadczeń znajdujących się w Prezentacji na wypadek zmiany strategii albo zamiarów Spółki lub wystąpienia nieprzewidzianych faktów lub innych okoliczności, które będą miały wpływ na tę strategię lub zamiary Spółki, chyba że obowiązek taki wynika z przepisów prawa. Spółka zwraca uwagę osobom zapoznającym się z Prezentacją, że jedynym wiarygodnym źródłem danych dotyczących wyników finansowych Spółki, a także prognoz, zdarzeń oraz wskaźników jej dotyczących są raporty bieżące i okresowe przekazywane przez Spółkę w ramach wykonywania obowiązków informacyjnych wynikających z prawa polskiego.