

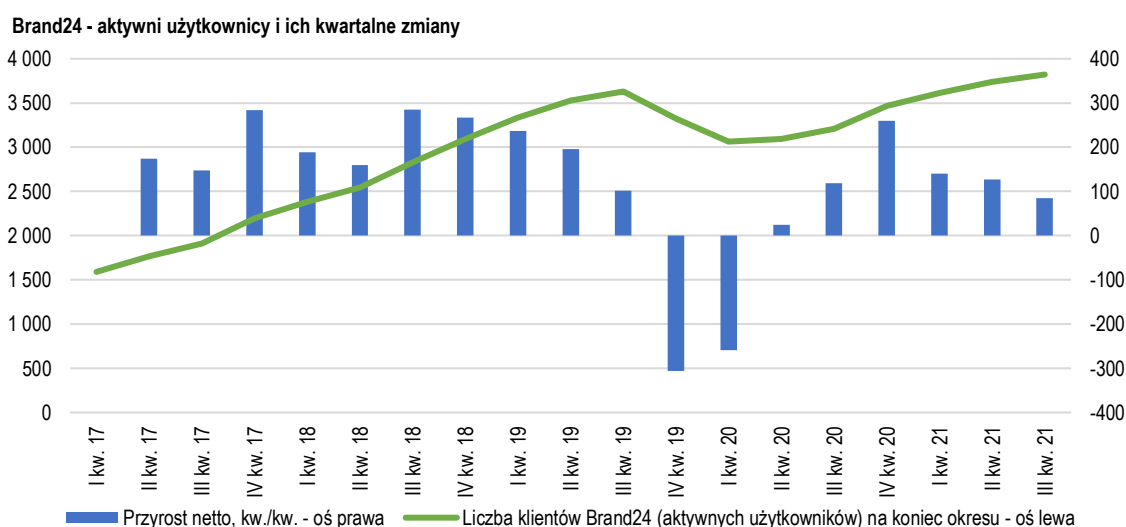
536/2021/AR

Spółka	Rekomendacja fundamentalna	Wycena w horyzoncie 12M (zł)	Rekomendacja relatywna	Analityk
<b>Brand24</b>	Bez rekomendacji	31,3	Bez rekomendacji	Sobiesław Pająk, CFA

**Wydarzenie: Pozyskania klientów netto w III kw. 2021 r.**

W piątek 15 października (po sesji) Brand24 opublikował dane na temat liczby klientów na koniec września. Wyniosła ona 3 822.

Po spadkach w okresie IV kw. 2019 – I kw. 2020 (konsekwencja wstrzymania monitoringu danych z platform Facebook i Instagram), liczba aktywnych klientów Spółki powróciła do wzrostów, lecz – z wyjątkiem sezonowo mocnego IV kw. 2020 – skala kwartalnych przyrostów netto jest niższa niż przed blokadą. Ten generalny osąd nie ulega zmianie po publikacji danych za III kw. 2021; w kwartale tym Spółka pozyskała netto 85 klientów, zauważalnie poniżej dolnej granicy zakresu kwartalnych pozyskań netto, w jaki „celuje” Zarząd (150-300), oraz nieco poniżej naszych oczekiwań (100 klientów).



Źródło: Spółka.

Na wolumen kwartalnych pozyskań netto wpływa śródroczna sezonowość. O ile IV kw. roku (obejmujący *Black Friday*) stanowi sezonową „górkę”, o tyle III kw. roku (okres wakacyjny) stanowi sezonowy „dołek”. Z drugiej strony zauważamy, iż w (sezonowo porównywalnym) III kw. ubiegłego roku, pozyskania netto wyniosły 119 klientów, co oznacza, iż w III kw. 2021 roku pozyskania netto spadły o 29% w ujęciu rok-do-roku. Może to (przynajmniej częściowo) być, naszym zdaniem, następstwem faktu, iż w roku ubiegłym – z uwagi na znacznie szerszą, niż w roku bieżącym skalę restrykcji związanych z pandemią – wakacje w znacznym stopniu „zostały odwołane” a w roku 2021 jednak „się odbyły”.

**Oczekiwany wpływ:** *Lekko negatywny.* Oczekujemy, iż w kolejnym kwartale (obejmującym *Black Friday*, najmocniejszym sezonowo) pozyskania netto Spółki istotnie wzrosną, umożliwiając osiągnięcie z perspektywy całego 2021 roku przyrostu netto rzędu minimum 600 klientów (czyli średnio minimum 150 kwartalnie dla okresu I kw.–IV kw. 2021 roku) – liczba zauważalnie odbiegająca in minus od tej wielkości (implikowany „wymagany” przyrost netto w IV kw. 2021 r. równy ok. 250, w porównaniu do 260 pozyskań netto w IV kw. 2020 r.) stanowić będzie dla nas (ceteris paribus) zawód.

Niniejszy raport nie stanowi rekomendacji w rozumieniu przepisów „Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE)” nr 2016/958 z dnia 9 marca 2016 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących środków technicznych dla celów obiektywnej prezentacji rekomendacji inwestycyjnych lub innych informacji rekomendujących lub sugerujących strategię inwestycyjną oraz ujawniania interesów partykularnych lub wskazań konfliktów interesów.