



STRATEGIA GRUPY KAPITAŁOWEJ DIGITREE GROUP NA LATA **2021-2023**

Z perspektywą do 2025 roku

Oświadczenie

Niniejsza prezentacja została przygotowana przez spółkę Digitree Group S.A. („Spółka”). Dane i informacje zawarte na poszczególnych slajdach nie przedstawiają pełnej ani spójnej analizy finansowej, prognozy ani szacunku wyników i służą wyłącznie celom informacyjnym. Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży papierów wartościowych Spółki ani zaproszenia do składania ofert ich nabycia lub zapisu na papiery wartościowe Spółki. Prezentacja nie zawiera informacji na temat papierów wartościowych Spółki, jak i zasad ich nabywania. Nie stanowi również źródła informacji, które mogłyby stanowić podstawę decyzji dla odbiorcy o zawarciu jakiejkolwiek umowy lub zaciągnięciu jakiegokolwiek zobowiązania. Żadna część prezentacji, jak również fakt jej dystrybucji, nie stanowi podstawy do zawarcia jakiejkolwiek umowy lub zaciągnięcia jakiegokolwiek zobowiązania. Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, poprzez treść prezentacji nie udzielają odbiorcy żadnych gwarancji ani zapewnień, co do ścisłości, kompletności lub rzetelności informacji bądź opinii w niej zawartych. Szczegółowy opis działalności i stanu finansowego Grupy Kapitałowej Digitree Group został przedstawiony w raportach bieżących i okresowych dostępnych na witrynie korporacyjnej pod adresem www.digitree.pl. Wszystkie znajdujące się w prezentacji dane zostały oparte na źródłach, które Spółka uznaje za rzetelne i sprawdzone. Spółka zastrzega sobie prawo zmiany danych i informacji w wybranym przez siebie terminie, bez konieczności uprzedniego powiadomienia. Spółka równocześnie nie ma obowiązku aktualizowania, lub dbania o aktualność informacji zawartych w prezentacji. Prezentacja nie była poddana weryfikacji przez niezależnego audytora. Niniejsza prezentacja oraz związane z nią slajdy mogą zawierać twierdzenia odnoszące się do przyszłości. Twierdzenia takie nie mogą być jednak rozumiane jako prognozy Spółki i jej Grupy Kapitałowej lub zapewnienia co do spodziewanych przyszłych wyników Spółki lub jej Grupy Kapitałowej. Oczekiwania i cele Zarządu oparte są bowiem na bieżącej wiedzy, świadomości lub poglądach Zarządu Spółki i są zależne od szeregu czynników, które mogą spowodować, iż faktycznie osiągnięte w przyszłości wyniki będą w sposób istotny różnić się od twierdzeń zawartych w niniejszym dokumencie. Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, poprzez prezentację i jej dystrybucję nie udzielają zapewnienia ani gwarancji odbiorcy, że przewidywania, o których mowa powyżej zostaną spełnione. Spółka ani osoby działające w imieniu Spółki, w szczególności członkowie Zarządu Spółki, nie ponoszą odpowiedzialności z tytułu jakichkolwiek szkód powstałych na skutek wykorzystania niniejszej prezentacji lub jej treści. Spółka zaleca pomoc ze strony wyspecjalizowanych podmiotów zajmujących się doradztwem inwestycyjnym w przypadku zainteresowania inwestycją w jakiegokolwiek papiery wartościowe Spółki.

Agenda



Grupa Kapitałowa Digitree Group dziś

Co osiągnęliśmy
dotychczas?



Otoczenie rynkowe

Co wpływa na nasz
przyszły wzrost?



Strategia 2021- 2023

Jak będziemy rosnąć
i gdzie będziemy
inwestować?



Podsumowanie

Grupa Kapitałowa Digitree Group dziś



Grupa Kapitałowa Digitree Group dziś

Co osiągnęliśmy
dotychczas?



Otoczenie rynkowe

Co wpływa na nasz
przyszły wzrost?



Strategia 2021- 2023

Jak będziemy rosnąć
i gdzie będziemy
inwestować?



Podsumowanie

Grupa Kapitałowa Digitree Group dziś

Gdzie jesteśmy i jak wiele osiągnęliśmy w ostatnich latach.

54 mln PLN przychodów¹

5% CAGR² L3Y³

51% przychodów z e-commerce¹

72% CAGR² L3Y³

10% przychodów z zagranicy¹

22% CAGR² L3Y³

Od 2019 roku regionalny lider

Magento Commerce

36% CAGR² L3Y³

Dominacja sektorowa

8 z 10 największych polskich banków obsługiwanych w Grupie

2100 klientów w 2020 roku

Partnerzy strategiczni:



¹Wysokość przychodów obliczona została za czwarty kwartał 2019 roku i pierwsze trzy kwartały 2020 roku. Udział przychodów z e-commerce i przychodów zagranicznych obliczony na podstawie danych za trzy kwarty 2020 roku.

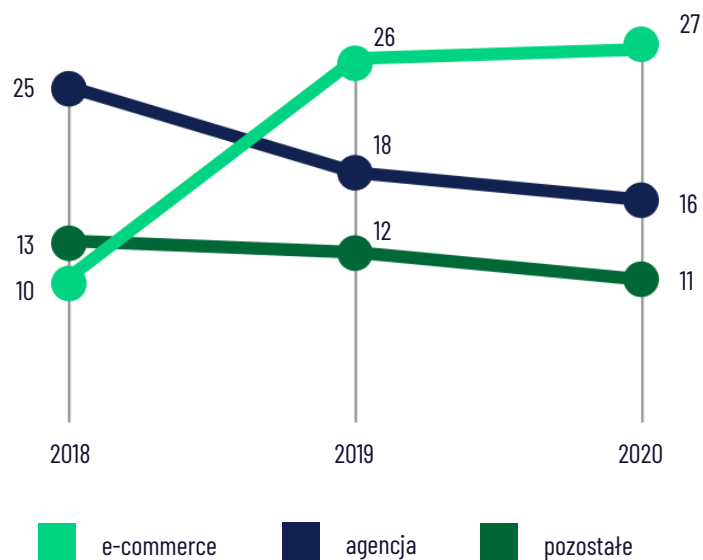
²CAGR - Compound Annual Growth Rate skumulowany roczny wskaźnik wzrostu

³L3Y - lata 2018-2020 (trzy kwartały)

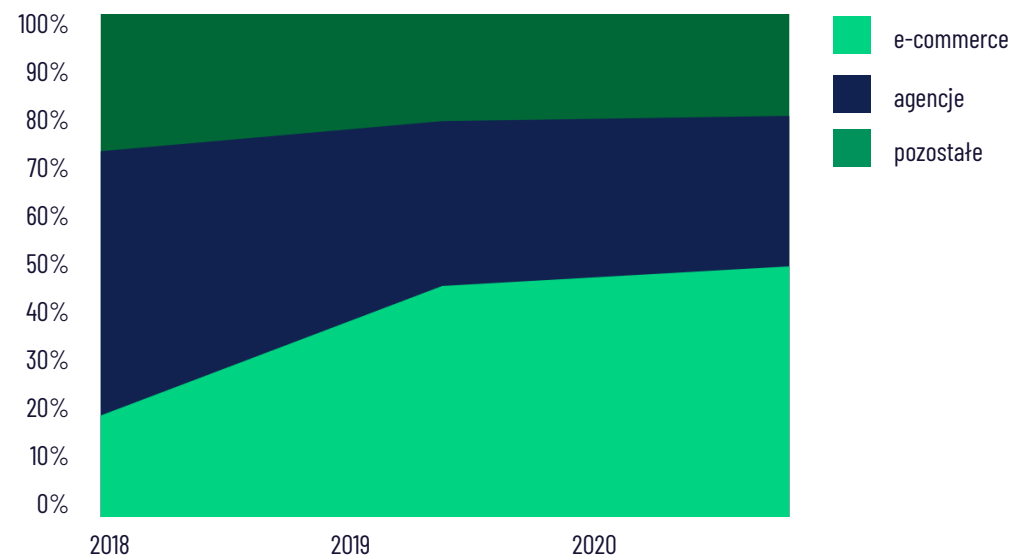
Grupa Kapitałowa Digitree Group dziś

Zmieniamy strukturę biznesu na bardziej atrakcyjną, kompensując jednocześnie spadek sprzedaży w segmencie agencyjnym

Wartość przychodów Grupy Kapitałowej osiągniętych w poszczególnych segmentach (mln zł)



Udział poszczególnych segmentów w przychodach Grupy Kapitałowej (%)



Źródło: materiały własne Digitree Group

Grupa Kapitałowa Digitree Group dziś

Rozwój naszych systemów i procesów przygotował nas na kolejny etap wzrostu Grupy

01

ENTERPRISE

Rozwój Fast White Cat – obecnie największej agencji wdrożeniowej Magento Commerce w regionie CEE*

Rozwój systemu SARE Automation. Pierwsze dedykowane wdrożenia dla największych platform e-commerce w Polsce

Przykładowi klienci:



02

E-COMMERCE 360

Sprzedaż grupowa umożliwiająca ofertowanie kompleksowej oferty Grupy Kapitałowej

Uzupełnienie portfolio produktowego poprzez akwizycje Sales Intelligence (Google PLA) oraz Fast White Cat (platformy e-commerce)

Przykładowi klienci:



03

MEDIUM & SMALL

Podniesienie jakości oraz skali oferty produktów performance marketingowych

Automatyzacja procesów pozwalająca skalować zasięg usług z zachowaniem marżowości

Przykładowi klienci:



04

MEDIA AGENCIES

Rozbudowa oferty agencyjnej display/reklama natywna

Rozbudowa baz własnych o 3,1 mln rekordów w ciągu 3 lat

Przykładowi klienci:



*Dane za 2019 rok

STRATEGIA GRUPY KAPITAŁOWEJ



NA LATA 2021-2023

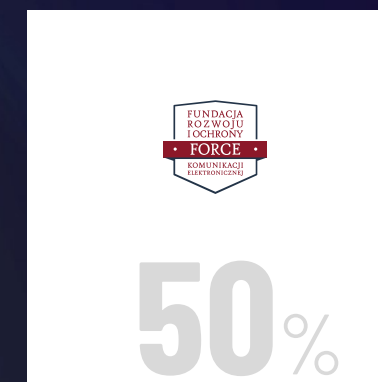
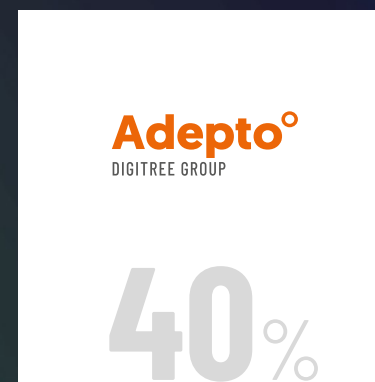
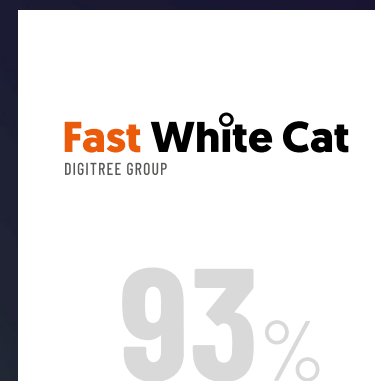
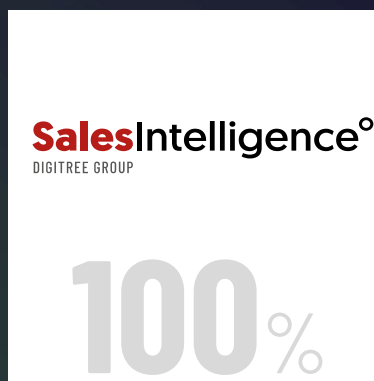
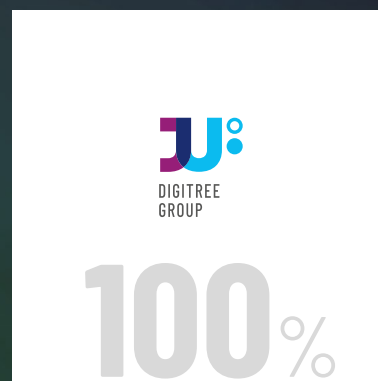
Grupa Kapitałowa Digitree Group dziś

Grupa Kapitałowa dzięki swoim mocnym stronom będzie wykorzystywać liczne szanse na rozwój i realizację innowacyjnych projektów

	SILNE STRONY	SZANSE ROZWOJU
PRODUKT I DOŚWIADCZENIE	Najszerza oferta digital 360 na rynku polskim, ciągła innowacja produktowa, własne zasoby bazodanowe	Rozwój zagraniczny na bazie posiadanych zasobów i licznych partnerstw zagranicznych
SILNA GRUPA	Duża baza klientów, wymiana doświadczeń, współdzielenie zespołów, zintegrowana oferta	Możliwość cross sales (sprzedaż komplementarnych usług)
POZYCJA	Silna pozycja w ważnych branżach rynku (banki, e-commerce B2C)	Rozszerzenie działalności na kolejne branże, tworzenie dla nich dedykowanych rozwiązań
TECHNOLOGIA	Własne technologie oraz software house	Dalszy rozwój technologii, dynamiczne zmiany i dostosowywanie rozwiązań do aktualnych potrzeb Klientów i rynku
ZASOBY LUDZKIE	Doświadczeni specjaliści w tym liczny zespół programistów i ekspertów e-commerce	Rozwój i poszerzenie zespołów odzwierciedlających pożądany model kompetencji na poziomie całości Grupy
SYNERGIE GRUPOWE	Dział sprzedaży o szerokich kompetencjach grupowych	Osiągnięcie pełnej synergii w obszarach marketingu, HR, finansów oraz administracji
FINANSE	Stabilna pozycja finansowa i gotówkowa	Możliwość inwestycji w nowe, komplementarne projekty

Grupa Kapitałowa Digitree Group dziś

Struktura organizacyjna



*Udział liczony pośrednio przez INIS sp. z o.o.

** W trakcie procesu likwidacji.

SARE GmbH i Fundacja Rozwoju i Ochrony Komunikacji Elektronicznej nie są konsolidowane

Otoczenie rynkowe



**Grupa Kapitałowa
Digitree Group dziś**

Co osiągnęliśmy
dotychczas?



**Otoczenie
rynkowe**

Co wpływa na nasz
przyszły wzrost?



**Strategia
2021- 2023**

Jak będziemy rosnąć
i gdzie będziemy
inwestować?



Podsumowanie

Otoczenie rynkowe

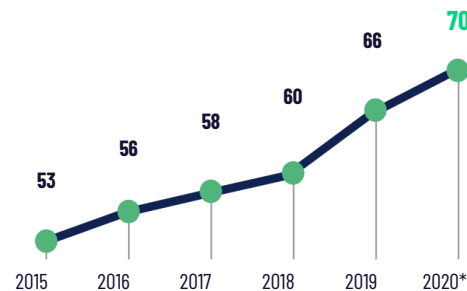
Będziemy beneficjentem dalszego wzrostu wartości e-commerce, a lokalny rynek stanie się jeszcze bardziej konkurencyjny

Prognoza wzrostu liczby e-sklepów

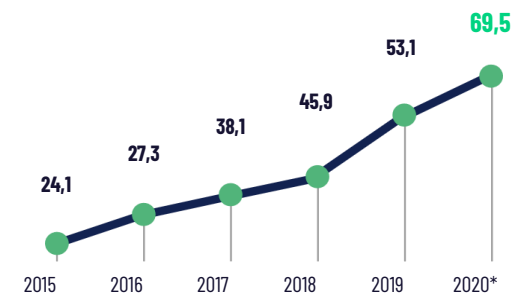


Liczby e-sklepów sklepów w Polsce (tys.)

Zmiana zachowań i przyzwyczajeń konsumenckich (PL)



Internauci kupujący online (%)



Wydatki Polaków w internecie (mld PLN)

Źródło: eCommerce Europe, Eurostat

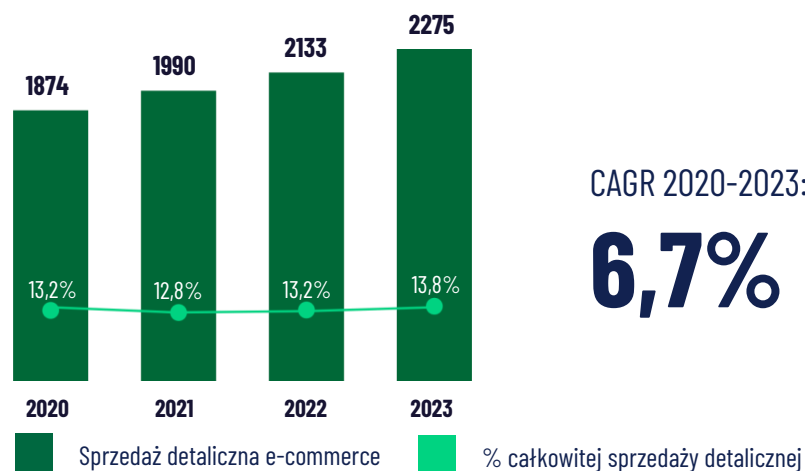
<https://www.rp.pl/Handel/308259897-Pandemiczne-rekordy-sklepów-internetowych.html>

* Prognozy

Otoczenie rynkowe

Kolejne lata przyniosą dalszy wzrost wartości e-commerce, lokalny rynek stanie się jeszcze bardziej konkurencyjny

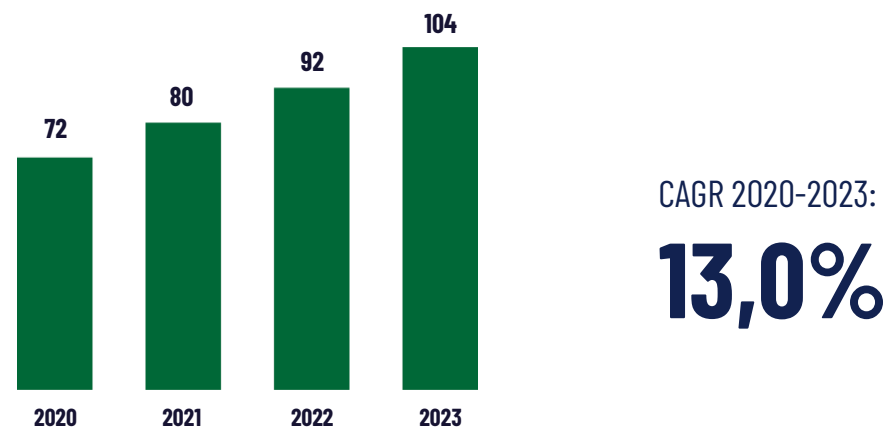
Sprzedaż detaliczna e-commerce w Europie Zachodniej, 2019-2023* (miliardy PLN)



Źródło: www.eMarketer.com

*2020-2023 prognoza

Prognozowana wartość polskiego rynku e-commerce do 2023* roku (miliardy PLN)



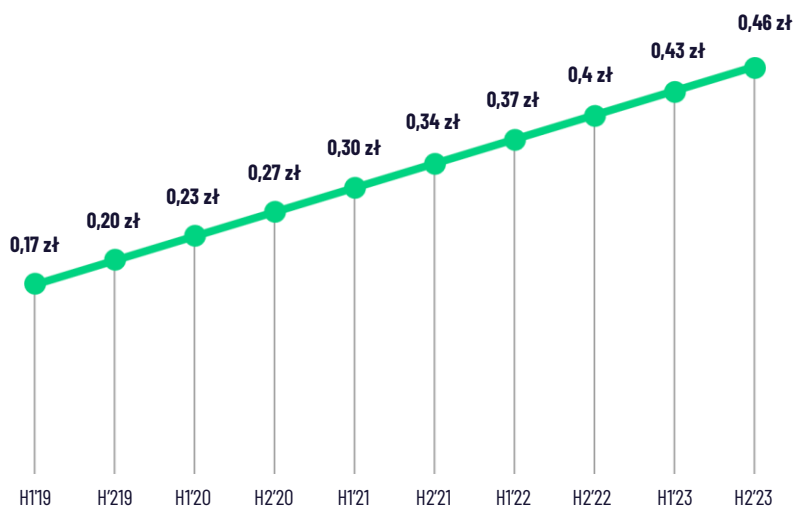
Źródło: OC&C/Allegro

<https://www.wiadomoscihandlowe.pl/arttykul/polski-rynek-e-commerce-urosnie-w-tym-roku-o-jedna-trzecia-do-roku-2023-podwoi-swoja-wartosc>

Otoczenie rynkowe

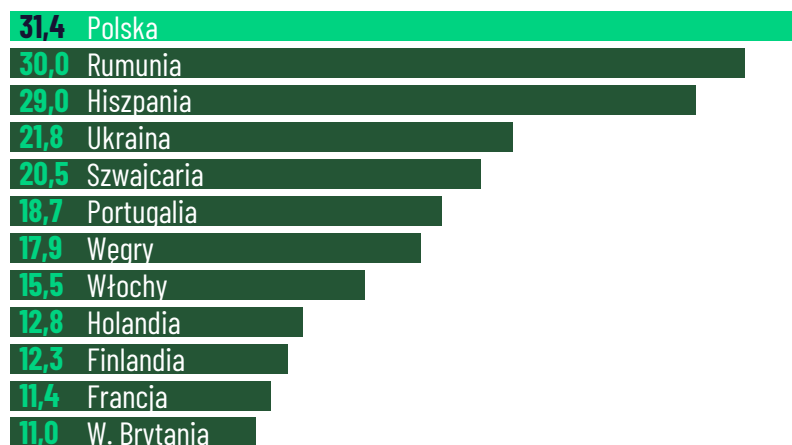
Poziom konkurencji wpłynie na koszty pozyskania ruchu, a wraz z ich wzrostem na znaczeniu zyskają zaawansowane narzędzia wspomagające retencję

Prognoza kosztu reklamy PPC do 2023 roku



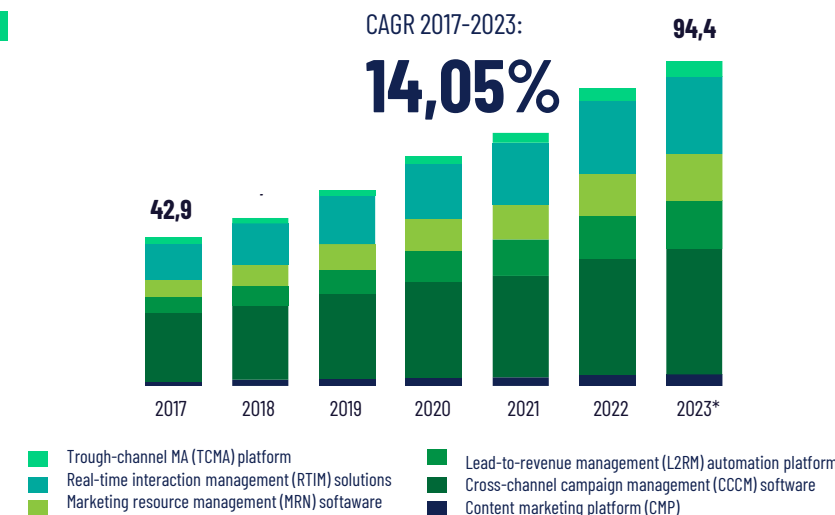
Źródło: Sales Intelligence

Prognoza wzrostu wydatków reklamowych w 2020 r. (%)



Źródło: eCommerce Europe

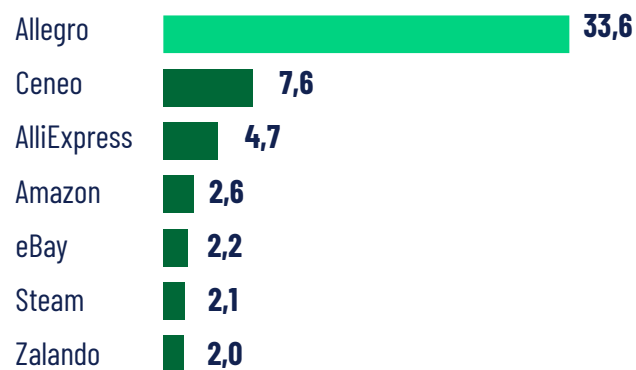
Wartość rynku MA w ujęciu globalnym (miliardy PLN)



Otoczenie rynkowe

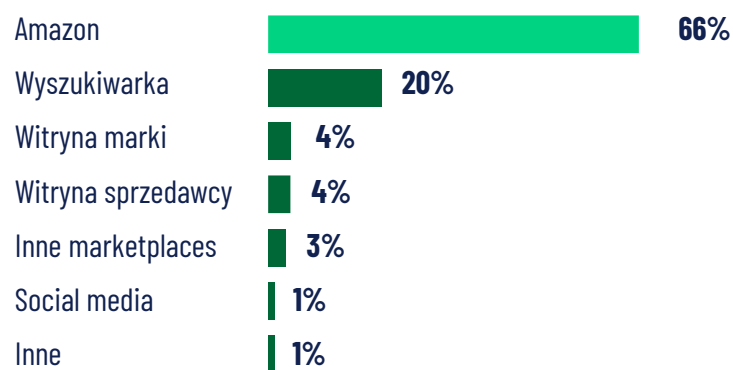
Zmiany na rynku doprowadzą do ewolucji struktury wydatków marketingowych

Główni gracze w polskim e-handlu
(udziały w ruchu Konsumentów w %)



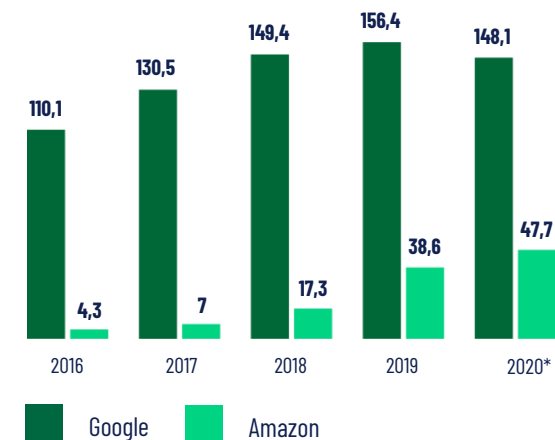
Źródło: eCommerce Europe, Eurostat

Gdzie kupujący Amazon w USA rozpoczynają
wyszukiwanie nowych produktów (luty 2019)



Źródło: www.eMarketer.com

Wartość przychodów pochodzących
z reklam digitalowych (USA, mld PLN)

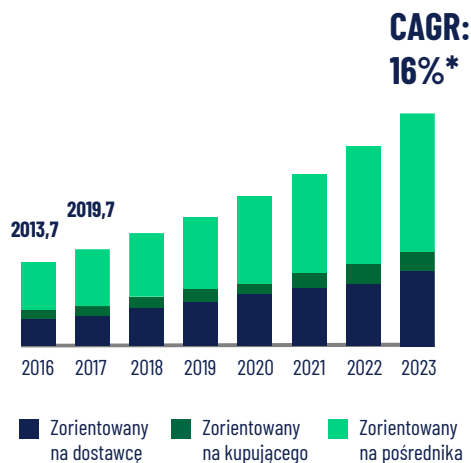


Źródło: www.eMarketer.com
*prognoza

Otoczenie rynkowe

Przewidywany wzrost wartości e-commerce B2B

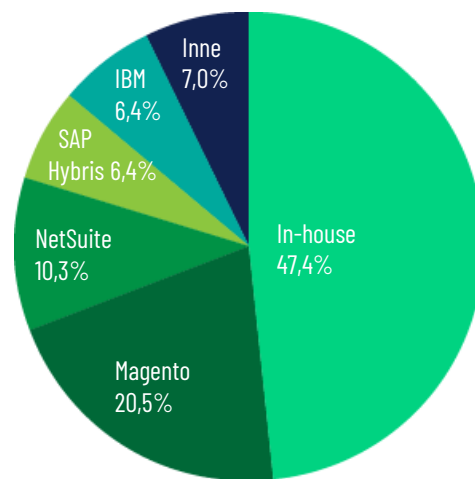
Wartość rynku e-commerce B2B w Ameryce Północnej (miliardy PLN)



*w latach 2020-2027

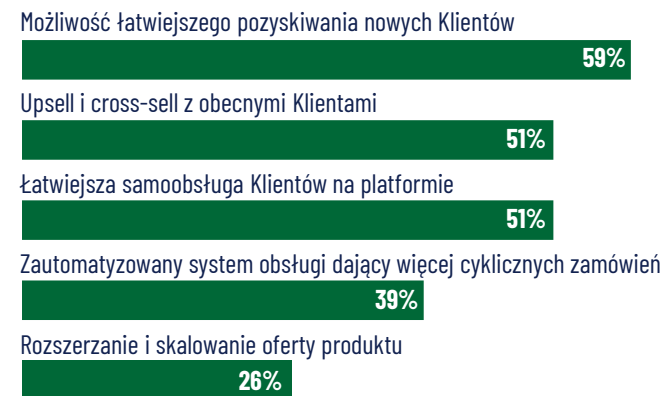
Źródło: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/business-to-business-b2b-e-commerce-market>

Podstawowe platformy e-commerce używane przez e-sklepy B2B w 2017 roku (USA, %)



Źródło: eMarketer.com

Powody, dla których e-commerce B2B będzie rosnać (USA i Europa, 2017)



Źródło: eMarketer.com

Strategia 2021- 2023



**Grupa Kapitałowa
Digitree Group dziś**

Co osiągnęliśmy
dotychczas?



**Otoczenie
rynkowe**

Co wpływa na nasz
przyszły wzrost?



**Strategia
2021- 2023**

Jak będziemy rosnąć
i gdzie będziemy
inwestować?



Podsumowanie

Strategia 2021- 2023

Działamy z pasją, wierząc, że nasze technologiczne rozwiązania przyniosą Klientom nieograniczone możliwości rozwoju.

Wizja

Będziemy liderem transformacji cyfrowej w obszarze marketingu i sprzedaży w Europie

Misja

Bierzemy odpowiedzialność za sukces naszych Klientów w cyfrowym świecie

Strategia 2021- 2023

Cele, aspiracje i filary strategii. Wzmacniamy przewagi konkurencyjne i rozwijamy kompetencje w ramach Grupy



DLACZEGO?	WIZJA: Będziemy liderem transformacji cyfrowej w obszarze marketingu i sprzedaży w Europie					
	MISJA: Bierzemy odpowiedzialność za sukces naszych Klientów w cyfrowym świecie					
CO?	Rozwój produktów wdrożeniowych		Internacjonalizacja biznesu Grupy oraz naszych Klientów		Ekosystem Digitree Group dla e-commerce	
	Najwyższe standardy usług i obsługi Klienta	Innowacyjność i ciągłe doskonalenie produktów i procesów	Integracja Grupy poprzez narzędzia i procesy	Wspólna strategia marketingowa	Rozwój zasobów ludzkich	Zrównoważony rozwój

Rozwój produktów wdrożeniowych

Kompleksowe podejście do wyzwań stawianych przez największych i najbardziej wymagających Klientów

JAKĄ POTRZEBĘ ADRESUJEMY?

Klienci oczekują zaawansowanych funkcjonalności systemu, których efektywność zależy od poziomu zrozumienia biznesu oraz poziomu customizacji dla danej branży.

CO NAS WYRÓŻNIA?

- 15 lat kompleksowych wdrożeń i dominacja w wybranych branżach.
- Nowe, autorskie technologie stworzone w oparciu o prace B&R, współfinansowane przez NCBiR.

KLUCZOWE INICJATYWY STRATEGICZNE

SARE AUTOMATION – unikatowe i zaawansowane rozwiązania marketing automation, projektowane i wdrażane zgodnie z potrzebami najbardziej wymagających Klientów wraz z pełną analityką ich efektywności.

MAGENTO COMMERCE – Niezrównany software w zakresie projektowania, tworzenia i wdrażania e-sklepów. Charakteryzuje się elastycznością i ogromem możliwości rozwoju oraz integracji. Jesteśmy regionalnym liderem Magento Commerce*.

AMBICJA STRATEGICZNA

- + 25% CAGR przychodów Grupy ze sprzedaży usług wdrożeniowych
- +5 NPS YoY

*<https://partners.magento.com/portal/details/partner/id/1866>

Dedykowane rozwiązania dla nowych branż i segmentów (B2B/B2C)

Obecnie obsługiwane branże (B2C)

Internacjonalizacja biznesu naszych Klientów

Silne partnerstwa pozwalają nam skalować biznes naszych Klientów

JAKĄ POTRZEBĘ ADRESUJEMY?

- Ponad 50%* rynku e-commerce to marketplaces, a rosnące zainteresowanie Amazon znacząco podnosi atrakcyjność tego segmentu biznesowego.
- Ekspansja zagraniczna naturalnym kierunkiem rozwoju polskich liderów.

CO NAS WYRÓŻNIA?

- Ekspertyza rynkowa oraz najszersze zaplecze technologiczne dla europejskich marketplaces.
- Partnerstwo z Channel Engine – platformą technologiczną pozwalającą na integrację z ponad 30 marketplaces w Europie i na świecie.
- Fast White Cat jako lider Magento Commerce w Europie Środkowej.

KLUCZOWE INICJATYWY STRATEGICZNE

MARKETPLACEME - polskie biznesy wprowadzane na międzynarodowe rynki poprzez marketplaces. Kompleksowy serwis oraz najszerszy, zautomatyzowany zasięg.

FAST WHITE CAT INTERNATIONAL - oficjalny partner Adobe Magento, odpowiedzialny za duże wdrożenie Magento2 w Europie Środkowej dla 4F i Telecom Slovenije.

AMBICJA STRATEGICZNA

- +22% CAGR przychodów Grupy ze sprzedaży do podmiotów spoza Polski
- +5 NPS YoY

* Źródło: Channel Engine



AboutYou / aFound / Allegro / Amazon / Backmarket
Beslist / Blokker / Bol.com / Carrefour.es / CDiscount
Conrad / eBay / eMAG / FNAC / fonQ / Fruugo
Google Shopping / Homedeco / Kleertjes.com
Kijkshop.nl / Leen Bakker / La Redoute / ManoMano
MediaMarkt / Miinto / Naduvi / Otto / Newegg / ePRICE
Real.de / Rakuten / Refurbed / Shopify / Spartoo /
V&D / Vanden Borre / vidaXL / Wayfair/
Wish / Zalando

Ekosystem Digitree Group dla e-commerce

Oferujemy kompleksową usługę dla e-commerce, dajemy możliwość optymalizacji całości aktywności e-commerce w jednym miejscu, która daje gwarancję ROI dla Klienta (One-Stop-Shop)

JAKĄ POTRZEBĘ ADRESUJEMY?

- Rozwiązania adekwatne do bieżącej sytuacji biznesów.
- Potrzeba wsparcia w rutynowym działaniu e-commerce.

CO NAS WYRÓŻNIA?

- Szeroki portfel własnych rozwiązań.
- Umiejętność głębokiego dostosowania oferty do potrzeb Klienta.
- Rozumienie całości narzędzi dla e-commerce.

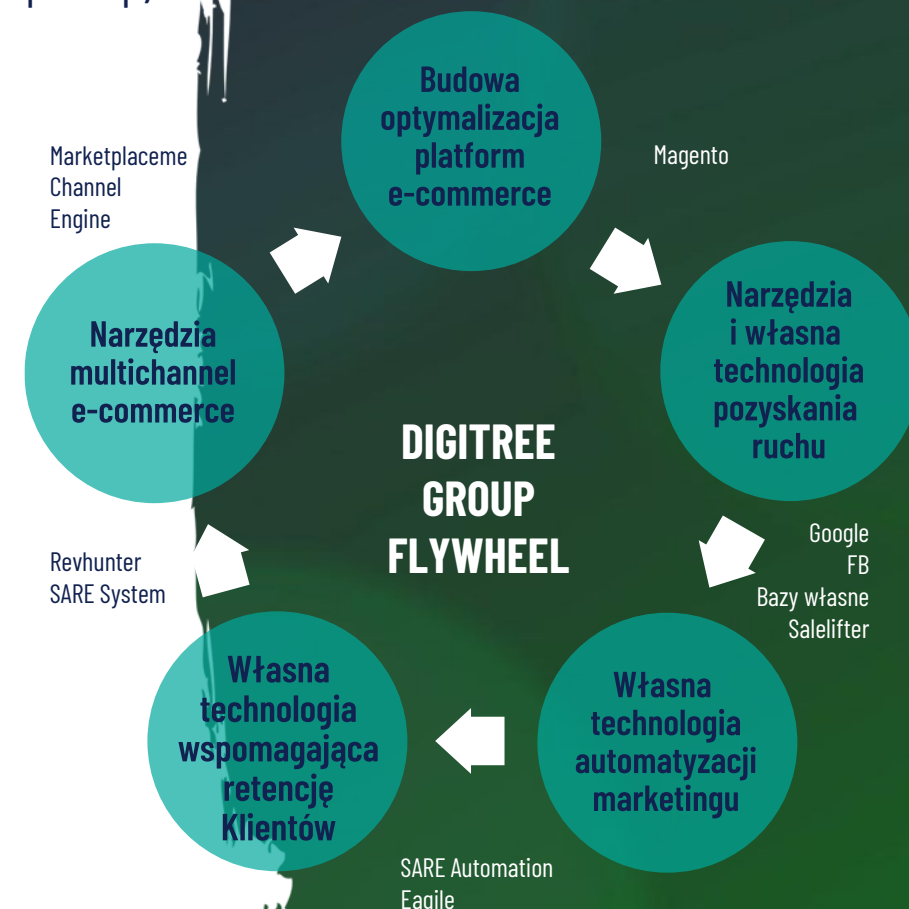
KLUCZOWE INICJATYWY STRATEGICZNE

E-COMMERCE ONE-STOP-SHOP - produkty Grupy oferowane w ramach wspólnej oferty przez dedykowany zespół strategicznej sprzedaży grupowej, rozwiązujący dylematy związane ze strategią pozyskania ruchu, automatyzacją marketingu czy budową platform e-commerce.

DIGITREE E-COMMERCE CONSULTING - usługi audytu i rekomendacji ekosystemu dla branży e-commerce. Doradztwo w drodze do zwiększania sprzedaży, wdrożenia dopasowane do potrzeb platformy, niezbędne know-how w zakresie maksymalizowania konwersji.

AMBICJA STRATEGICZNA

- +20% CAGR przychodów Grupy z segmentu e-commerce
- +5 NPS YoY



Strategia 2021- 2023

Cele finansowe Zarządu Digitree Group

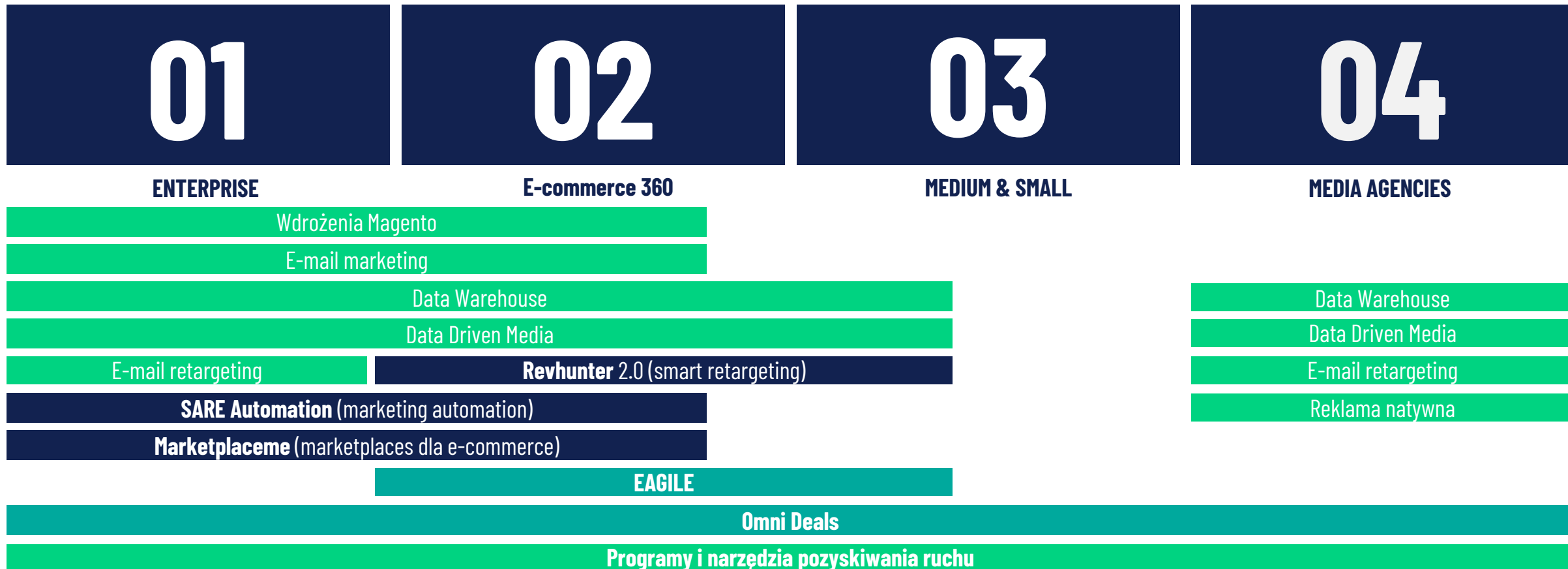
Średnioroczny wzrost
przychodów ze sprzedaży
Grupy Kapitałowej
na poziomie **17%**
w latach 2021-2023



Średnioroczny wzrost
skonsolidowanej EBITDA
na poziomie **25%**
w latach 2021-2023

Strategia 2021- 2023

Produkty Grupy w poszczególnych segmentach rynku. Jesteśmy unikalnie pozycjonowani w segmencie Enterprise & E-commerce 360, zachowujemy silną pozycję na rynku agencyjnym



■ Obecne produkty ■ Wdrożenia 2021 ■ W procesie

Strategia 2021- 2023

SARE AUTOMATION Najbardziej zaawansowany, dedykowany system CDP/MA dla dużych podmiotów

JAKĄ POTRZEBĘ ADRESUJEMY?

- Poszukiwanie rozwiązań automatyzujących procesy w biznesie.
- Brak doświadczonych zasobów w firmach i konieczność zorganizowania technicznego oraz analitycznego wsparcia w procesie wdrażania usług marketing automation.

CO NAS WYRÓŻNIA?

- Wdrożenia marketing automation dopasowane do biznesu, odpowiadające specyfice branży, aktualnym potrzebom i planom rozwojowym organizacji.
- Omnichannelowe podejście do komunikacji.
- Doświadczenie, które pozwoliło zaprojektować dziesiątki scenariuszy w celu odzyskiwania utraconego ruchu, sprzedaży i usprawniania komunikacji.

KTO JEST KLIENTEM DOCELOWYM?

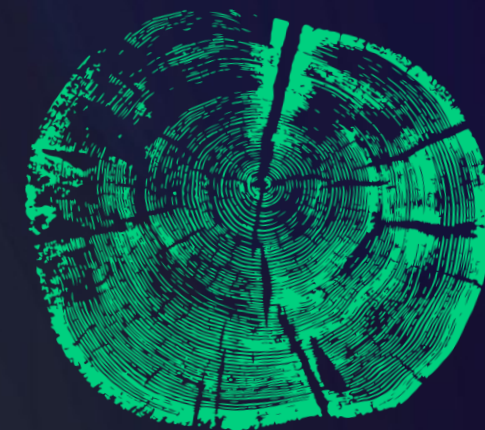
- Duże i średnie firmy zarówno w segmencie B2C jak również B2B.

ROLA SARE AUTOMATION W NASZEJ GRUPIE

- Połączenie wszystkich kompetencji Grupy. Projektowanie rozwiązań dopasowanych do problemu lub potrzeby Klienta.
- Dzielenie się wiedzą i doświadczeniem w celu osiągnięcia sukcesu dla Klienta.

SAREautomation

DIGITREE GROUP



Strategia 2021- 2023

MARKETPLACEME Otwarcie rynków zagranicznych dla polskich biznesów

JAKĄ POTRZEBĘ ADRESUJEMY?

- Potrzeba koordynacji obecności biznesów na marketplaces, które są atrakcyjną opcją internacjonalizacji.
- Niezbędna wiedza, narzędzia i bieżące wsparcie w zakresie współpracy z zagranicznymi marketplaces.

CO NAS WYRÓŻNIA?

- Wyłączne partnerstwo z Channel Engine i najszersza platforma koordynacji marketplaces (w tym praca ze specjalistycznymi platformami typu Zalando czy Wayfair).
- Kompleksowość usługi i kompletny model współpracy z marketplaces – od contentu przez strategię marketingową, cenową i promocyjną po koordynację procesów logistycznych.

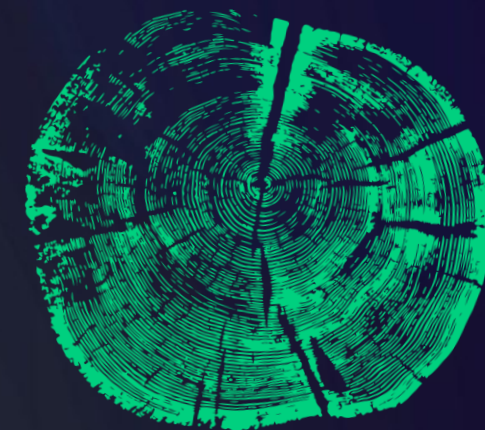
KTO JEST KLIENTEM DOCELOWYM?

- Producenci, dystrybutorzy oraz marki średniej i dużej wielkości.

ROLA **MARKETPLACEME** W NASZEJ GRUPIE

- Wykorzystanie wielu kompetencji Grupy przez Klientów Marketplaceme.
- Pozyskiwanie Klientów zagranicznych dzięki współpracy z platformą międzynarodową.

Marketplaceme
DIGITREE GROUP **.com**



Strategia 2021- 2023

REVHUNTER 2.0 Ekspansja udanego produktu

JAKĄ POTRZEBĘ ADRESUJEMY?

- Trudności nowych sklepów internetowych w odnalezieniu się na rynku mediowym - większość dostępnych rozwiązań wymaga bardzo dużych budżetów, długoterminowych umów czy niezbędnej wiedzy specjalistycznej.

CO NAS WYRÓŻNIA?

- Dostęp do ponad 6 mln aktywnych adresów email we własnych i partnerskich bazach danych.
- Narzędzie dostępne w modelu SaaS (Software as a Service).
- Podejście typu Plug&Play - łatwa integracja bez udziału zespołu IT.
- Dostęp w kanale Display Retargeting do 99% polskich internautów.
- E-commerce Insights - bieżące raporty e-commerce, pozwalające monitorować wielkości sprzedaży, odsetek porzuconych koszyków i wartości konwersji, na tle konkurencji w branży.

KTO JEST KLIENTEM DOCELOWYM?

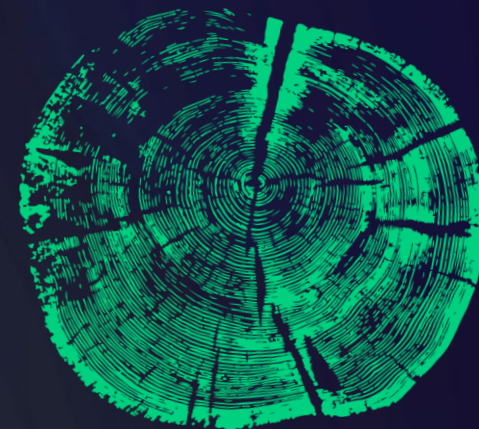
- Średnie i duże e-commerce (e-mail retargeting i planowany display retargeting).
- Każdy e-commerce w Polsce (outbound marketing).

ROLA REVHUNTER W NASZEJ GRUPIE

- Unikalne rozwiązanie SaaS na rynku polskim i światowym.
- Dodatkowy kanał pozyskiwania mediów dla podmiotów już obsługiwanych w ramach Digitree Group.



revhunter
smart retargeting



Strategia 2021- 2023

Główne wymiary strategii

SEGMENTY OPERACYJNE

Zdefiniowane segmenty docelowe, dla których tworzona jest oferta Grupy

INTERNACJONALIZACJA GRUPY KAPITAŁOWEJ

Wprowadzanie e-commerce na zagraniczne rynki i realizacja międzynarodowych wdrożeń przy jednoczesnym pozyskiwaniu Klientów zagranicznych dla Grupy.

SYNERGIE GRUPOWE

Integracja Grupy, w szczególności procesów, narzędzi, działań, strategii marketingowej oraz zespołów.

KOMPETENCJE

Uzupełnienie kompetencji Grupy realizowane poprzez grupowy inkubator projektów lub przejęcia komplementarnych biznesów, budujących wartość całej Grupy Kapitałowej.

Strategia 2021- 2023

Segmentacja jest kluczem do zrozumienia potrzeb naszych Klientów

01

ENTERPRISE

Digitree Group jako wdrożeniowiec i ekspert

Duży Klient korporacyjny

Strategiczne wdrożenia platform i marketing automation

Rozwiązania odpowiadające na specyficzne potrzeby Klienta w danej branży

02

E-COMMERCE 360

Digitree Group jako partner i kompleksowy dostawca

E-commerce dysponujący skalą wymagającą rozwiązań systemowych

Ekosystem Digitree Group u Klienta

One-Stop-Shop
Cała ekspertyza w jednym miejscu

03

MEDIUM & SMALL

Digitree Group jako dostawca rozwiązań

Small & Medium Enterprises

Rozwiązania gotowe (SaaS)

Demokratyzujemy technologię, bazując na wdrożeniach dla największych, udostępniamy produkt dla mniejszych

04

MEDIA AGENCIES

Digitree Group jako partner merytoryczny

Klient agencyjny, domy mediowe

Dedykowany business model

Szerokie inventory digitalowe i narzędzia dopasowane do oczekiwań Klientów i branż

Strategia 2021- 2023

4 wymiary internacjonalizacji biznesu Grupy Kapitałowej

outside-out



NASZE PRODUKTY I USŁUGI
REALIZOWANE W EUROPIE ZACHODNIEJ
NA ZLECENIE LOKALNYCH KLIENTÓW

outside-in



ZAGRANICZNE FIRMY
W POLSCE

outside-in



ZAGRANICZNE FIRMY
W EUROPIE ŚRODKOWEJ

inside-out



POLSKIE FIRMY
ZA GRANICĄ

Strategia 2021- 2023

Współdziałanie w Grupie Kapitałowej

Komplementarne
technologie
i produkty w Grupie



Grupowe
działania
sprzedażowe



Wspólna, spójna
i efektywna
komunikacja
marketingowa
Grupy



Finanse
i M&A



Kompleksowość
i szybkie reagowanie
na potrzeby biznesów

Strategia 2021- 2023

Nowe projekty biznesowe. Wierzymy, że odważne decyzje dają szansę na ponadprzeciętny zwrot z inwestycji

Inkubator projektów

Rozwój nowych inicjatyw biznesowych z wykorzystaniem kapitału innowacyjnego pochodzącego z wewnątrz Grupy Kapitałowej.



Procesy M&A

Uzupełnienie łańcucha wartości dla klientów Grupy poprzez zakup biznesów komplementarnych lub podnoszących jakość oferty w kluczowych obszarach działania Grupy.

Dotychczasowe projekty i inicjatywy:



Dotychczas zrealizowane projekty:



Strategia 2021-2023

Mapa strategii

Legenda:

¹MRR - Monthly Recuring Revenue (miesięczne przychody powtarzające)

² Customer Equity (wartość klienta)

³USP - Unique selling proposition (unikalne cechy produktu/oferty)

⁴CSS - Customer Satisfaction Score

⁵NPS - Net Promoter Score (Wskaźnik lojalności klientów)

⁶CAC - Customer Aquisition Cost (koszt pozyskania klienta)

Element strategii

Miara

OBSZARY STRATEGII

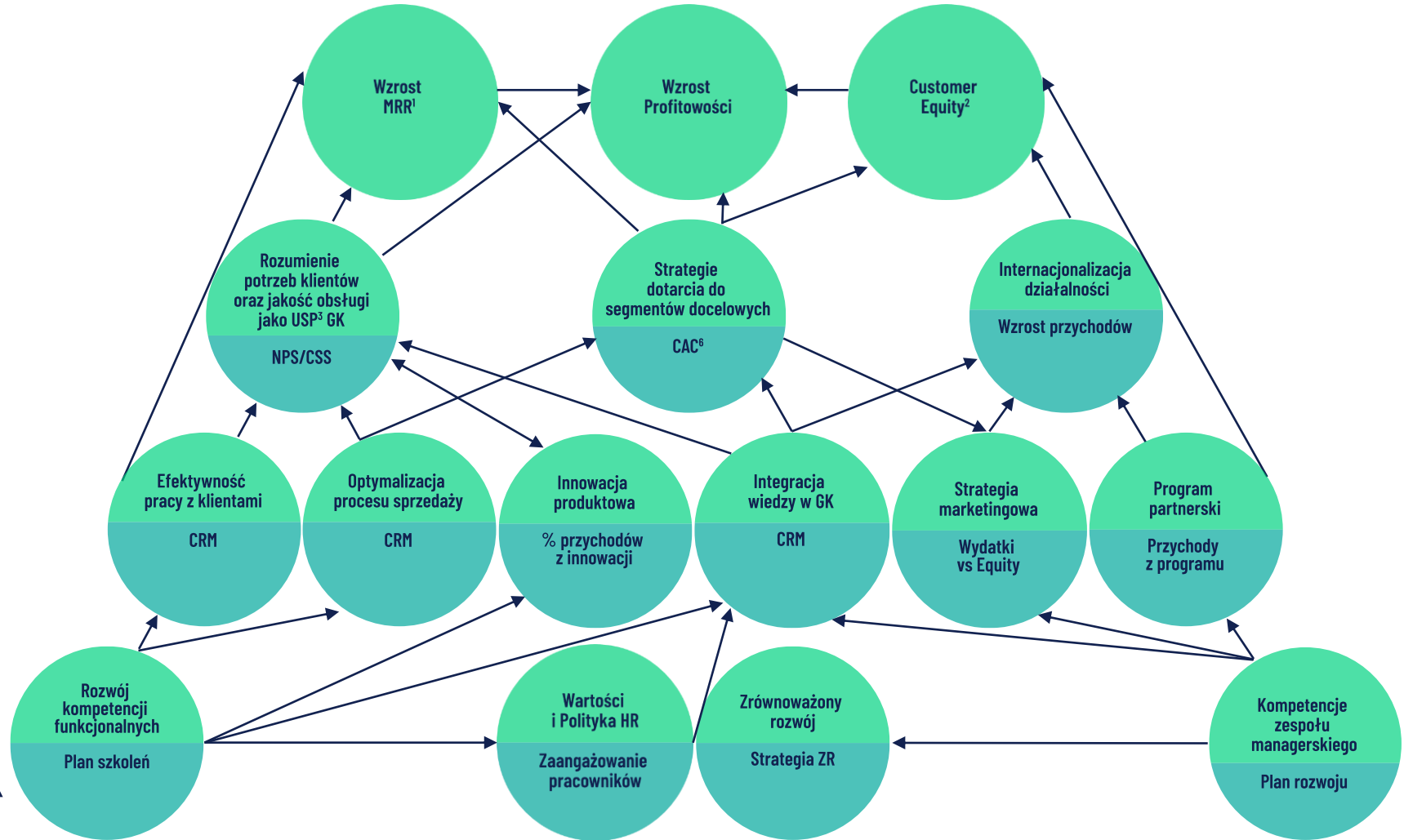
FINANSE

KLIENCI

PROCESY

ORGANIZACJA

MAPA STRATEGII



Strategia 2021- 2023

Wartości i kultura organizacji są fundamentem naszego wzrostu, definiują nas samych i nasze relacje z Klientami

DYNAMIKA I INNOWACJA



Chcemy się zmieniać aby coraz lepiej i szybciej odpowiadać na zmieniające się warunki.

WSPÓŁPRACA I WSPARCIE



Wierzymy, że współpraca powoduje, że 1 + 1 to znacznie więcej niż 2. W Grupie mamy ekspertów z różnych dziedzin którzy razem tworzą wartość.

SZACUNEK I TRANSPARENTNOŚĆ



W stosunku do naszych Klientów i nas samych. Transparentność pozwala nam szybciej podejmować decyzje.

KLIENCI SĄ ZAWSZE W CENTRUM



Bez Klientów nie ma naszej firmy. Ich potrzeby, obecne i przyszłe, definiują nasze działania.

PODEJMUJEMY INTELIĞENTNE RYZYKA



W naszej działalności brak ryzyka oznacza długofalową porażkę. Ryzykując wybieramy nisze dające dysproporcjonalne szanse rozwoju.

KAŻDY Z NAS JEST WŁAŚCICIELEM



Nie tylko jako pracownicy odpowiedzialni za firmę, ale również managerowie komunikujący się ze wszystkimi wokół.

Strategia 2021- 2023

Zrównoważony rozwój. Rozumiemy ryzyka związane ze zmianami klimatu oraz swój wpływ na kapitał naturalny, ludzki i społeczny.

KAPITAŁ NATURALNY

Tak jak każda organizacja wpływamy na klimat poprzez emisje gazów cieplarnianych powstałych w wyniku bezpośredniej działalności takiej jak spalanie paliw w obiektach biurowych lub samochodach służbowych czy korzystanie z energii elektrycznej w biurach.

CELE:

1. Monitorowanie emisji gazów cieplarnianych od 2021 roku.
2. Redukcja zużycia energii elektrycznej do końca 2023 roku (w porównaniu do 2019 roku).
3. Wprowadzenie ekologicznego papieru pochodzącego z recyklingu do końca 2023 roku.

KAPITAŁ LUDZKI

Digitree Group wykorzystuje w swojej działalności kapitał ludzki, którym są nasi pracownicy oraz dostawcy. Wnoszą oni duży wkład w nowoczesne rozwiązania technologiczne oferowane przez Grupę.

CELE:

1. Wprowadzenie od 2021 roku wskaźnika ogólnej satysfakcji do pracowniczych ocen rocznych i zwiększenie jego poziomu w kolejnym roku kalendarzowym tj. 2022 roku.
2. Wprowadzenie kwartalnych, sformalizowanych, grupowych spotkań zarządu z pracownikami Grupy począwszy od 2021 roku.
3. Rozpoczęcie od 2021 roku monitoringu poziomu wynagrodzeń kobiet i mężczyzn w poszczególnych grupach zaszerogowania.
4. Zwiększenie liczby szkoleń / pracownika w Grupie Kapitałowej do osiągnięcia poziomu 80% przeszkolonych pracowników w roku 2022 i w 2023.

KAPITAŁ SPOŁECZNY

Poszczególne grupy interesariuszy są dla nas bogatym źródłem inspiracji dlatego dbałość o te relacje jest jednym z naszych priorytetów.

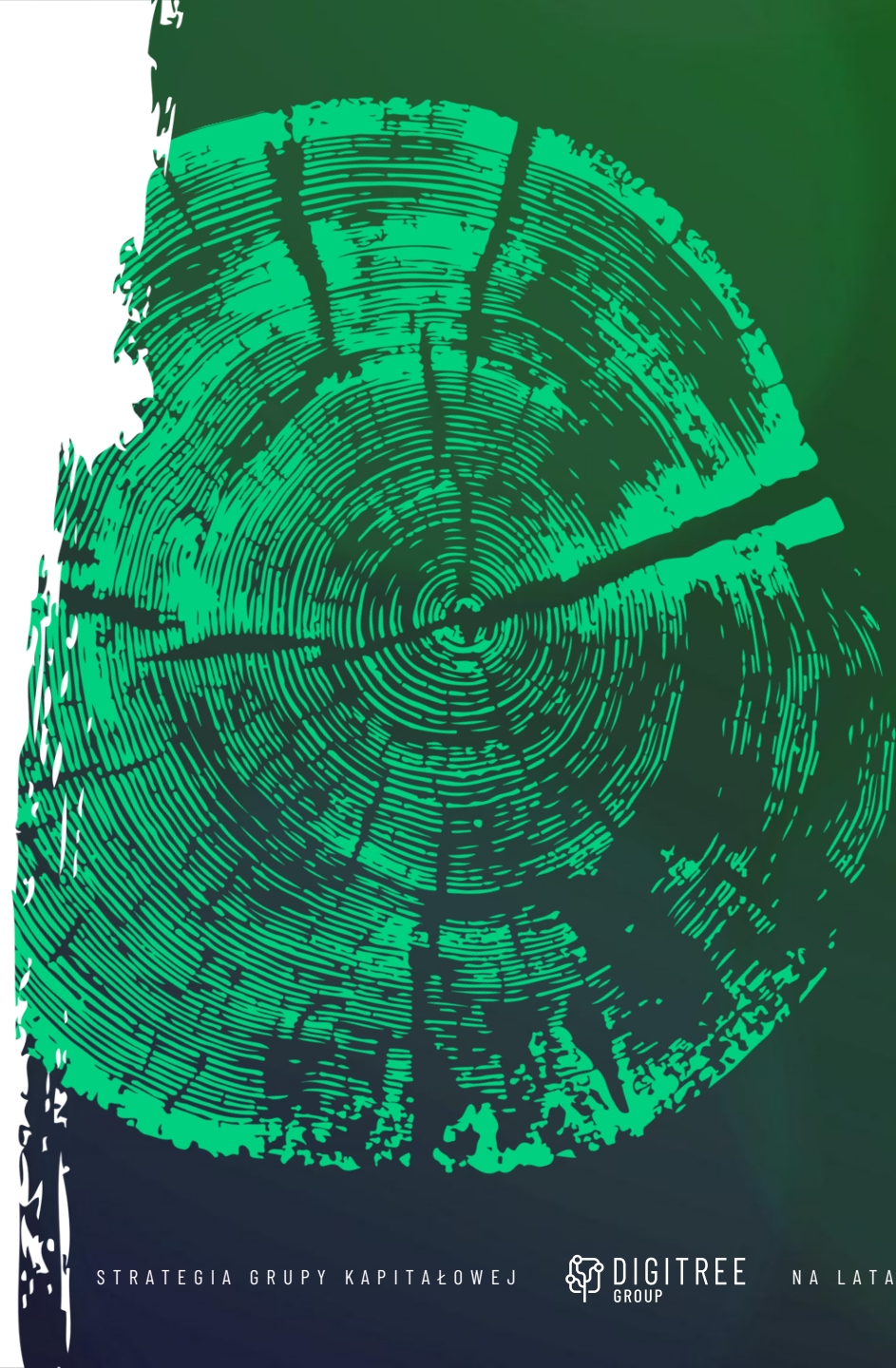
CELE:

1. Zawiązanie współpracy z jedną z lokalnych uczelni wyższych do końca 2023 roku (program stażowy).
2. Wprowadzenie odgórnej kwoty wsparcia finansowego dla lokalnych inicjatyw społecznych począwszy od 2021 roku.
3. Wprowadzenie cyklicznych ankiet satysfakcji Klientów w spółce matce począwszy od 2021 roku (ankieta NPS) i zwiększenie poziomu satysfakcji Klientów w kolejnym 2022 roku o 5 pkt.

Strategia 2021- 2023

Dywidenda i polityka inwestycyjna

Grupa zamierza **zatrzymać przyszłe zyski w celu realizacji potrzeb inwestycyjnych** i wzmocnienia swojej konkurencyjności. Grupa będzie na bieżąco weryfikować swoją politykę w zakresie dywidendy, ale nie przewiduje ogłoszenia ani wypłaty dywidendy w przewidywalnej przyszłości.



Podsumowanie



**Grupa Kapitałowa
Digitree Group dziś**

Co osiągnęliśmy
dotychczas?



**Otoczenie
rynkowe**

Co wpływa na nasz
przyszły wzrost?



**Strategia
2021- 2023**

Jak będziemy rosnąć
i gdzie będziemy
inwestować?



Podsumowanie

Podsumowanie

Strategia 2021-2023 - warto zapamiętać

Nasz rynek
rośnie i jest
atrakcyjny



Zdefiniowaliśmy
3 filary wzrostu
naszego biznesu



Otwieramy
nowe atrakcyjne
segmenty
biznesu



Customer
Centricity jest
w centrum naszej
filozofii działania

Zagrożenia i ryzyka

Bieżąca analiza i ocena ryzyka związanego z funkcjonowaniem Grupy oraz specyfiką rynku daje pełny obraz naszej działalności.

Wewnętrzne czynniki ryzyka:

- Ryzyko znacznej zmienności technologii i trendów oraz dopasowania oferty Grupy Kapitałowej do tej zmienności
- Ryzyko związane z kadrą managerską i kluczowymi pracownikami
- Ryzyko związane z zapewnieniem ciągłości dostarczania usług oraz z działaniem sprzętu i oprogramowania
- Ryzyko związane z błędami ludzkimi
- Ryzyko utraty zaufania odbiorców

Zewnętrzne czynniki ryzyka:

- Ryzyko makroekonomiczne
- Ryzyko związane z konkurencją i spadkiem marż
- Ryzyko koniunktury w branży reklamy internetowej
- Ryzyko zmienności otoczenia prawnego

Inne czynniki mające wpływ na perspektywy i rozwój Grupy:

- Niepewna sytuacja na rynku związana z wirusem COVID-19
- Działania konkurencji, która stale rozwija swoje produkty i podąża za trendami obecnymi w branży Grupy Emitenta
- Kierunki rozwoju rynku
- Koniunktura gospodarcza, której wzrost skutkuje wzrostem zapotrzebowania na usługi Grupy Emitenta
- Zmiany w algorytmach pozycjonowania stron w wyszukiwarkach internetowych oraz prezentacji placementów reklamowych i cen sprzedaży reklamy performance marketingowej

[Pełna lista czynników wraz z diagnozą znajduje się w raportach okresowych Emitenta.](#)



Dziękujemy

Digitree Group S.A.
Ul. Raciborska 35a
44-200 Rybnik
Tel. + 48 32 42 10 180
relacjeinwestorskie@digitree.pl