



Prezentacja Grupy Digitree Group

E-commerce we trust

Dlaczego Digitree Group jest w doskonałym momencie?

Wartość rynku e-commerce 2020 vs 2026

83 MLD PLN vs 162 MLD PLN

Źródło: Strategie, które wygrywają. Raport PwC

Częstotliwość zakupów online – zachowanie użytkowników

85%

Polaków po zakończeniu pandemii **nie zamierza zmniejszyć** częstotliwości e-zakupów.

Źródło: Strategie, które wygrywają. Raport PwC

Deklarowane wydatki na zakupy przez Internet w 2021 roku

83%

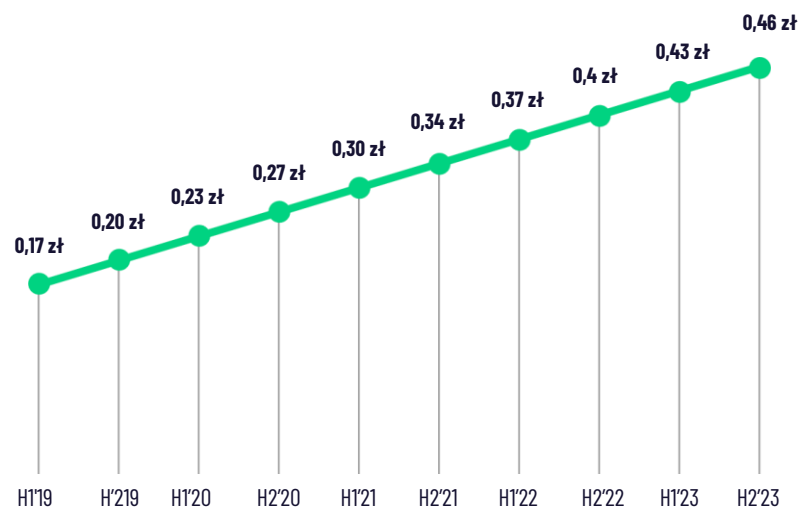
Polaków planuje wydać tyle samo lub **więcej** na zakupy online w 2021 roku w porównaniu do 2020 roku.

Źródło: Strategie, które wygrywają. Raport PwC

Otoczenie rynkowe

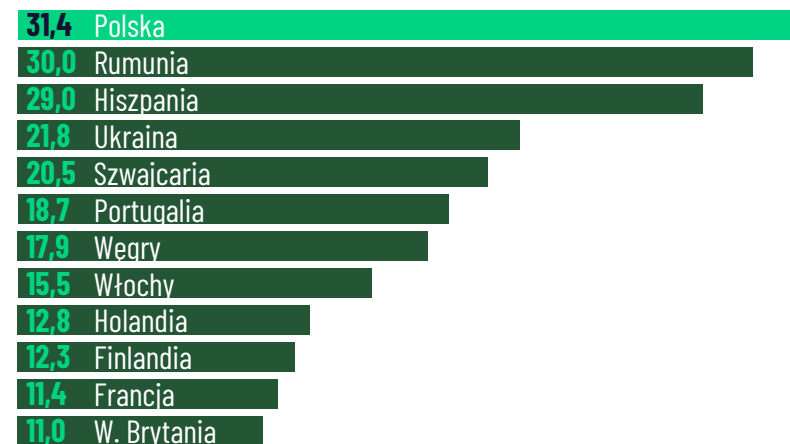
Wzrost rynku podnosi jego konkurencyjność, co ma pozytywny wpływ na popyt na nasze produkty i usługi.

Prognoza kosztu reklamy PPC do 2023 roku



Źródło: Sales Intelligence

Prognoza wzrostu wydatków reklamowych w 2020 r. (%)



Źródło: eCommerce Europe

Grupa Digitree Group

Nasza wiedza i doświadczenie mają przekrojowy charakter, jesteśmy unikalnie pozycjonowani na rynku.

**Software
house**

Digital 360

**Autorskie
technologie**

**Zasoby
bazodanowe**

**Partnerstwa
technologiczne**

Grupa Digitree Group

Gdzie jesteśmy i jak wiele osiągnęliśmy w ostatnich latach.

16 lat

doświadczenia w tworzeniu
technologii wspierającej
transformację cyfrową

5 lat

na GPW, wcześniej od 2011 roku
notowana na NewConnect

2100

Klientów w 2020 roku

Grupa Digitree Group

Nasze bieżące wyniki odzwierciedlają dynamikę rynku, na którym operujemy.

49 mln

PLN przychodów
w 1-3Q'21

+29%

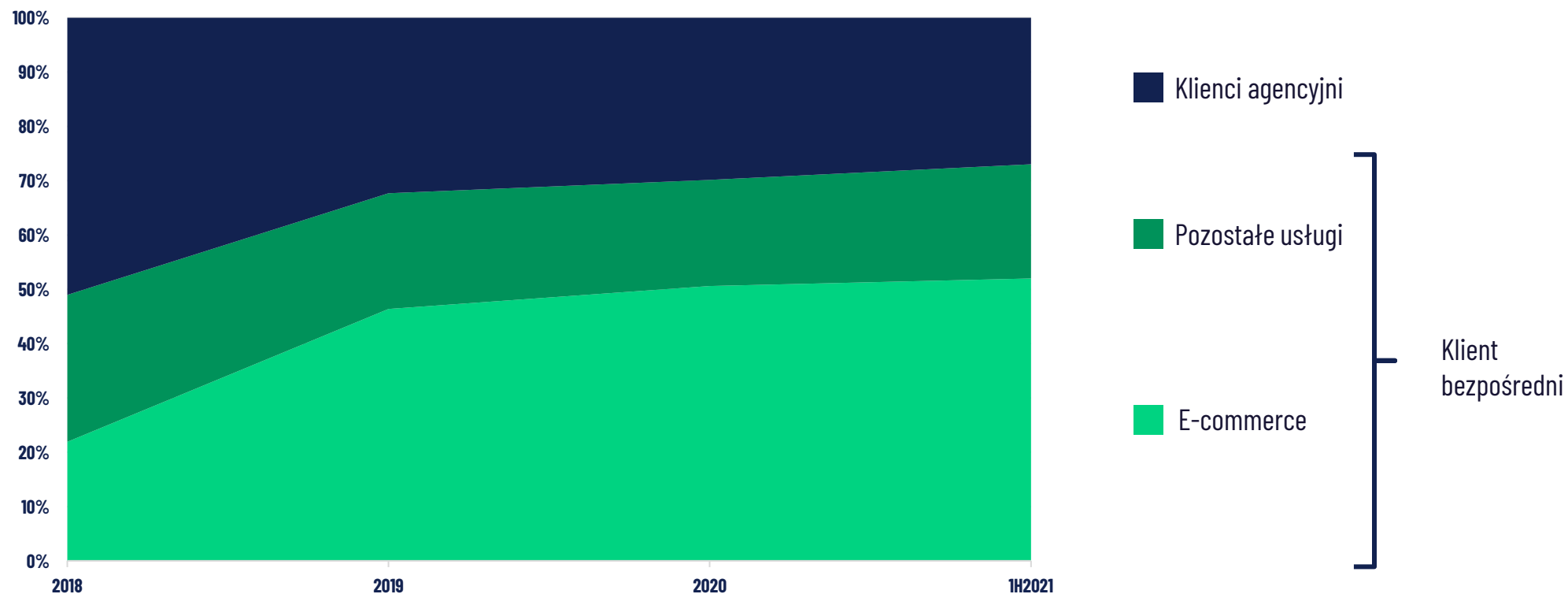
przychodów r/r w 1-3Q'21
(+11 mln PLN)

>50%

przychodów
z e-commerce

Ewoluuujemy w stronę biznesu e-commerce

Rosnący udział usług dla branży e-commerce jest elementem naszej strategii.



Udział poszczególnych segmentów w przychodach Grupy Kapitałowej w %

Działalność Grupy Kapitałowej Digitree Group

Segmentacja jest kluczem do zrozumienia potrzeb naszych klientów.

01

ENTERPRISE

Wdrożeniowiec i ekspert

Dla kogo?

Duży klient korporacyjny

Co?

Strategiczne wdrożenia platform i marketing automation

Jak?

Rozwiązania odpowiadające na specyficzne potrzeby klienta w danej branży

Przykładowi klienci:



02

E-COMMERCE 360

Partner i kompleksowy dostawca

E-commerce dysponujący skalą wymagającą rozwiązań systemowych

Ekosystem Digitree Group u Klienta

One-Stop-Shop
Cała ekspertyza w jednym miejscu

Przykładowi klienci:



03

MEDIUM & SMALL

Dostawca rozwiązań

Small & Medium Enterprises

Rozwiązania gotowe (SaaS)

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

Przykładowi klienci:



04

MEDIA AGENCIES

Partner merytoryczny

Klient agencyjny, domy mediowe

Media w różnych formatach rozliczeniowych

Szeroki katalog rozwiązań digitalowych i narzędzi dopasowanych do oczekiwań klientów i branż

Przykładowi klienci:



Grupa Kapitałowa Digitree Group

USP, czyli co nas wyróżnia na tle konkurencji?

KOMPLEKSOWA WSPÓŁPRACA PARTNERSKA

SEGMENT ENTERPRISE

- Inspiracja i dialog
- Wsparcie partnerów na każdym etapie
- Human to human communication



E-COMMERCE MOŻE BYĆ PROSTY

SEGMENT SME

- Odpowiedni dobór rozwiązań do potrzeb skali, umiejętności i budżetu klienta
- Sprawdzone rozwiązania
- Edukacja klienta i case study

Doradztwo strategiczne w zakresie rozwoju sprzedaży

Główne obszary wsparcia Grupy: analiza biznesu Klienta w digitalu.

WDROŻENIA E-COMMERCE



MARKETING AUTOMATION



E-COMMERCE 360



**SPRZEDAŻ NA
MARKETPLACE'ACH**

Strategia 2021- 2023

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	
JAK?	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

Ekosystem Digitree Group dla e-commerce

NA JAKIE POTRZEBY ODPOWIADAMY?

- Rozwiązania adekwatne do bieżącej sytuacji biznesów.
- Optymalizacja całości aktywności e-commerce w jednym miejscu.
- Potrzeba wsparcia w rutynowym działaniu e-commerce.

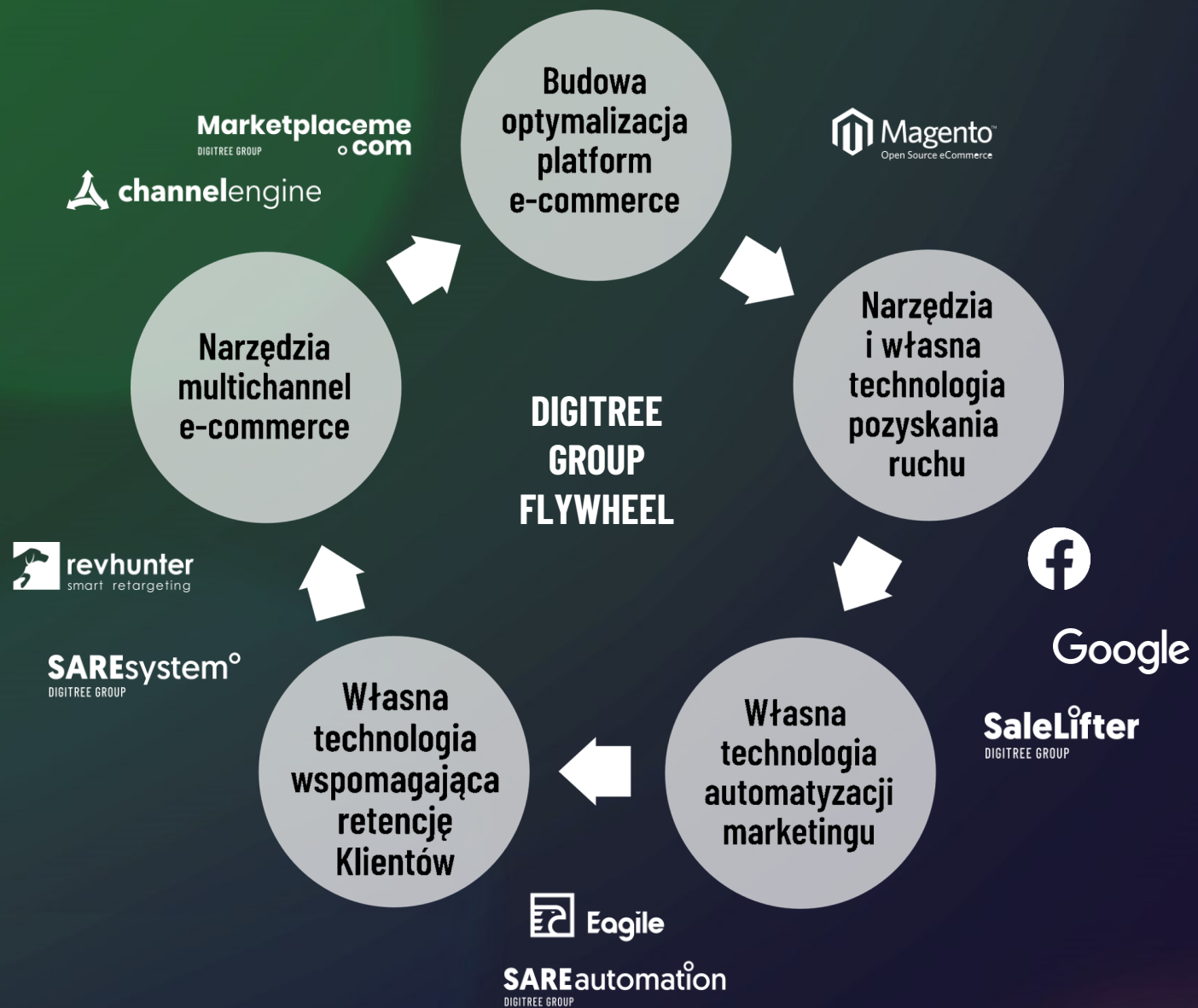
Co nas wyróżnia?

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

KLUCZOWE INICJATYWY STRATEGICZNE

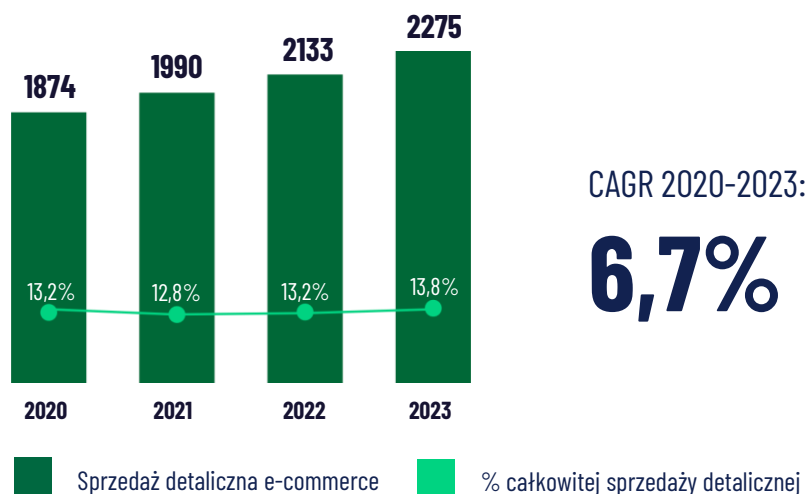
E-COMMERCE ONE-STOP-SHOP

DIGITREE E-COMMERCE CONSULTING



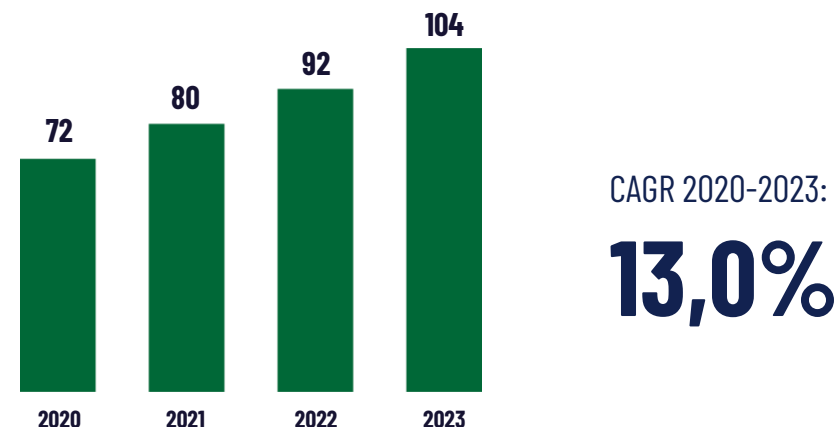
Ekosystem Digitree Group dla e-commerce

Sprzedaż detaliczna e-commerce w Europie Zachodniej, 2020-2023*
(mld PLN)



Źródło: www.eMarketer.com *2020-2023 prognoza

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



Źródło: OC&C/Allegro
<https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykul/polski-rynek-e-commerce-urosnie-w-tym-roku-o-jedna-trzecia-do-roku-2023-podwoi-swoja-wartosc>

Rozwój produktów wdrożeniowych

NA JAKIE POTRZEBY ODPOWIADAMY?

- Dedykowane rozwiązania odpowiadające na potrzeby Klientów.
- Integracja wielu źródeł danych w ramach całego ekosystemu.
- Dostarczamy wiedzę i rozwiązania tworzące spójną całość bazującą na wiedzy o procesach biznesowych z różnych branż.



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

Obecnie obsługiwane
branże (B2C)

Co nas wyróżnia?

- 16 lat kompleksowych wdrożeń i dominacja w wybranych branżach.
- Nowe, autorskie technologie stworzone w oparciu o prace B&R, współfinansowane przez NCBiR.
- Regionalny lider Magento Commerce*.

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

KLUCZOWE INICJATYWY STRATEGICZNE

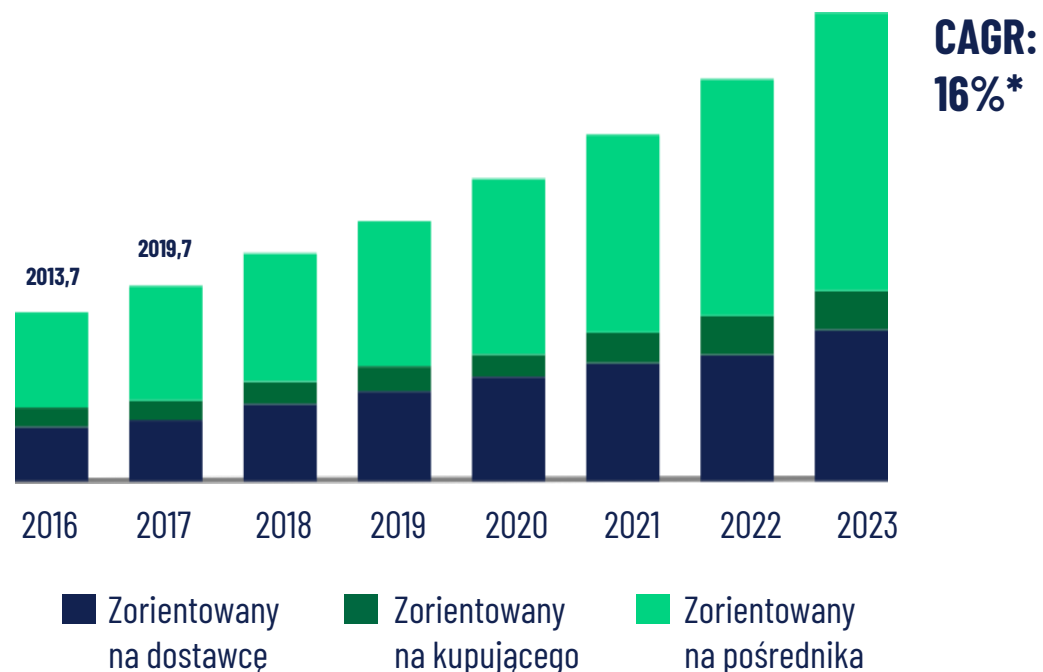
SARE AUTOMATION

MAGENTO COMMERCE

Rozwój produktów wdrożeniowych

Sprzyjające trendy rynkowe dla rozwoju segmentu.

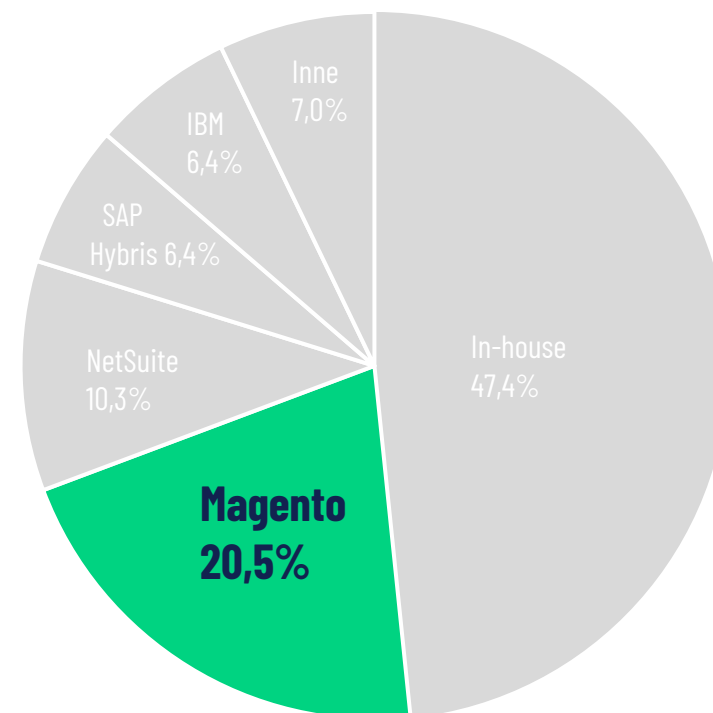
Wartość rynku e-commerce B2B w Ameryce Północnej
(miliardy PLN)



*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

Internacjonalizacja biznesu Klientów

Silne partnerstwa pozwalają nam skalować biznes naszych Klientów.

NA JAKIE POTRZEBY ODPOWIADAMY?

- Rosnące zainteresowanie Amazonem i innymi marketplace'ami.
- Naturalny, zagraniczny kierunek rozwoju polskich liderów.
- Rozwój i koordynacja międzynarodowej obecności D2C oraz marketplaces.



Co nas wyróżnia?

- Ekspertyza rynkowa oraz najszerze zaplecze technologiczne.
- Partnerstwo z Channel Engine.
- Fast White Cat jest liderem Magento Commerce w Europie Środkowej.

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

KLUCZOWE INICJATYWY STRATEGICZNE

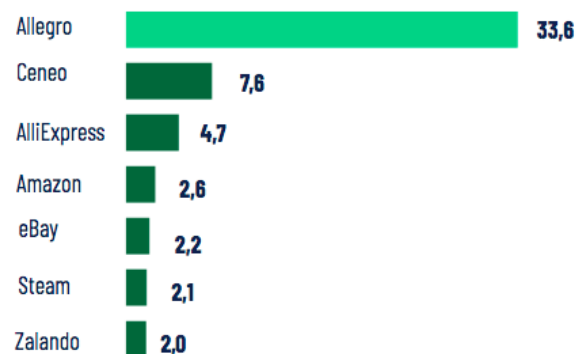
MARKETPLACE

FAST WHITE CAT INTERNATIONAL

Internacjonalizacja biznesu Klientów

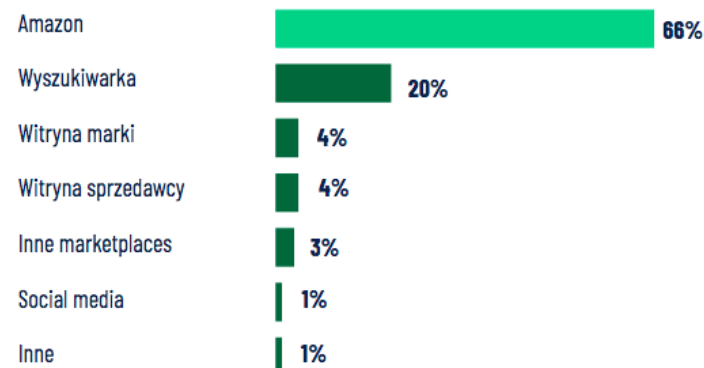
Sprzyjające trendy rynkowe dla rozwoju segmentu.

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



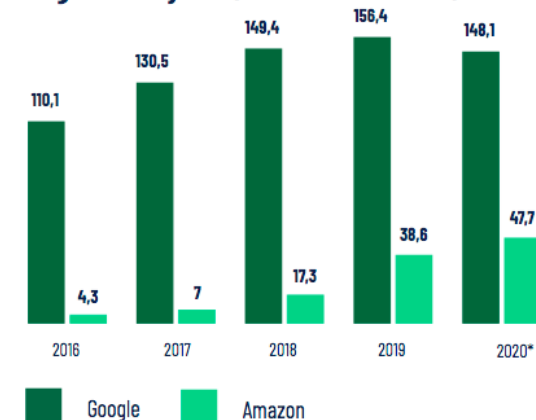
Źródło: eCommerce Europe, Eurostat

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
*proгноza

Co chcemy osiągnąć?

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

Nasz rynek rośnie i jest atrakcyjny!

Podsumowanie

Strategia 2021-2023

**Zdefiniowaliśmy
3 filary wzrostu
naszego biznesu**



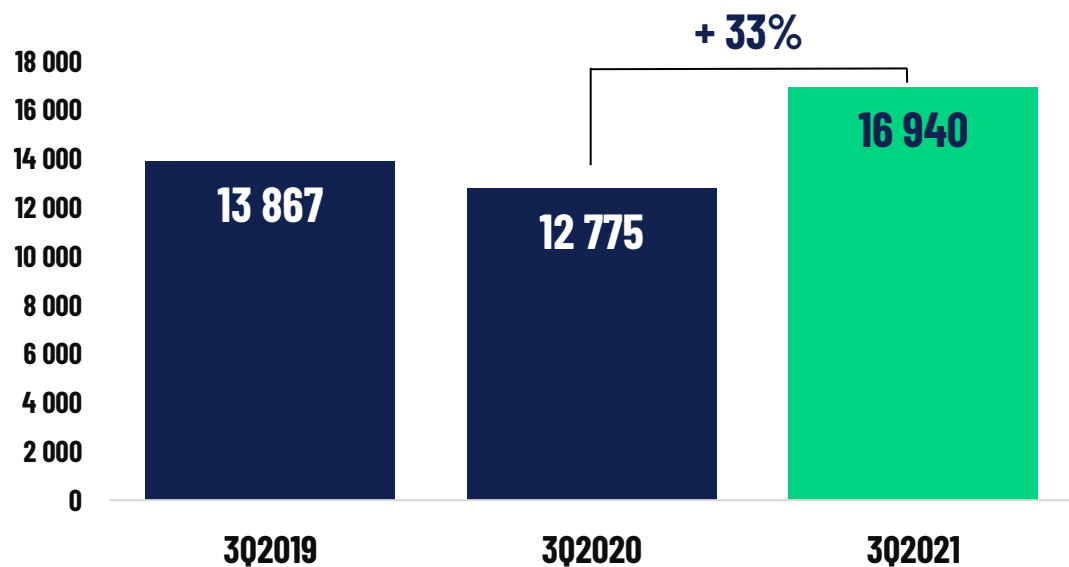
**Otwieramy nowe
atrakcyjne
segmenty biznesu**



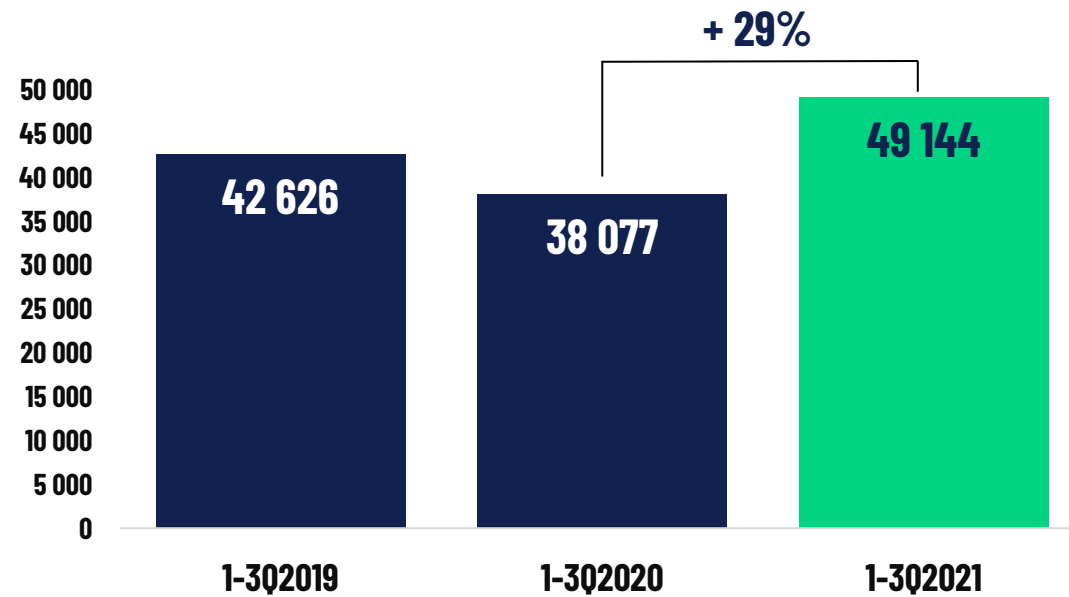
**Customer Centricity
jest w centrum naszej
filozofii działania**

Wyniki Grupy Kapitałowej Digitree Group

Przychody ze sprzedaży 3Q (tys. zł)

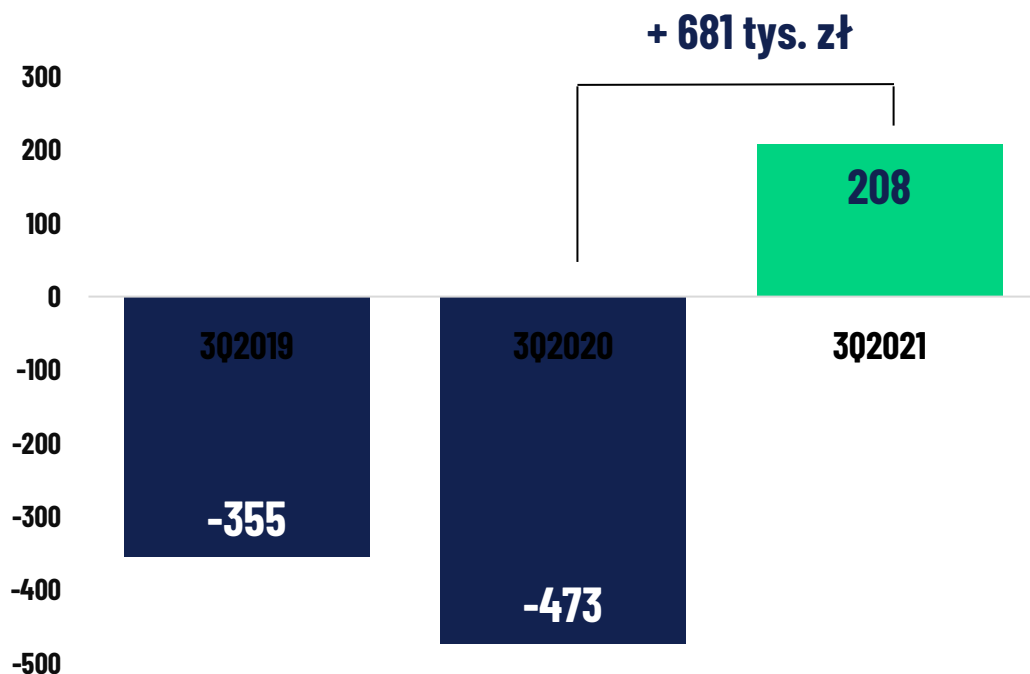


Przychody ze sprzedaży 1-3Q (tys. zł)

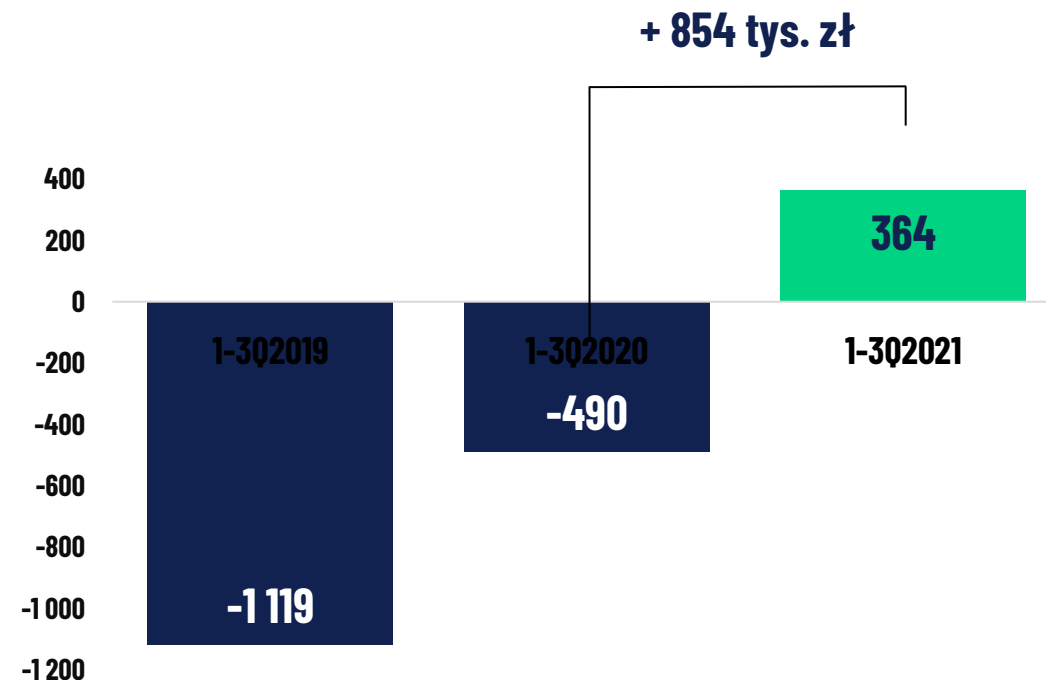


Wyniki Grupy Kapitałowej Digitree Group

Zysk (strata) netto 3Q (tys. zł)

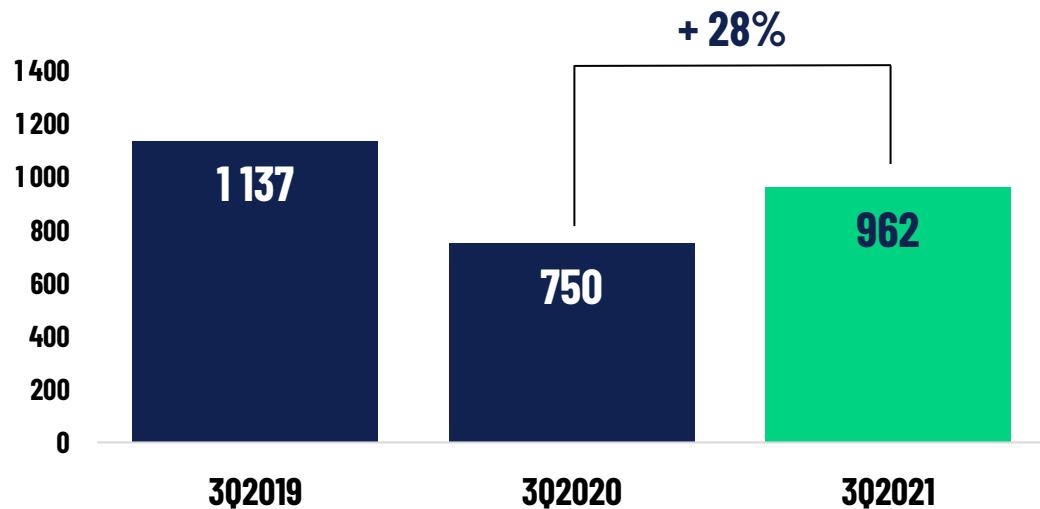


Zysk (strata) netto 1-3Q (tys. zł)

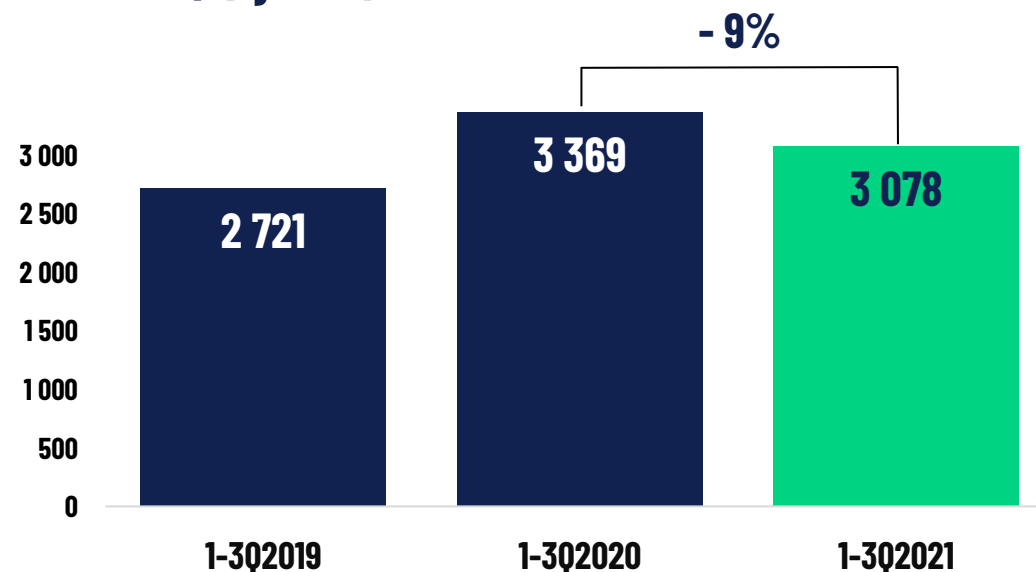


Wyniki Grupy Kapitałowej Digitree Group

EBITDA 3Q (tys. zł)

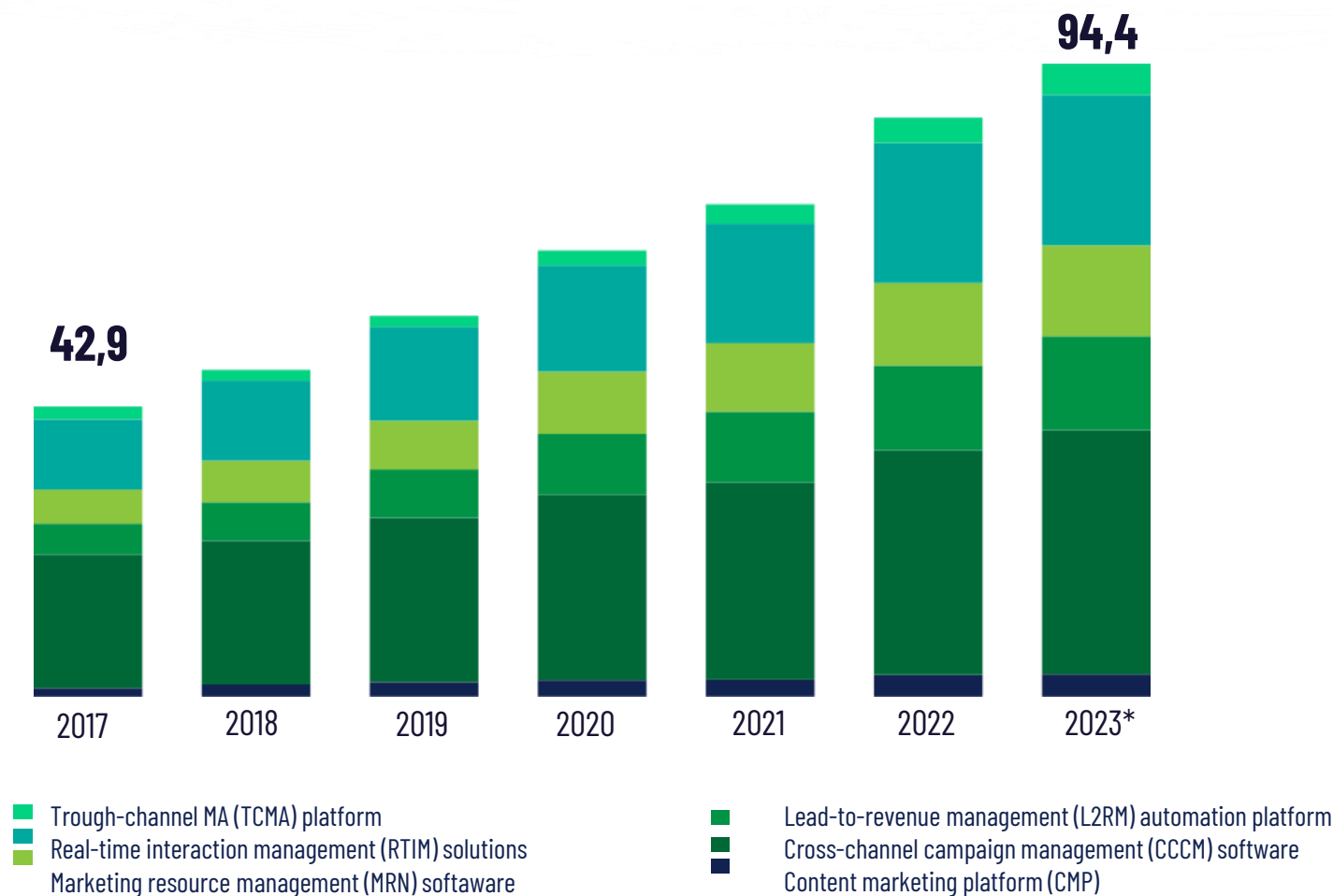


EBITDA 1-3Q (tys. zł)



Wzrost w przyszłości to nowe produkty w ciekawych niszach!

Wartość rynku Marketing Automation w ujęciu globalnym w mld PLN



CAGR 2017-2023:

14,05%

Źródło: Forrester Data: Marketing Automation Technology Forecast, 2017 to 2023 (Global)

*prognoza

Nowe projekty biznesowe

Wierzmy, że odważne decyzje dają szansę na ponadprzeciętny zwrot z inwestycji.

Inkubator projektów



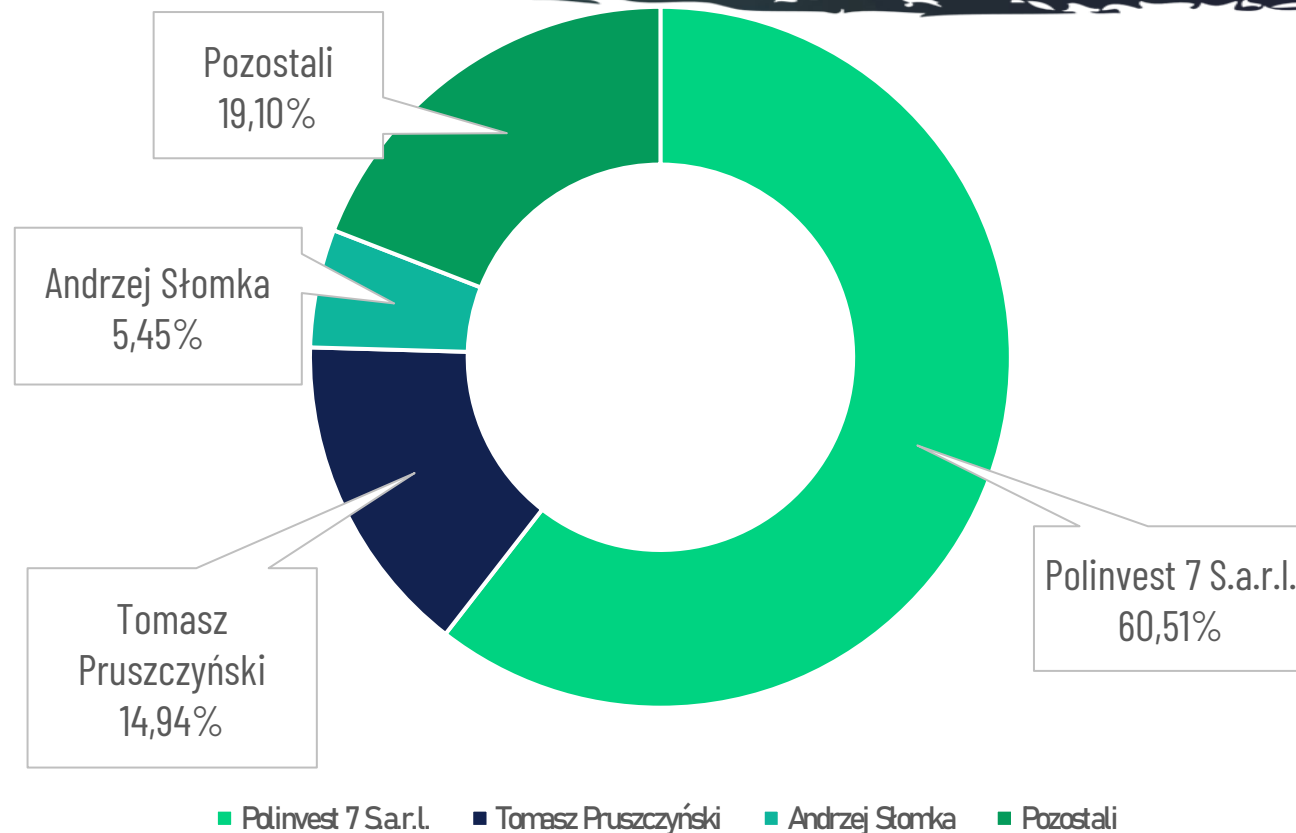
Procesy M&A

Dotychczasowe projekty i inicjatywy:



Akcjonariat Digitree Group S.A.

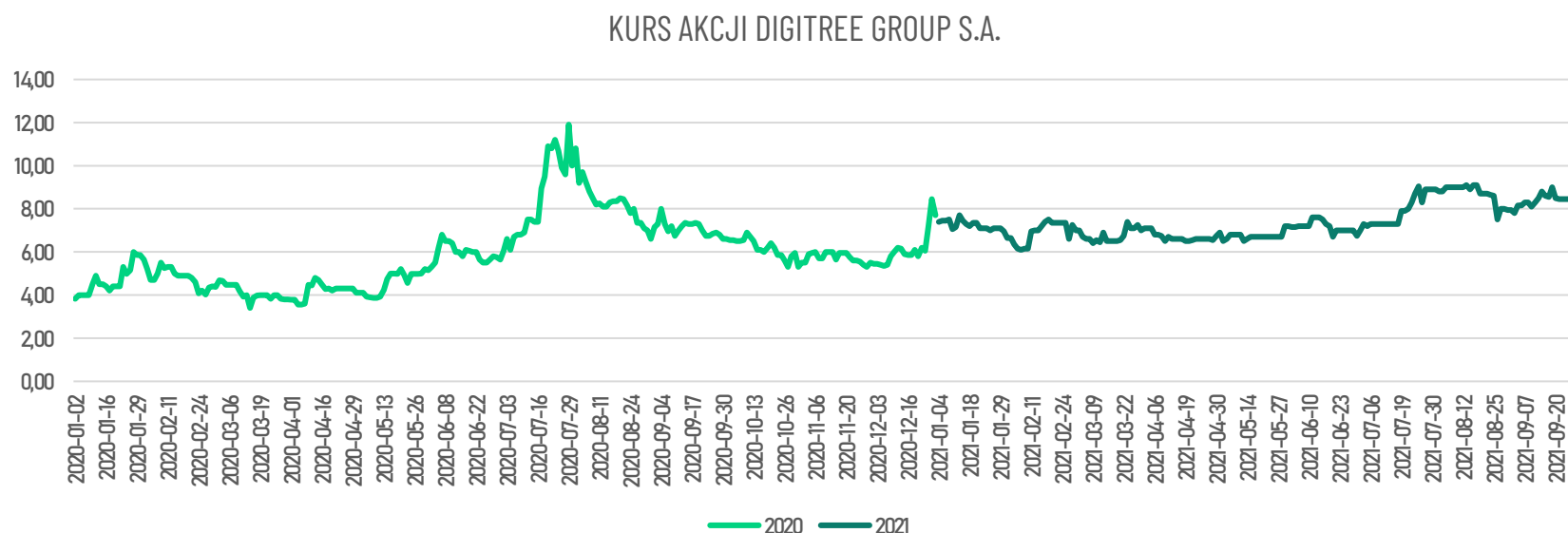
Stabilny, wspierający Spółkę akcjonariat.



Liczba wszystkich akcji: 2 485 775

Free float: 19,10%

Kurs akcji Digitree Group S.A.



Liczba wszystkich akcji: 2 485 775

Kapitalizacja*: 19 886 200 zł

Średni kurs 2019 r.: 5,00 zł

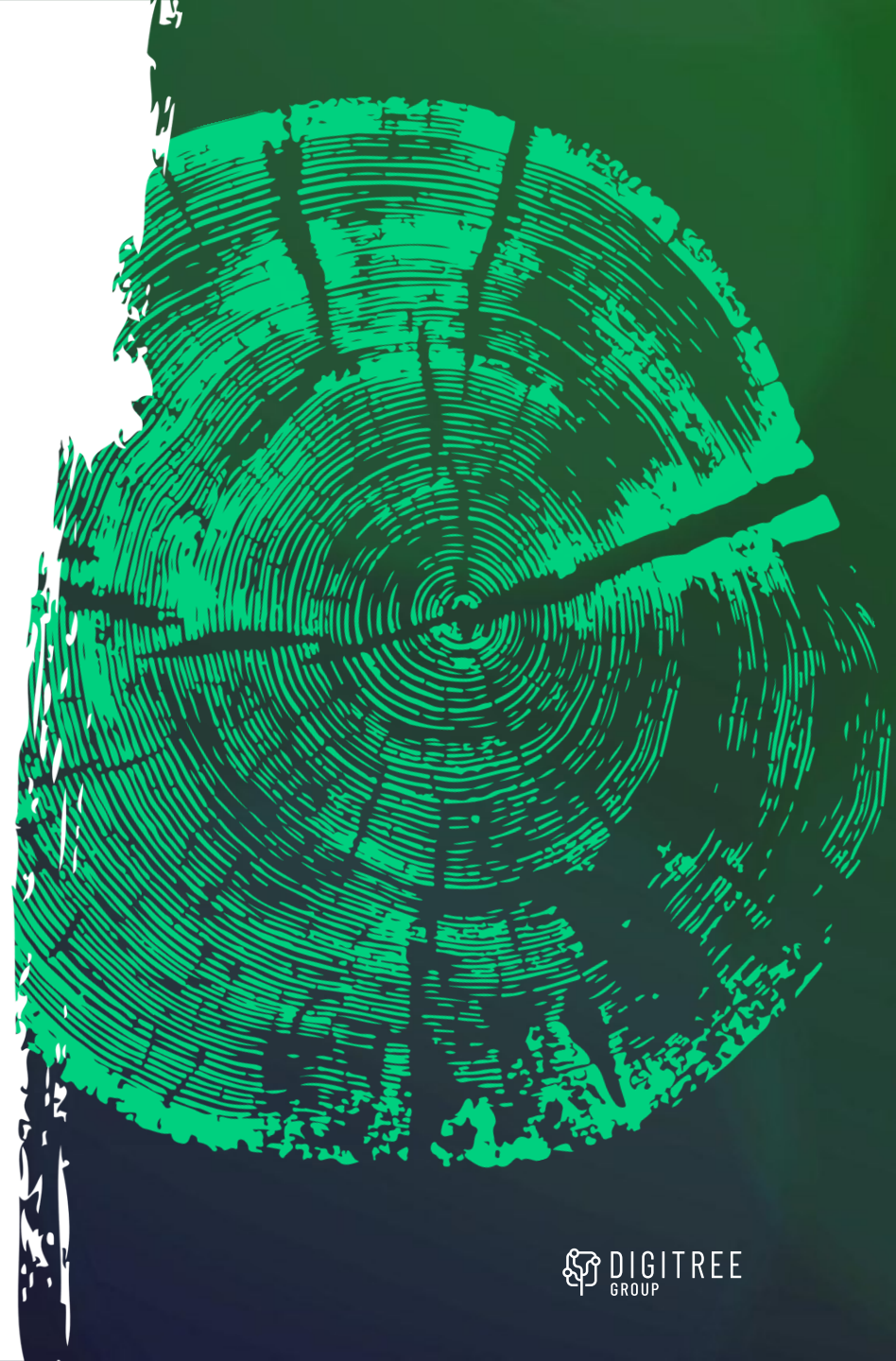
Średni kurs 2020 r.: 5,88 zł

Średni kurs w 1-3Q'2021: 7,20 zł

*Dane na dzień 18.11.2021 r.

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.



Naszą siłą jest spójna Grupa



100%

SalesIntelligence°
DIGITREE GROUP

100%

Fast White Cat
DIGITREE GROUP

89,9%

inis
DIGITREE GROUP

100%

SaleLifter
DIGITREE GROUP

100%*

**Marketplaceme
com**
DIGITREE GROUP

100%

Adepto°
DIGITREE GROUP

40%

SARE GMBH

Spółka w Niemczech**

100%



50%

 **DIGITREE
GROUP**

*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



E-COMMERCE WE TRUST

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

Agnieszka Grodoń
Manager ds. Relacji Inwestorskich i Public Relations
Tel. 519 190 216
a.grodon@digitree.pl