

### Załącznik do raportu bieżącego ESPI 2/2021

Czwarty kwartał 2020 r. dla sprzedaży w kanale SaaS, podobnie jak dla całej sprzedaży Spółki był dobrym okresem. Zarówno z perspektywy liczby klientów (średniomiesięcznie 82, co stanowi +15% przyrost względem III kwartału br.), jak i skali sprzedaży, która była o 5% wyższa niż kwartał wcześniej, przekraczając ponownie poziom 50 tys. zł kwartalnie. Trend przyrostu liczby klientów utrzymuje się od czterech miesięcy, dochodząc na koniec grudnia 2020 roku do poziomu 87 klientów w kanale SaaS, czyli zaledwie o 3 mniej niż na koniec grudnia 2019 (a był to jak dotychczas najwyższy poziom tego wskaźnika).

Natomiast tendencja zmniejszania wskaźnika ARPC jest zauważalna już od wiosny 2020 roku, jednak ostatnie cztery miesiące ubiegłego roku to jego stabilizacja na poziomie 200-220 zł.

		3 kw 2020	4 kw 2020	zmiana
Klienci SaaS (średnia miesięczna)	<i>ilość</i>	71	82	+15,0%
<b>Sprzedaż SaaS (kwartalnie)</b>	<b>zł</b>	<b>48 704</b>	<b>51 172</b>	<b>+5,1%</b>
SaaS ARPC (średnia miesięczna)	<i>zł</i>	229	209	-8,7%

Czwarty kwartał to także opracowanie dwóch wersji produktu SmartSearch (podstawowa i rozbudowana) oraz przygotowanie do możliwości ich sprzedaży w modelu SaaS nie tylko przez platformy e-commerce. Opracowane pod koniec ubiegłego roku działania marketingowe, zaczęto realizować w styczniu. Spółka zakłada, że przełożą się one na poziom sprzedaży w najbliższych miesiącach.