

## Raport bieżący ESPI

Spółka: SARE S.A.  
Numer: 11/2017  
Data: 31-01-2017  
Godzina: 17:46

Tytuł: Przyjęcie Strategii Korporacyjnej Grupy SARE na lata 2017-2019

## Treść raportu:

Zarząd Spółki SARE S.A. z siedzibą w Rybniku („Emitent”, „Spółka”) informuje, że Rada Nadzorcza Spółki w dniu 31.01.2017 roku podjęła uchwałę w przedmiocie zatwierdzenia Strategii Korporacyjnej Grupy SARE na lata 2017-2019 („Strategia”).

Przygotowana Strategia Grupy SARE jest odpowiedzią na silnie działającą konkurencję w branży, która zależy od wielu czynników, w tym od rozpoznawalności marki, charakterystyki, jakości i niezawodności usług, w tym ich innowacyjności, poziomu cen, skuteczności zespołów sprzedażowych (dystrybucji oferty) oraz obsługi klienta.

Nową misją Grupy będzie wzrost wartości i zapewnienie jej klientom wzrostu sprzedaży, poprzez efektywne innowacje w segmencie digital marketingu oraz mobile, zorganizowane oraz współpracujące w oparciu o najlepsze praktyki rynkowe w ramach wspólnej platformy technologicznej.

Zgodnie z nową wizją, SARE będzie wiodącą polską Grupą w obszarze wsparcia procesów sprzedaży marketingiem internetowym, skutecznie wdrażającą w kraju i za granicą innowacyjne rozwiązania technologiczne.

Głównym celem strategicznym, zgodnie z nową Strategią, ma być satysfakcja klientów Grupy, wynikająca z zaprojektowanych specjalnie dla nich kompleksowych narzędzi zwiększających ich sprzedaż w modelu omnichannel oraz wykorzystywanych standardowych rozwiązań abonamentowych, przy jednoczesnym budowaniu wartości Grupy SARE i zapewnieniu ponadprzeciętnych zwrotów z zainwestowanego kapitału dla akcjonariuszy. Wartość będzie mierzona kapitalizacją giełdową lub wyceną rynkową na bazie wskaźnika EBITDA.

Realizacja głównego celu strategicznego i osiągnięcie wizji do roku 2021, wymagają działań w zakresie zdefiniowanych czterech kluczowych celów strategicznych, których realizacja doprowadzi do uzyskania wiodącej pozycji w branży marketingu internetowego w Polsce. Przedmiotowe cele kształtują się następująco:

I. Budowa w pełni zintegrowanej organizacji technologii i usług, których wspólnym celem jest działalność w interesie Grupy SARE.

II. Zyskowny wzrost w głównych obszarach działalności, w oparciu o synergie wynikające z pełnej integracji i efektywność kosztową.

III. Aktywne poszukiwanie nowych możliwości rozwoju poprzez fuzje i przejęcia oraz prowadzenie prac badawczo – rozwojowych.

IV. Rozwój kapitału ludzkiego w celu zapewnienia pracowników z umiejętnościami i kwalifikacjami, niezbędnymi do realizacji wizji i wynikających z niej celów strategicznych.

Pozostałe główne założenia nowej Strategii zostały przedstawione w prezentacji, którą Spółka przekazuje w załączeniu.

Podstawa prawna: Art. 17 ust. 1 MAR - informacje poufne.

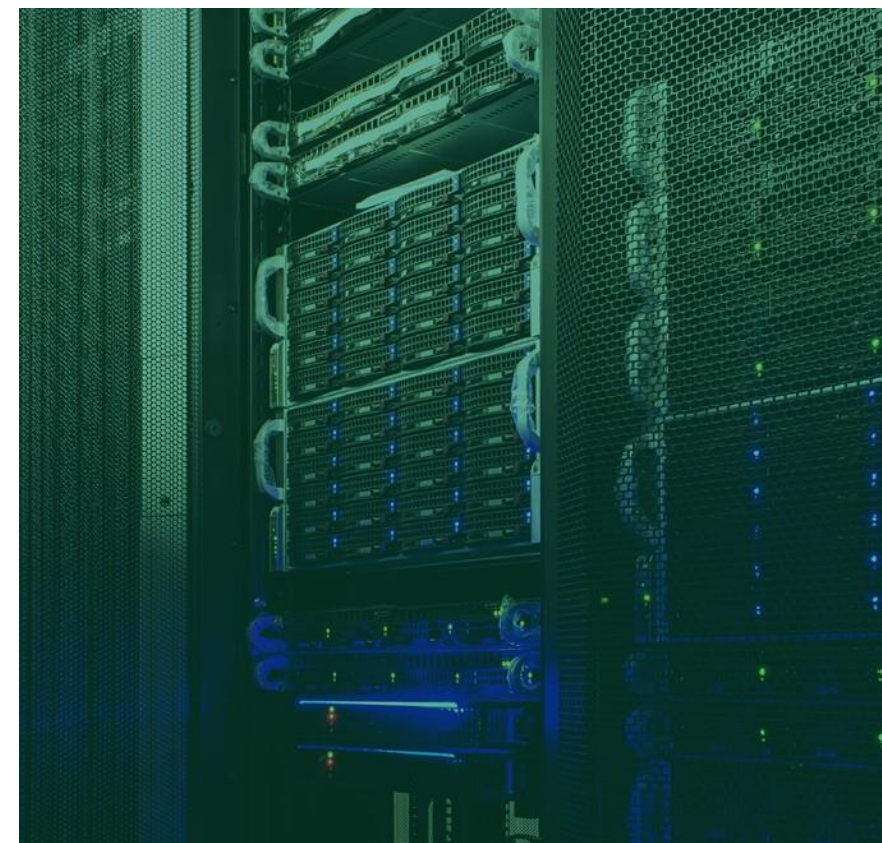
Osoby reprezentujące spółkę:

Dariusz Piekarski - Prezes Zarządu

---

# STRATEGIA GRUPY SARE S.A. NA LATA 2017- 2019

Z perspektywą do 2021 roku.



---

# AGENDA

-  Obecna pozycja Grupy SARE na rynku marketingu internetowego
-  Przesłanki skłaniające do zdefiniowania nowej strategii
-  Perspektywa strategii
-  Priorytetowe kierunki rozwoju
-  Misja i wizja Grupy
-  Nadrzędny cel strategiczny
-  Kluczowe cele i inicjatywy strategiczne
-  Model biznesowy Grupy
-  Zwiększenie integracji Grupy
-  Kluczowe elementy strategii linii biznesowych
-  Strategia finansowa

# OBECNA POZYCJA GRUPY SARE NA RYNKU MARKETINGU INTERNETOWEGO

**Wiodąca polska Grupa, zajmująca się marketingiem internetowym** z szerokim portfolio usług, opierających się na autorskich technologiach, obejmujących automatyzację, marketing efektywnościowy i marketing bezpośredni.

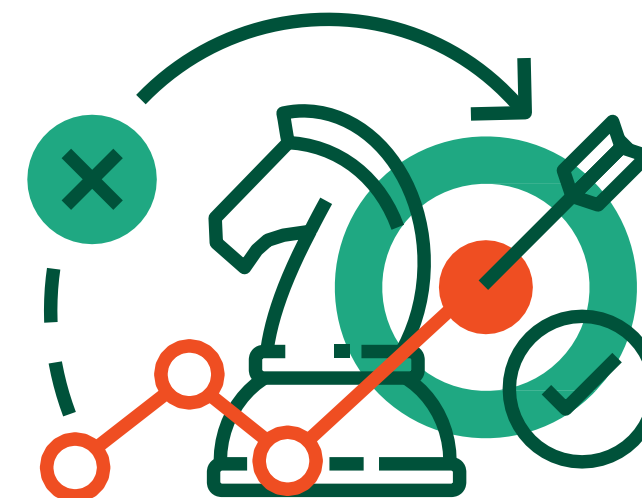
W większości rozwiniętych państw, wartość rynku reklamy internetowej przekroczyła już wartość rynku reklamy TV, przeciwnie do Polski. Według prognoz, w Polsce w 2020 roku digital marketing ma osiągnąć 34% udziału we wszystkich wydatkach marketingowych. **Oznacza to dużą szansę dla Grupy SARE**, którą może wykorzystać do wzrostu i rozwoju swoich kompetencji.

Grupa SARE kładzie więc **nacisk na głęboki rozwój autorskich technologii** i obecność na dynamicznie rozwijającym się rynku reklamy internetowej.



# PRZESŁANKI SKŁANIAJĄCE DO ZDEFINIOWANIA NOWEJ STRATEGII

Strategia Grupy SARE jest odpowiedzią na silnie działającą konkurencję w branży, która zależy od wielu czynników, w tym od rozpoznawalności marki, charakterystyki, jakości i niezawodności usług, w tym ich innowacyjności, poziomu cen, skuteczności zespołów sprzedażowych (dystrybucji oferty) oraz obsługi klienta.





# PRIORYTETOWE KIERUNKI ROZWOJU

Grupa SARE S.A. stanie się:

## **Innowacyjna**

wdrażanie innowacyjnych przedsięwzięć na dużą skalę

## **Multiusługowa**

stałe zwiększanie kompetencji w oparciu o w pełni zintegrowaną organizację

## **Wysoko wyspecjalizowana**

specjalistyczna wiedza, autorskie technologie i wysokie kompetencje z zakresu marketingu internetowego

## **Skutecznie wykorzystująca szanse rynkowe**

analiza otoczenia zewnętrznego i reagowanie na pojawiające się możliwości



# MISJA I WIZJA GRUPY

## MISJA:

Wzrost wartości i zapewnienie naszym klientom wzrostu sprzedaży, poprzez efektywne innowacje w segmencie digital marketingu oraz mobile, zorganizowane oraz współpracujące w oparciu o najlepsze praktyki rynkowe w ramach wspólnej platformy technologicznej

## WIZJA:

SARE będzie wiodącą polską Grupą w obszarze wsparcia procesów sprzedaży marketingiem internetowym, skutecznie wdrażającą w kraju i za granicą innowacyjne rozwiązania technologiczne

---

# NADRZĘDNY CEL STRATEGICZNY

Satysfakcja naszych klientów wynikająca z zaprojektowanych specjalnie dla nich kompleksowych narzędzi zwiększających ich sprzedaż w modelu omnichannel oraz wykorzystywanych standardowych rozwiązań abonamentowych, przy jednoczesnym budowaniu wartości Grupy SARE i zapewnieniu ponadprzeciętnych zwrotów z zainwestowanego kapitału dla akcjonariuszy. Wartość będzie mierzona kapitalizacją giełdową lub wyceną rynkową na bazie wskaźnika EBITDA.

# KLUCZOWE CELE I INICJATYWY STRATEGICZNE



**Budowa w pełni zintegrowanej organizacji, technologii i usług, których wspólnym celem jest działalność w interesie Grupy SARE.**

- Zdefiniowanie i wdrożenie odpowiednich zasad nadzoru właścicielskiego w celu centralizacji decyzyjności
- Powołanie zespołów wewnątrzgrupowych, których celem będzie zapewnienie pełnego przepływu wiedzy i doświadczenia między spółkami Grupy oraz opracowywanie propozycji poprawiających działalność Grupy SARE



**Zyskowny wzrost w głównych obszarach działalności, w oparciu o synergie wynikające z pełnej integracji i efektywność kosztową.**

- rozbudowa narzędzi do omnichannel marketingu i wsparcie procesów sprzedaży
- tworzenie ekosystemu narzędziowego dla sieci partnerów skupionych wokół marketingu afiliacyjnego
- wzrost sprzedaży w zakresie najbardziej rentownych produktów/usług

# KLUCZOWE CELE I INICJATYWY STRATEGICZNE C.D.



**Aktywne poszukiwanie nowych możliwości rozwoju poprzez fuzje i przejęcia oraz prowadzenie prac badawczo – rozwojowych.**

- zdolność do budowania wspólnych usług, zintegrowanych narzędzi z zasobami Grupy SARE
- rozwój kompetencji w brakujących liniach produktowych wypełniających model omnichannel: mobile, big data,
- narzędzia dla stworzenia środowiska testowego i demonstracyjnego, w którym będzie można przygotować do wdrożenia innowacyjne technologie i koncepcje biznesowe



**Rozwój kapitału ludzkiego w celu zapewnienia pracowników z umiejętnościami i kwalifikacjami, potrzebnymi do realizacji wizji i wynikających z niej celów strategicznych.**

- Intensyfikacja współpracy z uczelniami wyższymi
- Wprowadzenie zarządzania przez cele wspieranego przez efektywny system motywacyjny

# MODEL BIZNESOWY GRUPY SARE

# SARE S.A.




komunikacja, koordynacja, kooperacja

## LINIE BIZNESOWE

  
SYSTEM  
MAILINGOWY

  
KAMPANIE  
MAILINGOWE

  
DISPLAY W MODELU  
PROGRAMMATIC

Lider rynku

  
LEAD  
GENERATION


  
OMNICHANNEL  
MARKETING

Inwestycje organiczne

  
BIG DATA  
MARKETING

  
USŁUGI

  
SEM SEO

  
CALL  
CENTER

  
VIDEO  
MARKETING

  
MOBILE

Inwestycje/przejęcia



# KLIENT

# ZWIĘKSZENIE INTEGRACJI GRUPY



**Centrum Kompetencyjne, umiejscowione w SARE S.A. pełnić będzie rolę zarządczą i sterującą dla całej Grupy SARE. Będzie odpowiedzialne za zarządzanie, planowanie i nadzór nad Grupą.**

W celu zapewnienia pełnego przepływu wiedzy i doświadczenia między spółkami Grupy oraz opracowywania propozycji poprawiających działalność Grupy SARE, powołane będą następujące zespoły wewnątrzgrupowe:



**Zespół ds.  
Sprzedaży Produktów Grupy**



**Zespół ds.  
Inwestycji i Rozwoju**



**Zespół ds.  
Poprawy efektywności**

W Grupie SARE będzie obowiązywał model centralnego finansowania, który będzie podstawowym narzędziem finansowania wydatków. Umożliwi to uzyskanie korzystniejszych warunków finansowych oraz zmniejszy ilość ograniczeń w funkcjonowaniu Grupy. Zapewni to spójność oraz niższe koszty administracyjne zarządzania finansami Grupy.

# KLUCZOWE ELEMENTY STRATEGII LINII BIZNESOWYCH

## System mailingowy

- Dostosowanie systemu do sprzedaży bezobsługowej, poprawiając nawigację funkcji i dostosowanie projektów pod UX
- Integracja systemu SARE z siecią mailingową INIS

Jesteśmy jednym z liderów branży i pragniemy utrzymać obecną pozycję na rynku.

## Kampanie e-mailingowe

- Uzyskanie pozycji lidera baz danych mailingowych o rozbudowanych profilach behawioralnych
- Rozwój technologii wykorzystywanej w zarządzaniu bazami i wysyłkach

Jesteśmy jednym z liderów branży i pragniemy utrzymać obecną pozycję na rynku.

# KLUCZOWE ELEMENTY STRATEGII LINII BIZNESOWYCH C.D.

## Display w modelu programmatic

- Pozyskanie nowych wydawców w kanale display
- Rozwój technologiczny
- Planowanie i sprzedaż kampanii display w modelu programmatic

Jesteśmy jednym z wiodących podmiotów na rynku ale naszym celem jest pozyskanie jeszcze większej liczby zleceń.

## Lead generation

- Rozwój systemów walidacyjnych podnoszących jakość leadów
- Wzrost własnych zasobów bazodanowych

Posiadamy technologię służącą do walidacji baz danych oraz narzędzia do generowania wysokiej jakości leadów, jednak pragniemy wprowadzić nowe rozwiązania i usprawnić dotychczasowe systemy.



# KLUCZOWE ELEMENTY STRATEGII LINII BIZNESOWYCH C.D.

## Big data marketing

- Rozszerzenie zakresu świadczonych usług o produkty i usługi oparte na Big Data
- Rozwój narzędzi i procedur wykorzystania Big Data

Pracujemy nad narzędziami służącymi do zaawansowanej analityki, które wkrótce zasilą ofertę naszych usług.

## SEM SEO

- Wzrost wolumenu kampanii SEM w 2017 roku
- Rozwój kompetencji SEO

Oferujemy usługi związane z SEM oraz SEO, jednak naszym celem jest osiągnięcie pozycji jednego z wiodących podmiotów w branży.

# KLUCZOWE ELEMENTY STRATEGII LINII BIZNESOWYCH C.D.

## Omnichannel marketing

- Integracja SAREhub z wiodącymi dostawcami innych kanałów marketingowych

## Usługi

- Koncentracja na automatyzacji procesu zamawiania usług biznesowych

## Call center

- Integracja procesów call center z liniami biznesowymi Grupy – Big Data, Lead generation, Omnichannel

Grupa SARE realizuje powyższe usługi, jednak chce zintensyfikować te działania, co w perspektywie najbliższych trzech lat, powinno zbliżyć naszą pozycję do wiodących spółek z branży.

# KLUCZOWE ELEMENTY STRATEGII LINII BIZNESOWYCH C.D.

## Video marketing

- Integracja działań video marketingowych z technologią double click i rozwiązaniami Big Data
- Rozwój kompetencji i usług Video Marketingowych

Oferta Grupy zawiera usługi związane z video marketingiem, jednak nie wykluczamy przejęcia spółki z branży w celu intensyfikacji działań w tym zakresie.

## Mobile

- Rozwój kompetencji u usług związanych z obszarem mobile marketingu
- Integracja narzędzi mobile z technologią w ramach Grupy SARE

Oferta Grupy zawiera usługi związane z mobile marketingiem, jednak nie wykluczamy przejęcia spółki z branży w celu intensyfikacji działań w tym zakresie.

# CELE FINANSOWE ZARZĄDU

1

Celem finansowym realizacji strategii w perspektywie do 2019 roku, jaki stawia sobie Zarząd SARE S.A., jest **istotny wzrost wartości Grupy SARE**, mierzony kapitalizacją rynkową, opartą o cenę akcji.

2

Zarząd SARE S.A. dołoży wszelkich starań, aby średnioroczna dynamika wzrostu EBITDA w perspektywie 2017-2019 była **nie niższa niż 120%**.

3

Grupa **nie wyklucza wypłaty dywidendy**. Decyzja dotycząca podziału zysku uwzględniać będzie w szczególności zapotrzebowanie finansowe na rozwój organiczny i zakupy strategiczne.

Grupa SARE jest **innowacyjną, wiodącą** na polskim rynku firmą marketingu internetowego wspierającą sprzedaż swoich klientów, **wyróżniającą się autorską technologią i nowatorskim podejściem** do usług oferowanych klientom w modelach abonamentowych.



**ZAPRASZAMY DO KONTAKTU**

**SARE S.A**



**Relacje inwestorskie:**

**Agnieszka Grodoń**

IR Specialist

+48 519 190 216

**Agencja IR:**

**Martis Consulting Sp. z o.o.**

Mariusz Babula

+48 691 809 225

[relacjeinwestorskie@sare.pl](mailto:relacjeinwestorskie@sare.pl)

**Siedziba w Rybniku**

ul. Raciborska 35a

44-200 Rybnik

+ 48 32 42 10 180

**Biuro w Warszawie**

ul. Grzybowska 2 lok. 34

00-131 Warszawa

+ 48 22 121 00 60

[saresa.pl](http://saresa.pl)

# ZASTRZEŻENIA PRAWNE

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) ma charakter wyłącznie informacyjny i nie należy jej traktować jako porady inwestycyjnej. Prezentacja została sporządzona przez SARE S.A. („Spółka”, a wraz z jej spółkami zależnymi podlegającymi konsolidacji w niniejszej Prezentacji „Grupa SARE”). Odbiorcy Prezentacji ponoszą wyłączną odpowiedzialność za własne analizy i oceny rynku oraz sytuacji rynkowej Spółki lub Grupy SARE i potencjalnych wyników Spółki lub Grupy SARE 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 III kwartał 2016 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.