

### Załącznik do raportu bieżącego ESPI 25/2020

Trzeci kwartał 2020 r., dla sprzedaży w kanale SaaS, był okresem w którym wystąpiły zarówno pozytywne jak i negatywne zjawiska. Z jednej strony udało się zahamować spadek liczby klientów – trzeci kwartał to utrzymanie liczby klientów na poziomie nieznacznie wyższym niż w ubiegłym kwartale. Z drugiej strony w tym samym czasie z usług zrezygnowali klienci posiadający wysokie plany taryfowe (w tym dwóch z najwyższych przedziałów), co przy niższej wartości sprzedaży klientów nowo pozyskanych, przełożyło się na spadek wartości sprzedaży. W ostatnich miesiącach zauważalna także była tendencja spadkowa ARPC, co także miało wpływ na spadek wartości sprzedaży.

		2 kw 2020	3 kw 2020	zmiana
Klienci SaaS (średnia miesięczna)	<i>ilość</i>	69	71	+2,4%
<b>Sprzedaż SaaS (kwartalnie)</b>	<b>zł</b>	<b>61 488</b>	<b>48 704</b>	<b>-20,8%</b>
SaaS ARPC (średnia miesięczna)	<i>zł</i>	296	229	-22,7%

W trzecim kwartale Spółka położyła mocny nacisk na wsparcie procesów sprzedażowych w kanale *direct*, które charakteryzują się dłuższym czasem konwersji na przychody (a to szczególnie istotne przy w IV kwartale). Konsekwencją tego, było przełożenie części prac dedykowanych kanałowi SaaS na ostatnie miesiące br. Niemniej, prace nad nową wtyczką dla usługi SmartSearch oraz przygotowaniem platformy na nowym rynku były kontynuowane, tak aby w IV kwartale Spółka mogła zaoferować już nowe rozwiązania, co powinno przyczynić się do zwiększenia skali przychodów.

\* \* \*

