

cyber\_Folks™

Prezentacja inwestorska

# > Wyniki finansowe Grupy cyber\_Folks\_

za 2024 rok obrotowy  
zakończony 31 grudnia 2024 r.

POZNAŃ | 18 Marca 2025 r.

>0 nas\_

01

Jesteśmy grupą dynamicznie rozwijających się **spółek technologicznych** dostarczających rozwiązania dla **~370 tys. klientów na całym świecie w 2024 r.**

02

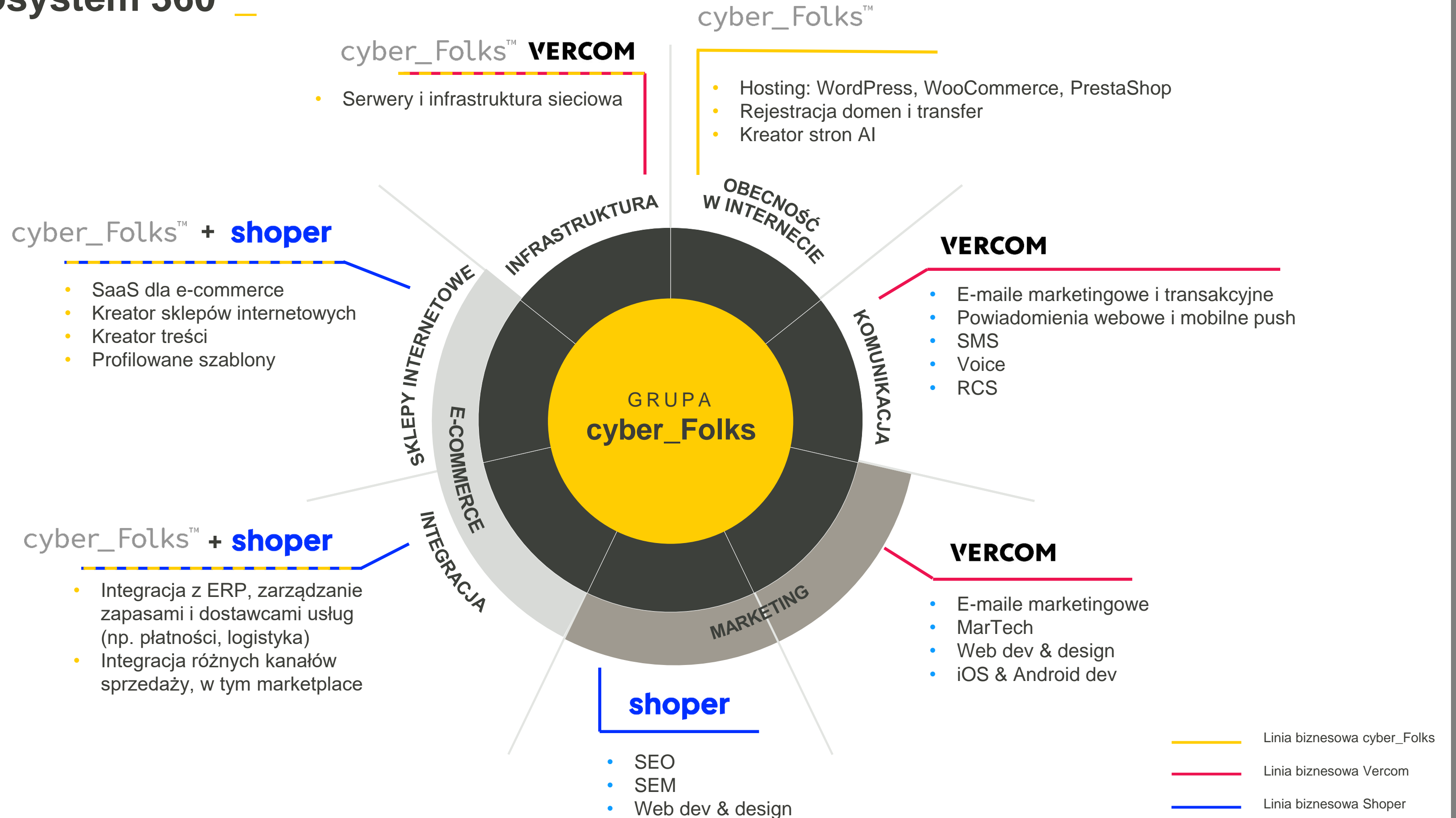
Wspieramy **małe, średnie i duże przedsiębiorstwa** w ich obecności w Internecie, automatyzacji procesów biznesowych, komunikacji, marketingu i sprzedaży, generując przy tym **657 mln PLN przychodów w 2024 r.**

03

Nasze portfolio koncentruje się na **skalowalnych** produktach oferowanych w **modelu abonamentowym.**

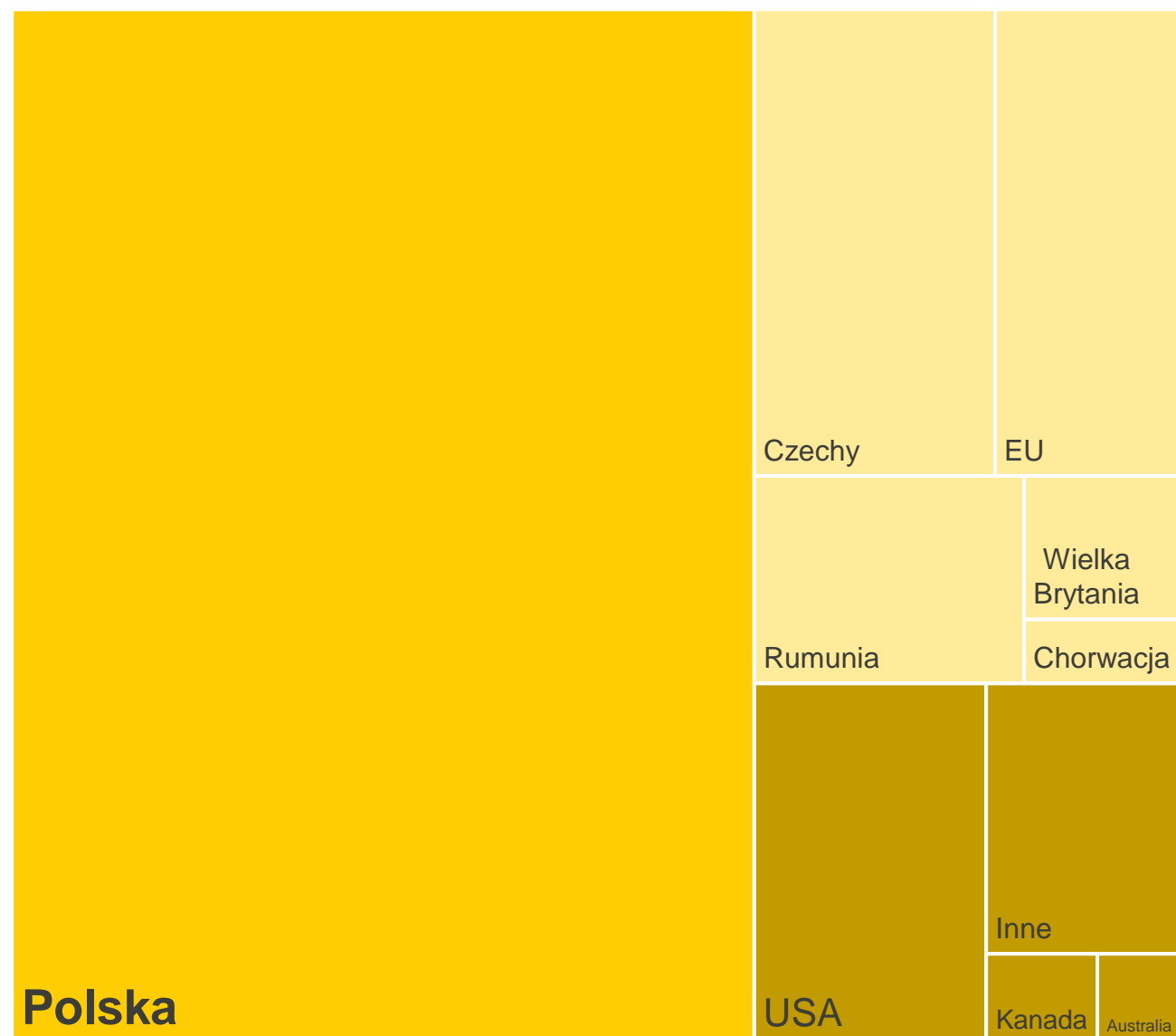


# > Ekosystem 360°



> Jedna z najlepszych firm technologicznych w Europie Środkowo-Wschodniej z globalną bazą klientów

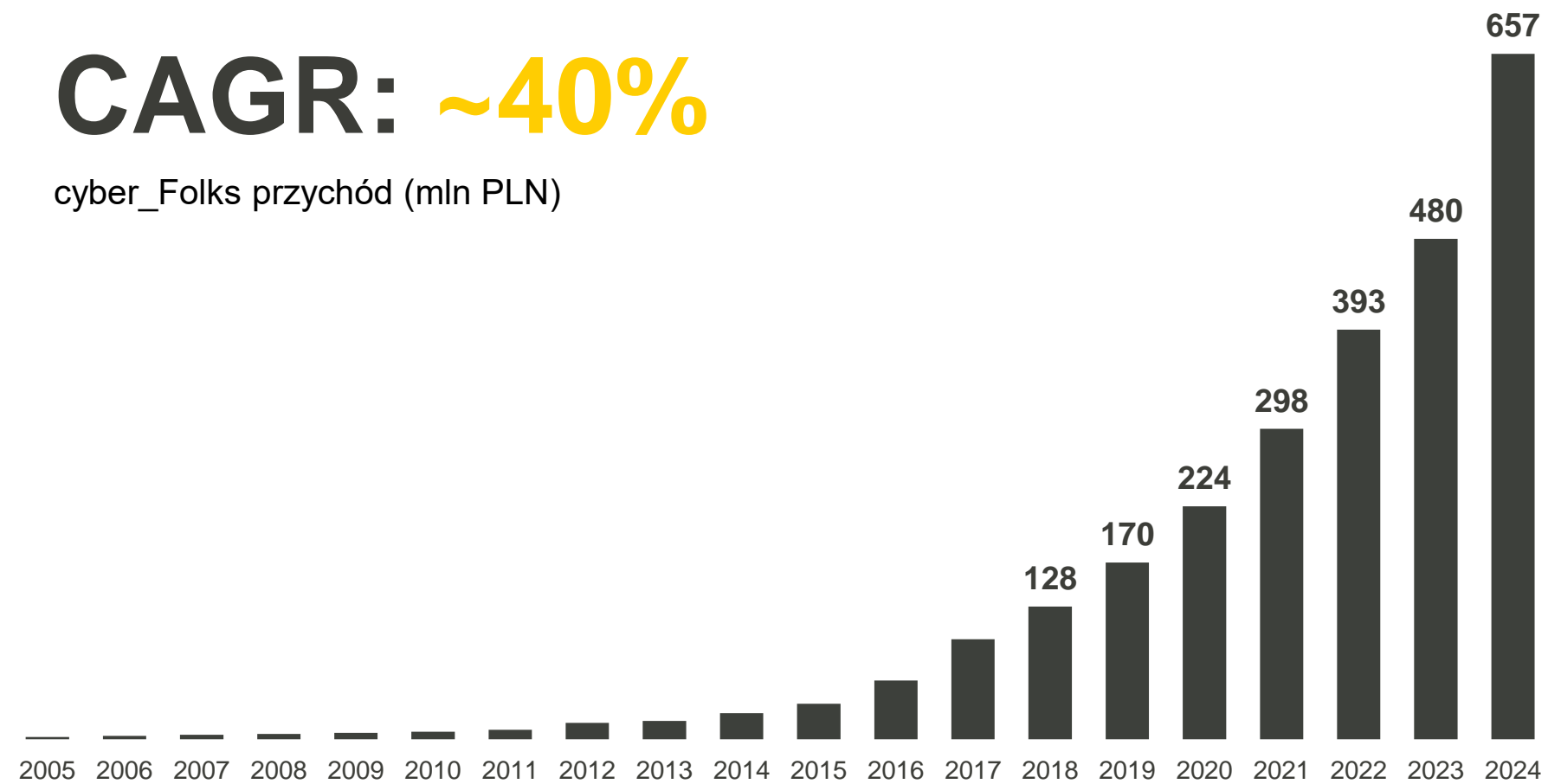
### Globalna struktura przychodów



>Wykładniczy wzrost  
napędzany **wzrostem  
organicznym i przejęciami\_**

**CAGR: ~40%**

cyber\_Folks przychód (mln PLN)



Dane nie obejmują akwizycji Shoper



**40% WZROSTU ROCZNIE  
PRZEZ 20 LAT**

Od 20 lat nasze **przychody rosną w tempie 40% rocznie** (CAGR), od czasu IPO (2017) **wzrosły 7-krotnie**, a nasza **kapitalizacja wzrosła 9-krotnie** osiągając wartość **2,2 mld PLN**.



**370 TYS.  
KLIENTÓW NA  
CAŁYM ŚWIECIE**

Oferujemy rozwiązania dla **prawie 370 tys.** małych, średnich i dużych **klientów biznesowych** zlokalizowanych w **ponad 100 krajach**.



**~190 MLN PLN  
PRZEPŁYWÓW  
PIENIĘŻNYCH  
Z DZIAŁALNOŚCI  
OPERACYJNEJ**

Generujemy ok. **190 mln PLN przepływów operacyjnych rocznie**, które inwestujemy w dalszy wzrost ale również dzielimy się z akcjonariuszami. Od początku naszej obecności na GPW **wypłacamy dywidendę, która co roku wzrasta**.

cyber\_Folks™

---

**>2024**  
**w cyber\_Folks**

Rekordowy i przełomowy rok

---



## >2024 w cyber\_Folks - agenda\_

### >> WYNIKI FINANSOWE

Dynamiczny wzrost cyber\_Folks znajduje odzwierciedlenie w rekordowych wynikach finansowych, w tym w wysokich operacyjnych przepływach pieniężnych.

### >> AKWIZYCJA SHOPER

Przejęcie polskiego lidera SaaS e-commerce otwiera drogę do dalszych innowacji i konsolidacji rynku CEE.

### >> RELACJE INWESTORSKIE

Rosnąca pozycja w indeksach giełdowych. Atrakcyjna wycena, z potencjałem dodatkowo wspieranym przez rosnące dywidendy, wysokie stopy wzrostu organicznego i przyszłe transakcje M&A.

### >> ROZWÓJ PORTFOLIO

Inwestycje R&D w innowacje i rozwój nowych produktów własnych.



## >Dynamiczny wzrost napędza nasz rozwój\_

### Przychody (mln PLN)

**+37%**

**657**

**480**

2023

2024

### Skorygowana EBITDA

(mln PLN)

**+25%**

**176**

**141**

2023

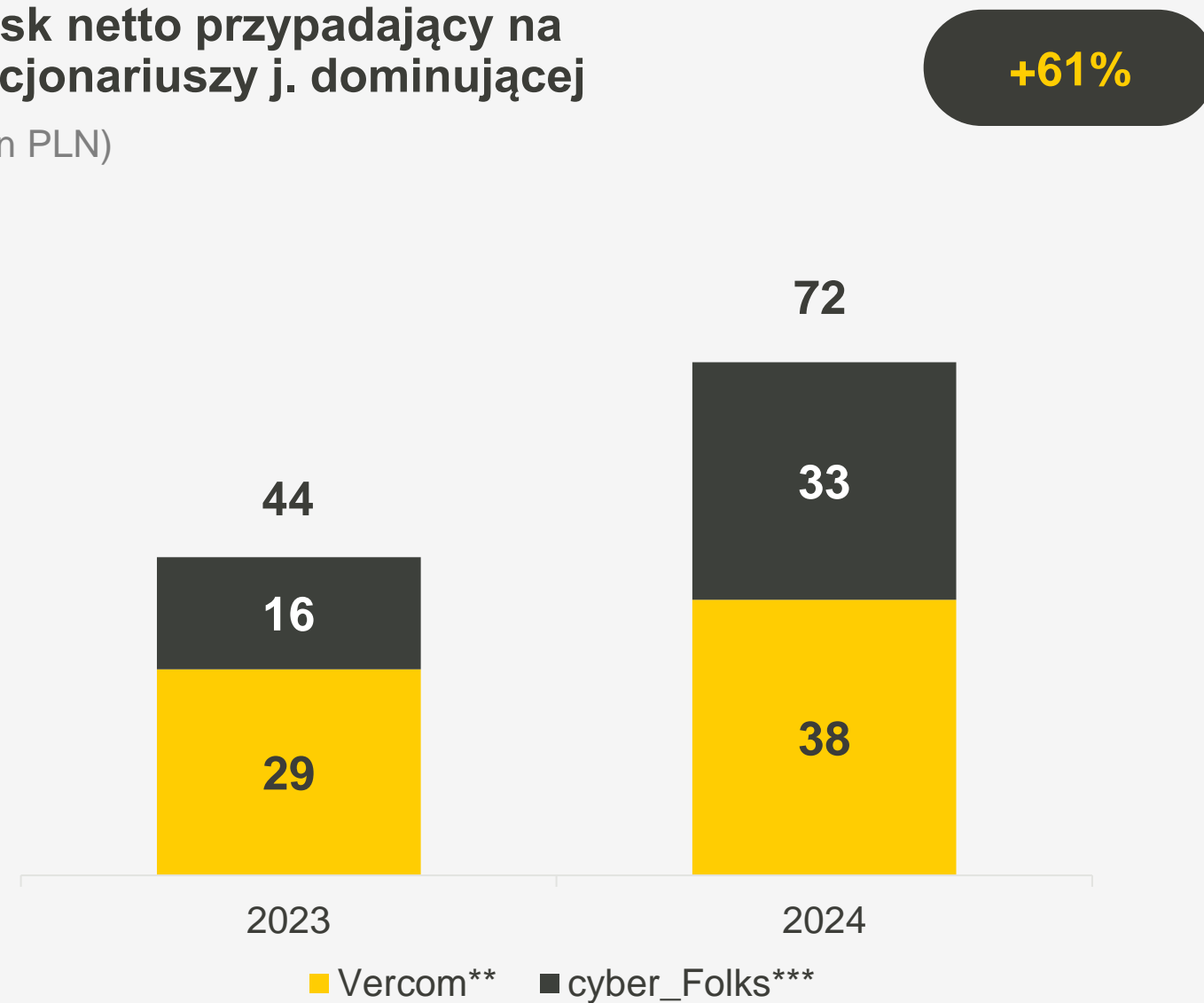
2024

- ✓ Rekordowy rok w historii Grupy. Przychody przekroczyły 657 mln PLN, a skorygowana EBITDA wyniosła prawie 176 mln PLN.
- ✓ Kontynuujemy długoterminowe tempo wzrostu przychodów na poziomie prawie 40%.
- ✓ Wzrost przychodów i EBITDA dzięki czysto organicznemu wzrostowi.
- ✓ Wygenerowaliśmy znacznie lepszy wynik niż cele ESOP dla cyber\_Folks i Vercom (łącznie 165 mln PLN).

## >Ponad 60% wzrostu znormalizowanego\* zysku netto jednostki dominującej\_

### Zysk netto przypadający na akcjonariuszy j. dominującej

(mln PLN)



- ✓ Wzrost zysku netto jest rezultatem wzrostu przychodów i ekspansji marży na poziomie EBITDA.
- ✓ Dynamikę wzrostu zysku netto wspiera spadek kosztów finansowych netto oraz niższa efektywna stawka opodatkowania.
- ✓ Wzrost zysku netto przypadającego akcjonariuszom jednostki dominującej w segmencie cyber\_Folks o około 100% rok do roku.
- ✓ W 2024 r. zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej wyniósł 116,9 mln PLN, co stanowi wzrost o 130% r/r.

• Wynik netto z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych (one-off) wynikających ze sprzedaży Profitroom i odpisu Blugento w 2024 r. oraz sprzedaży User.com w 2023 r.

\*\* Część zysku netto Vercom przypadająca na akcjonariuszy cyber\_Folks

\*\*\* Wynik netto segmentu cyber\_Folks oraz obszaru korporacyjnego i SaaS

## >Dynamiczny wzrost przychodów i zysków

### Wybrane skonsolidowane dane finansowe:

(tys. PLN)	2023 (znormalizowany)	2024 (znormalizowany)	Zmiana	Q4 2023 (znormalizowany)	Q4 2024	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>479 946</b>	<b>657 043</b>	<b>37%</b>	<b>132 476</b>	<b>173 157</b>	<b>31%</b>
Koszty ESOP i reorganizacji	3 865	3 190	-17%	1 062	676	-36%
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>141 212</b>	<b>175 984</b>	<b>25%</b>	<b>38 418</b>	<b>48 183</b>	<b>25%</b>
Amortyzacja i odpisy aktywów trwałych	-32 767	-30 561	-7%	-9 084	-9 278	2%
Koszty finansowe netto	-18 235	-15 818	-13%	895	-3 059	-442%
Podatek dochodowy	-14 256	-12 363	-13%	-5 670	-2 813	-50%
<b>Zysk netto</b>	<b>74 765</b>	<b>111 262</b>	<b>49%</b>	<b>24 171</b>	<b>32 570</b>	<b>35%</b>
<b>Zysk netto przyp. na akcjonariuszy jedn. dom.</b>	<b>44 508</b>	<b>71 580</b>	<b>61%</b>	<b>15 071</b>	<b>20 951</b>	<b>39%</b>

- ✓ Silny, czysto organiczny wzrost w obu głównych segmentach: Vercom i cyber\_Folks
- ✓ Wzrost liczby klientów i sprzedanych domen w segmencie cyber\_Folks
- ✓ Efektywna stopa podatkowa w Q4 2024, brak wpływu różnic kursowych (istotny wpływ +6,7 mln PLN w Q4 2023)
- ✓ Wpływ zdarzeń jednorazowych na wynik netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej (one-off) w Q3 2024 r. wyniósł ok. 45 mln PLN, a w Q4 2023 r. ok. 5 mln PLN.
- ✓ W Q4 koszty związane z wyceną programu ESOP wyniosły 676 tys. PLN.

\* Znormalizowane wyniki, tj. nieuwzględniające one-offów w postaci zysku ze sprzedaży akcji Profitroom oraz odpisu na Blugent w Q3 2024 oraz zysku ze sprzedaży User.com w Q4 2023.

## >Wysoka zdolność generowania gotówki

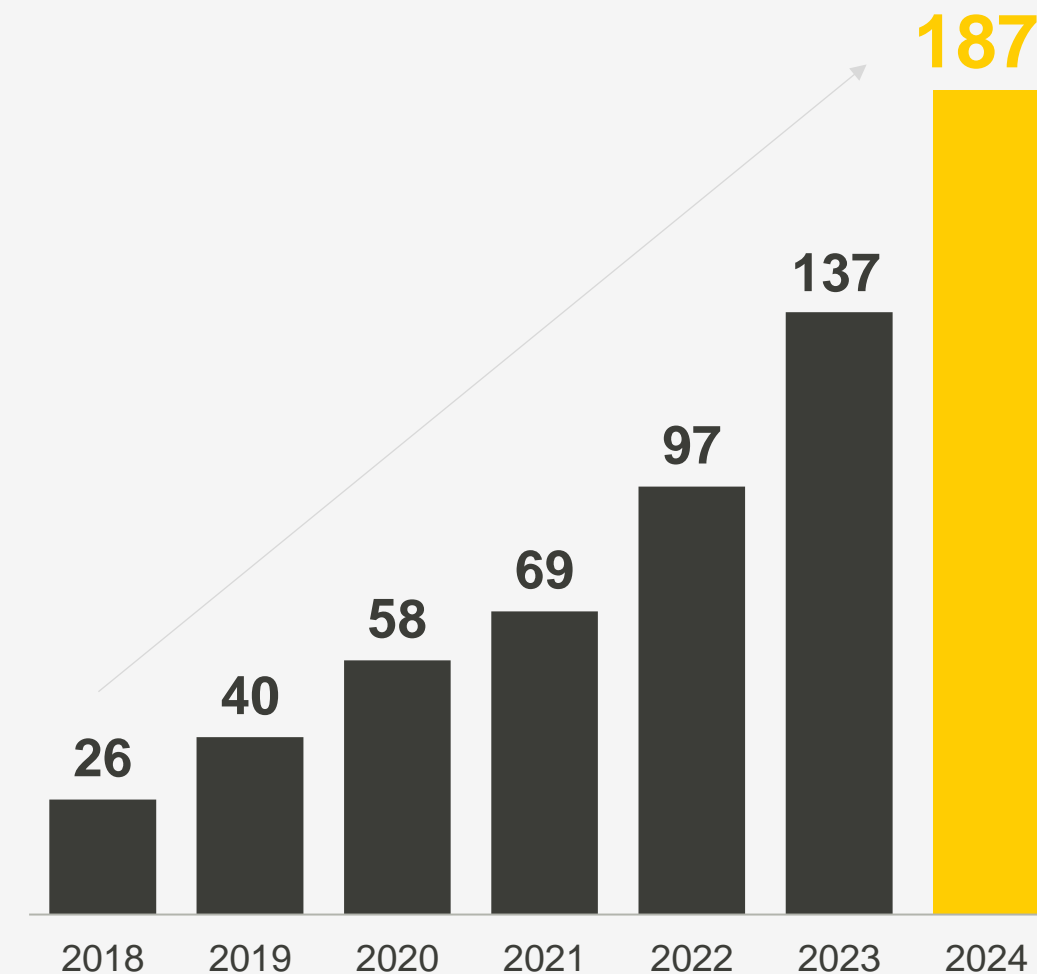
### Wybrane skonsolidowane dane finansowe:

(tys. PLN)	2023	2024	Zmiana
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>136 901</b>	<b>187 480</b>	<b>37%</b>
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wart. niematerialnych	-17 730	-26 791	51%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-11 083	-12 326	11%
<b>Unlevered FCF</b>	<b>108 088</b>	<b>148 362</b>	<b>37%</b>
Spląty kredytów i pożyczek	-62 879	-46 526	-26%
Odsetki zapłacone pomniejszone o odsetki otrzymane	-26 221	-19 147	-27%
Dywidendy do akcjonariuszy mniejszościowych	-14 414	-18 508	28%
<b>Wolne środki (przepływy) pieniężne</b>	<b>4 574</b>	<b>64 181</b>	<b>1303%</b>

Środki pieniężne z działalności operacyjnej (mln PLN)  
w ujęciu ostatnich 12 miesięcy

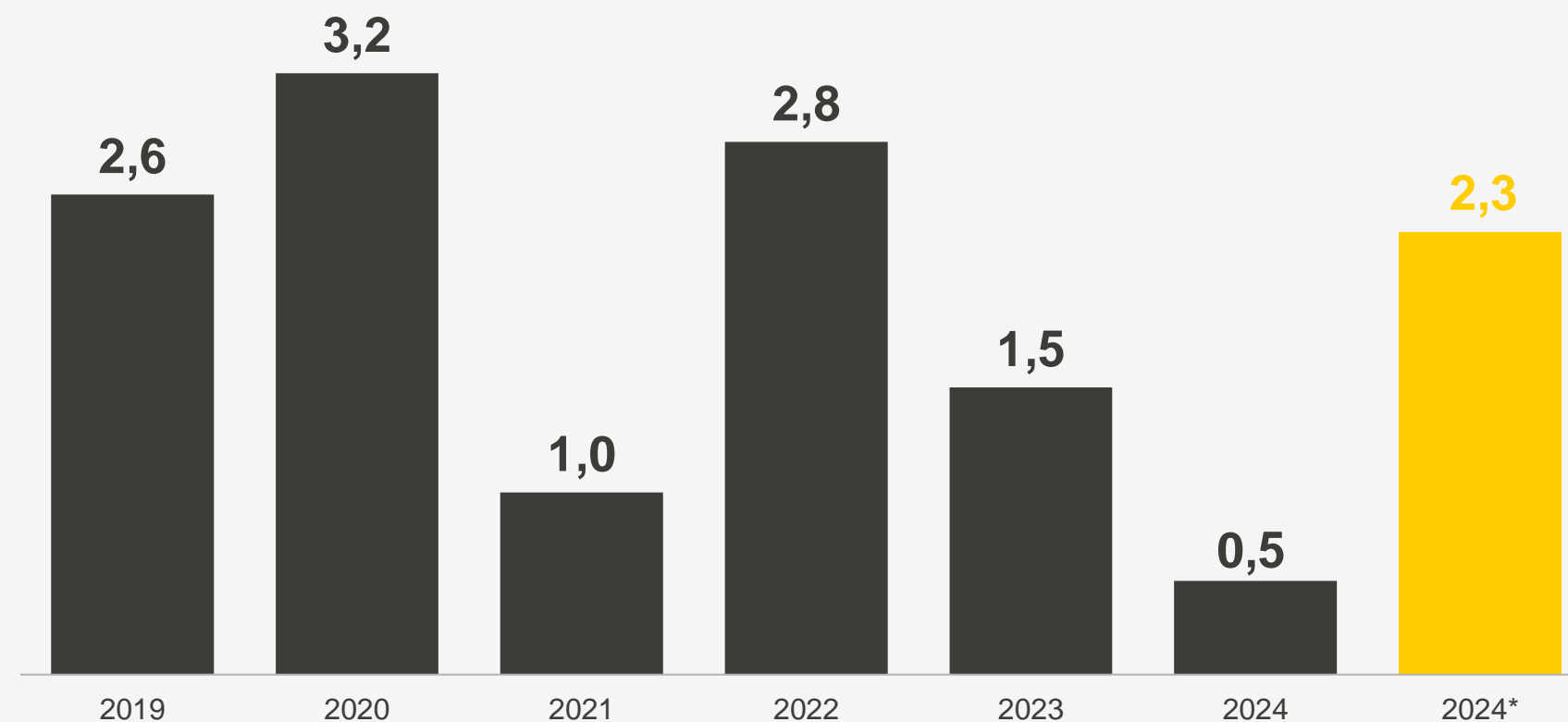
**39%**

CAGR



## > Rekordowo niski poziom zadłużenia pozwolił nam na dokonanie największej akwizycji w historii Grupy\_

Dług netto / Skorygowana EBITDA

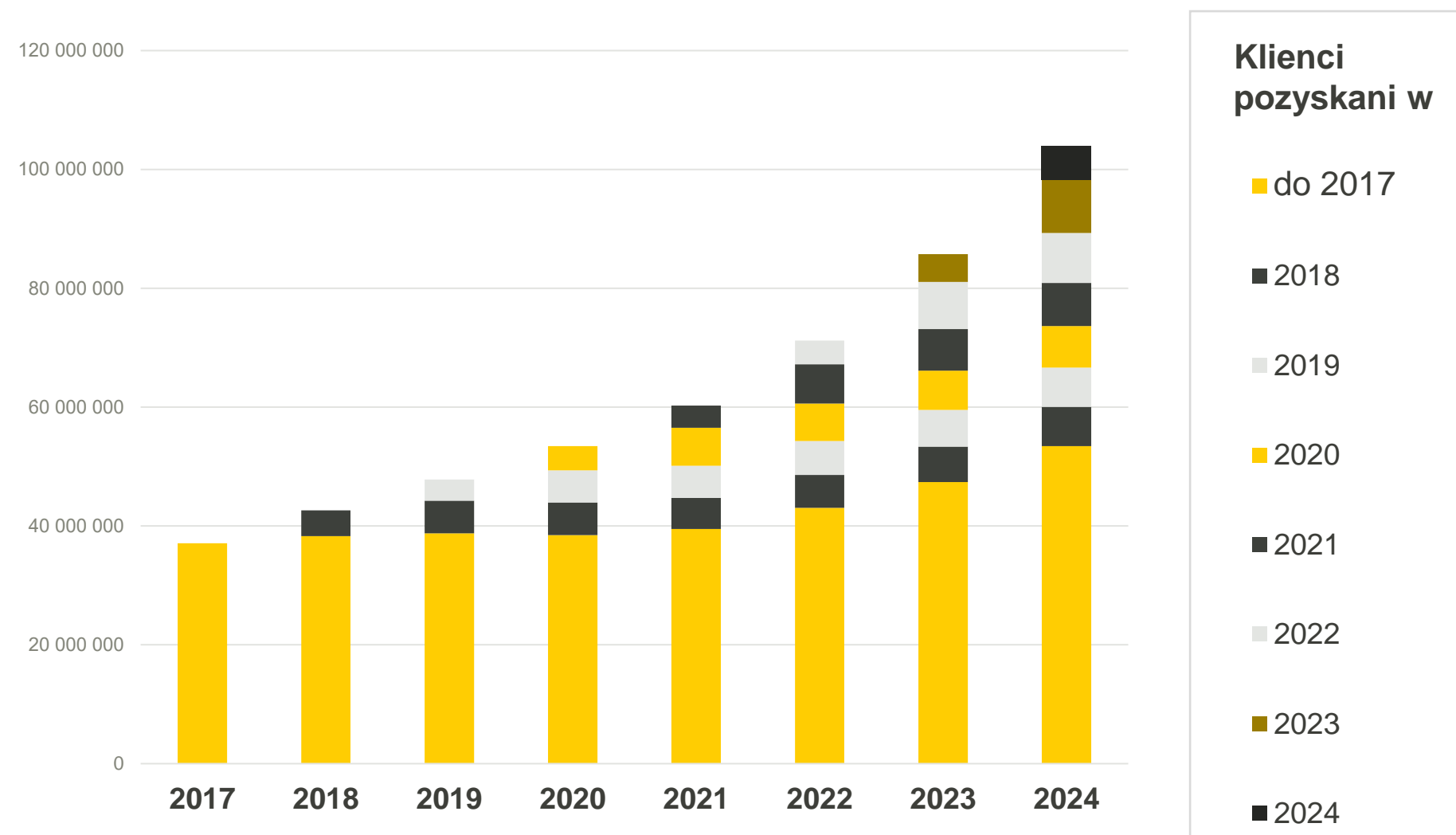


- ✓ Wpływy ze sprzedaży Profitroom przyczyniły się do większego spadku zadłużenia netto.
- ✓ Rekordowa EBITDA i komfortowe poziomy zadłużenia pozwalają nam zwiększać dywidendy i dokonywać dużych przejęć.
- ✓ Wzrost zadłużenia w 2025 r. w związku z przejęciem spółki Shoper.
- ✓ Uwzględniając wyniki Shoper 2024, dług netto/EBITDA na poziomie 2,3 - na historycznie średnim poziomie.

\*obliczone na podstawie danych proforma - z uwzględnieniem wzrostu zadłużenia w związku z przejęciem Shoper i EBITDA Shoper za 2024 r.

## >Wzrost segmentu cyber\_Folks oparty o lojalną bazę klientów\_

Przychody generowane przez poszczególne grupy klientów na polskim rynku



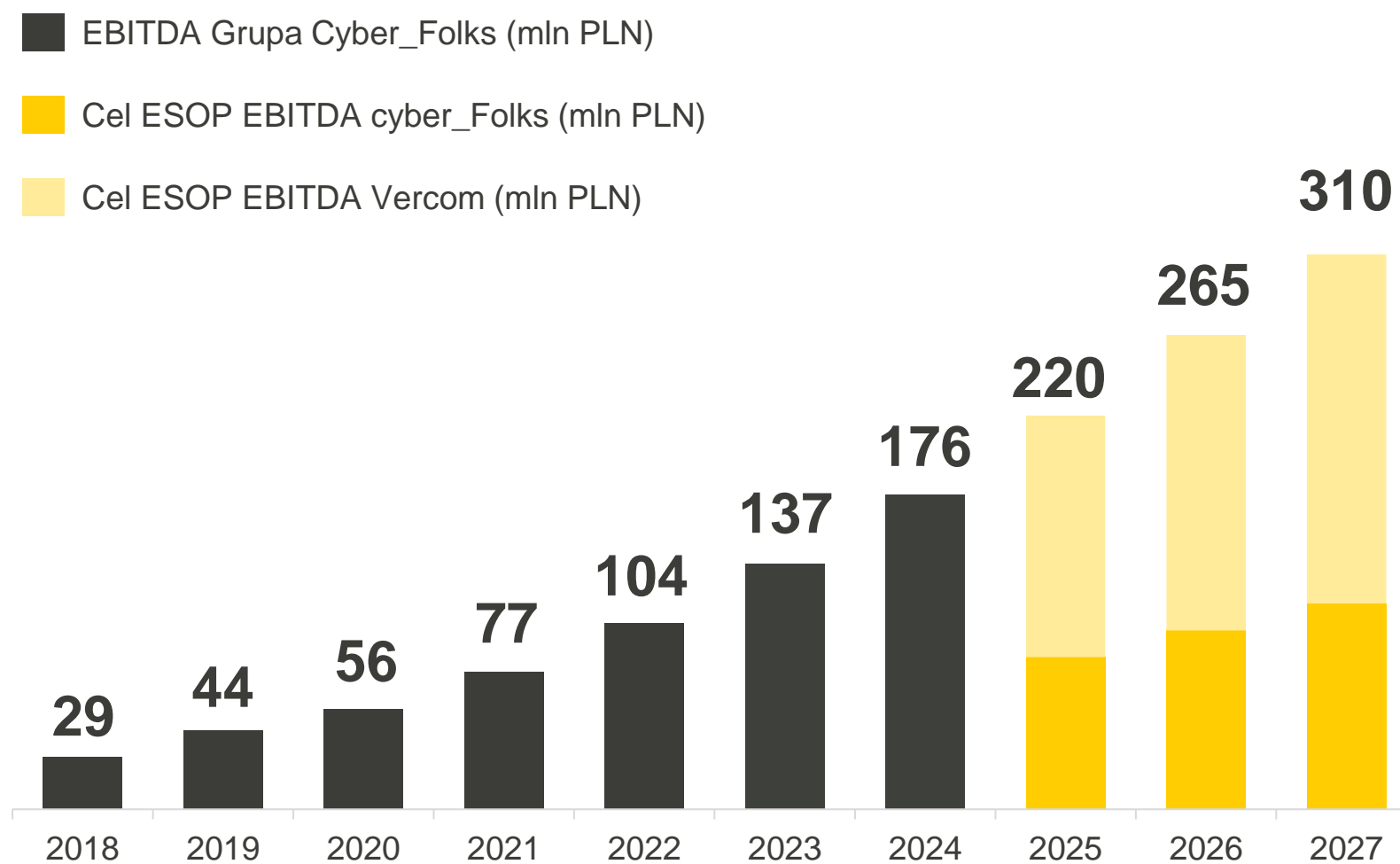
115%

Net Revenue Retention Rate\*

- W 2024 r. każda grupa klientów na polskim rynku wygenerowała wyższe przychody niż w roku poprzednim.
- Wskaźnik Net Revenue Retention dla wszystkich grup klientów wynosi 115%, natomiast dla najmłodszej grupy klientów, tj. **pozyskanych w 2023 r. wskaźnik ten jest równy 191%**.
- Klienci pozyskani do 2017 r. odpowiadają za ponad 50% przychodów.**

\* Net Revenue Retention liczone jako:  $(\text{Starting MRR} + \text{Expansion MRR} - \text{Churned MRR}) / \text{Starting MRR}$

## >Organiczne podwojenie EBITDA w ciągu 3 lat, nawet bez Shoper\_



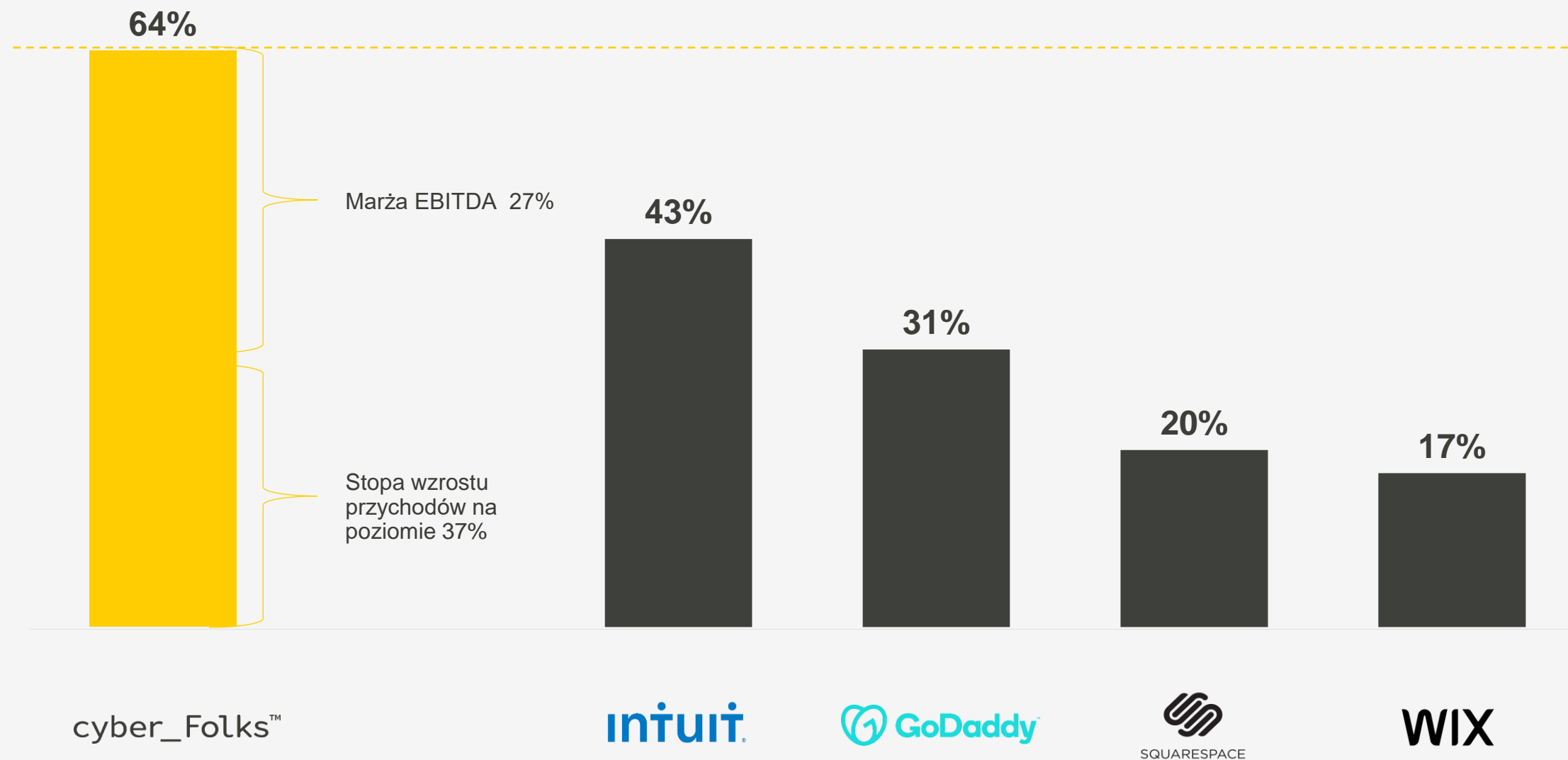
cyber\_Folks™

> Nasze **dobre wyniki finansowe** otwierają przed nami **nowe, ekscytujące możliwości** \_



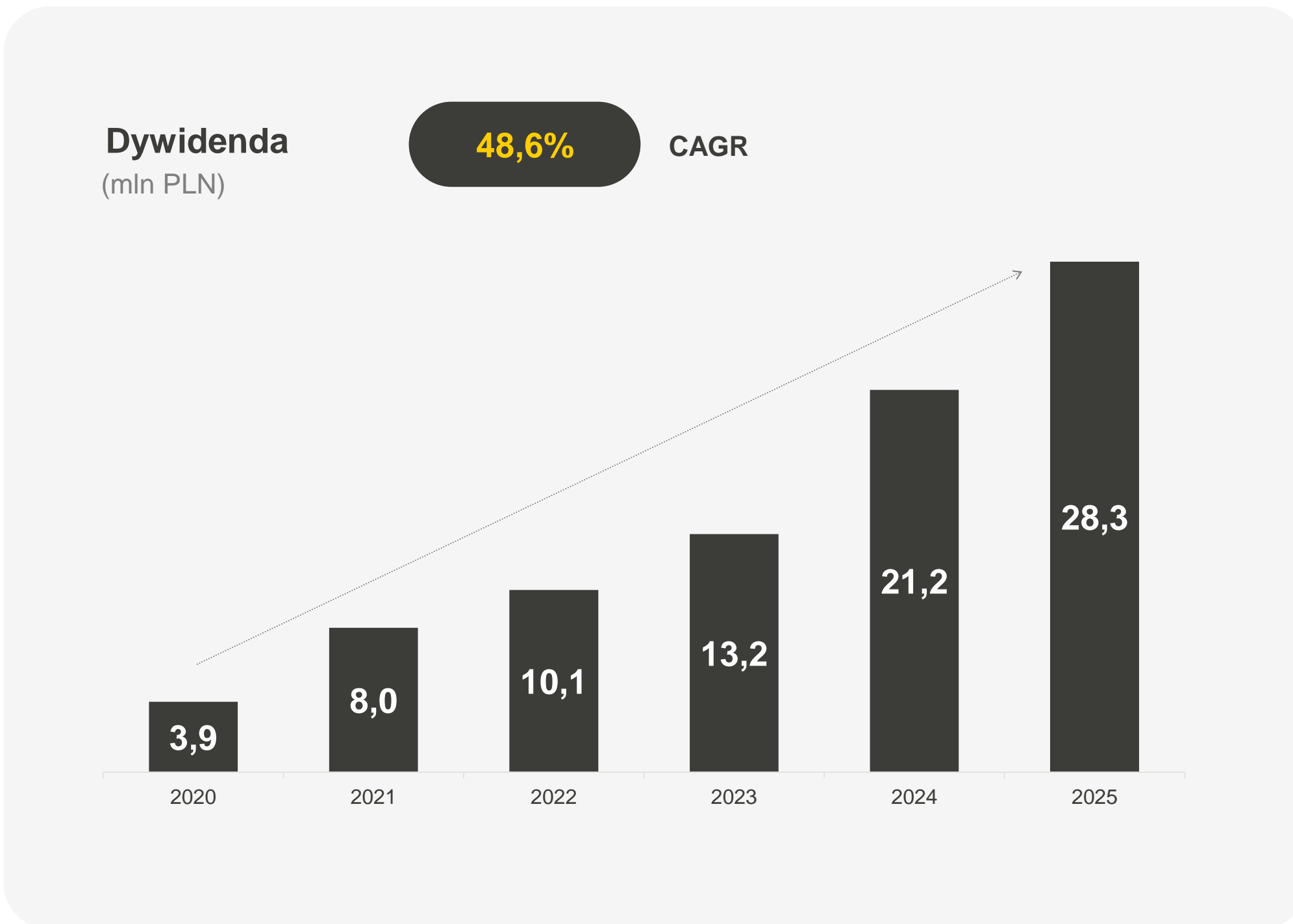
## >Najlepsza firma technologiczna na świecie - Reguła 40\_

Reguła 40 w porównaniu z globalnymi konkurentami



- ✓ Najwyższa „Reguła 40” (stopa wzrostu przychodów + marża EBITDA w ciągu ostatnich 12 miesięcy) wśród globalnych konkurentów.
- ✓ Wysoki wskaźnik plasuje firmę w elitarnej grupie „Rule of 60”
- ✓ Wysoki wzrost przychodów (+37% r/r w 2024 r.) w połączeniu z wysoką rentownością (marża EBITDA 27% w 2024 r.).
- ✓ W kolejnych latach celem jest utrzymanie wysokiego tempa wzrostu, poprawa marży EBITDA i wypłata dywidendy.

## > Rekordowe wyniki umożliwiają wypłatę rekordowej dywidendy oraz dalszy dynamiczny rozwój biznesu



- ✓ Jesteśmy jedną z 30 spółek w indeksie WIGdiv – dedykowanego spółkom regularnie wypłacającym dywidendę
- ✓ Łączny transfer do akcjonariuszy w 2024 r. w wysokości 28 mln PLN:
  - ✓ 21,2 mln PLN w formie dywidendy
  - ✓ 6,8 mln PLN na zrealizowanym w lipcu skupie akcji własnych
- ✓ Zgodnie z propozycją Zarządu, do akcjonariuszy w 2025 r. może trafić 38,2 mln PLN:
  - ✓ 28,3 mln PLN w formie dywidendy
  - ✓ 9,9 mln PLN w formie skupu akcji własnych
- ✓ **W kolejnych latach celem jest utrzymanie podobnej dynamiki wzrostu dywidendy.**

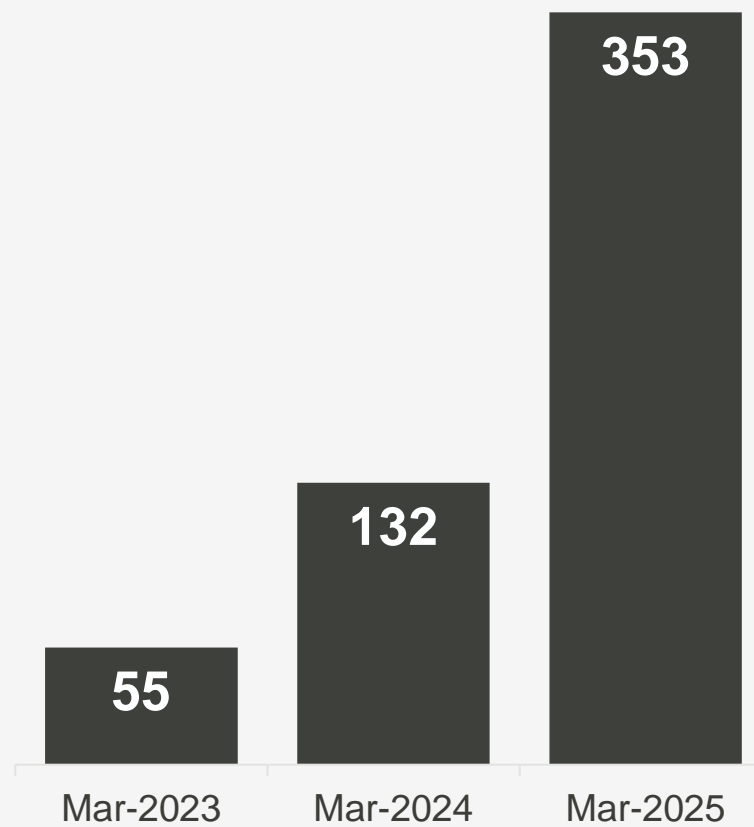
## > mWIG40: Osiągnęliśmy ważny kamień milowy i patrzymy dalej w przyszłość\_

Akcje cyber\_Folks dołączyły do indeksu mWIG40 po sesji 8 lipca 2024 r.

### Roczny obrót

(mln PLN)

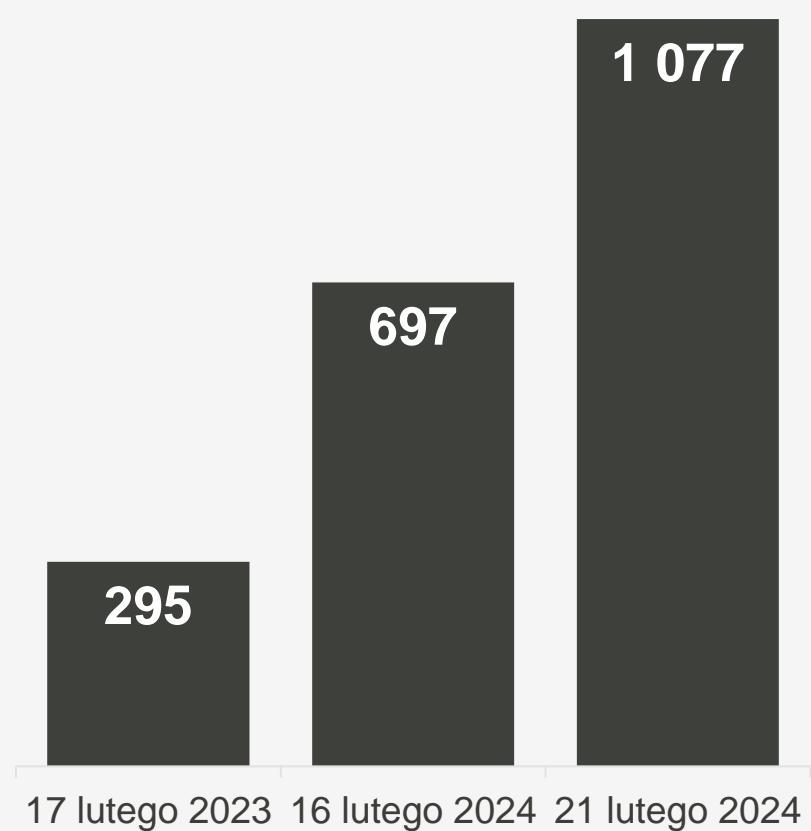
x6



### Kapitałizacja Free Float

(mln PLN)

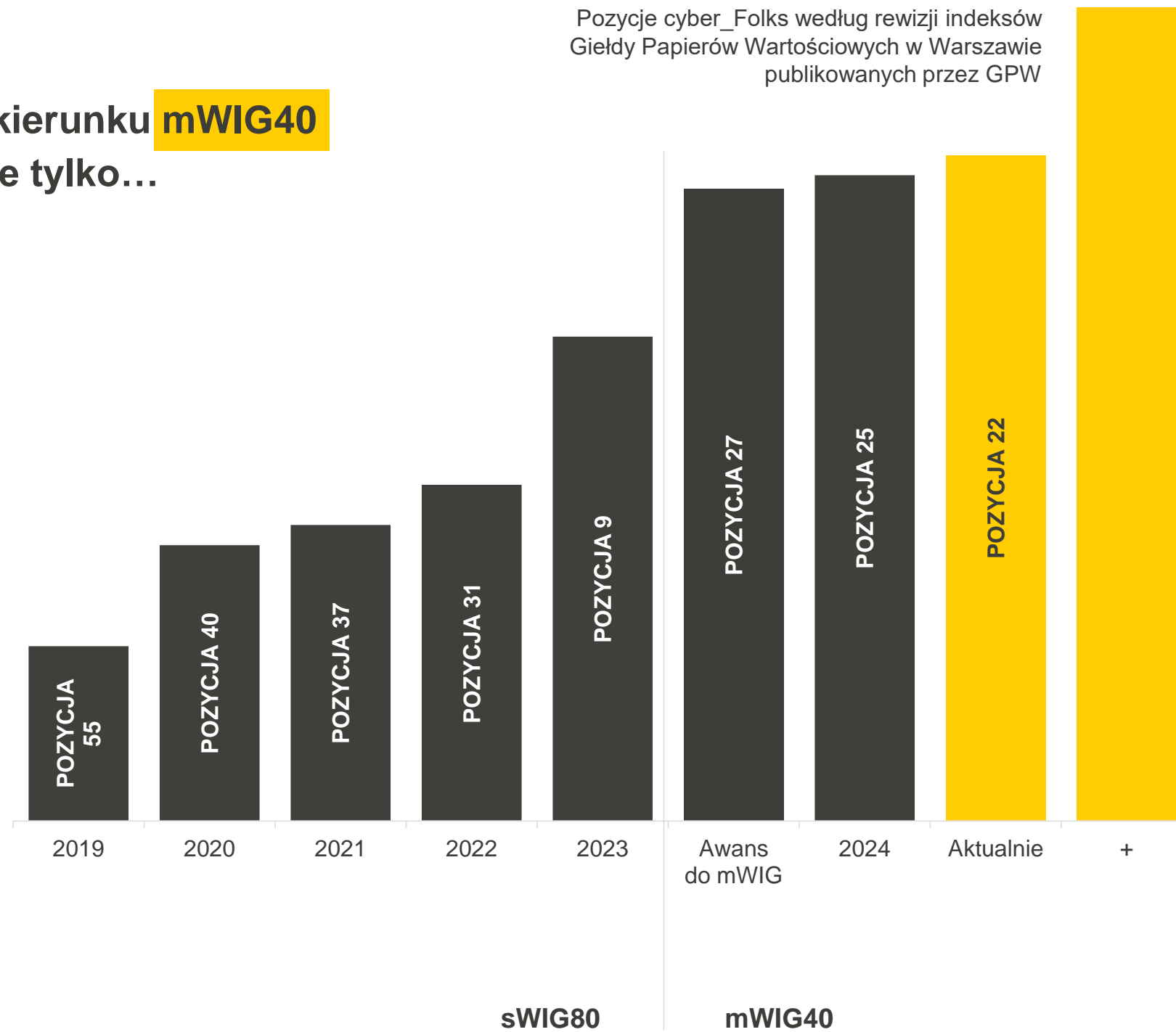
x4



# >mWIG40: Osiągnęliśmy ważny kamień milowy i patrzymy dalej w przyszłość\_

W kierunku **mWIG40**  
i nie tylko...

Pozycje cyber\_Folks według rewizji indeksów  
Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie  
publikowanych przez GPW



## > Budujemy wartość giełdową całej Grupy

# 4,0 mld PLN

Łączna wartość cyber\_Folks Group na GPW

Suma wartości giełdowej cyber\_Folks oraz akcji Vercom i Shoper posiadanych przez akcjonariuszy mniejszościowych.

Vercom: Konsekwentny rozwój biznesu i budowanie wartości prowadzące do mWIG40

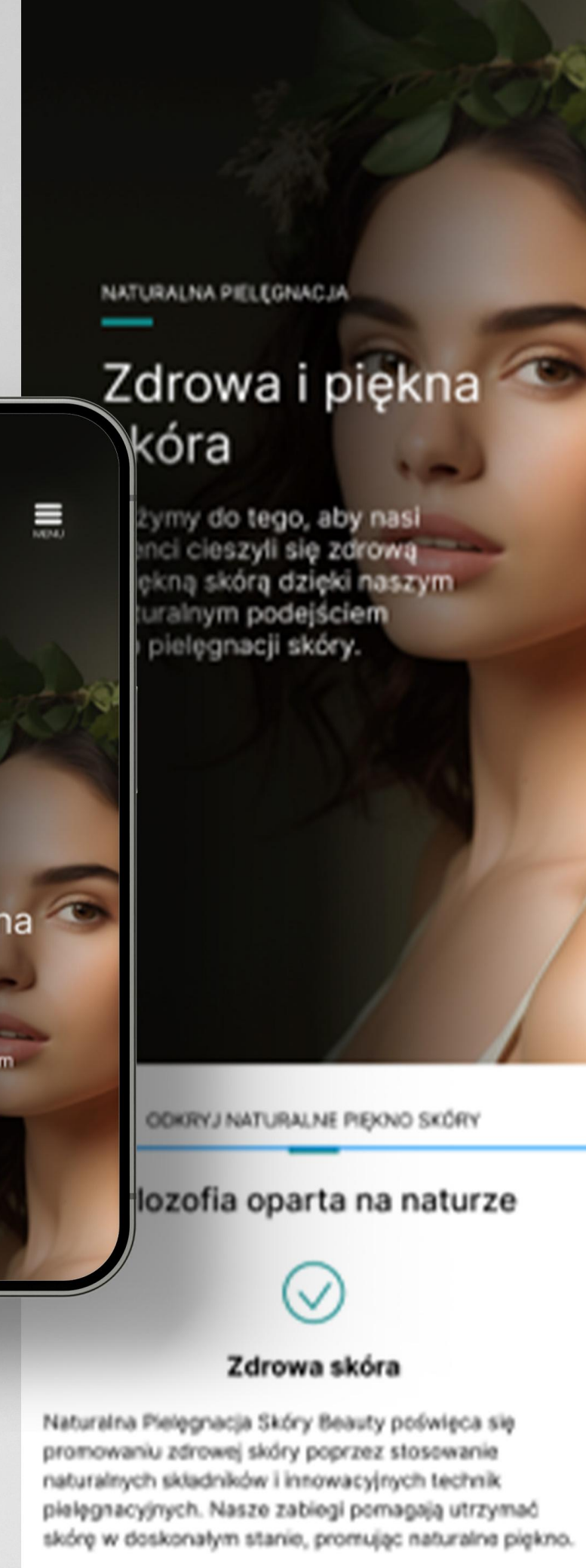
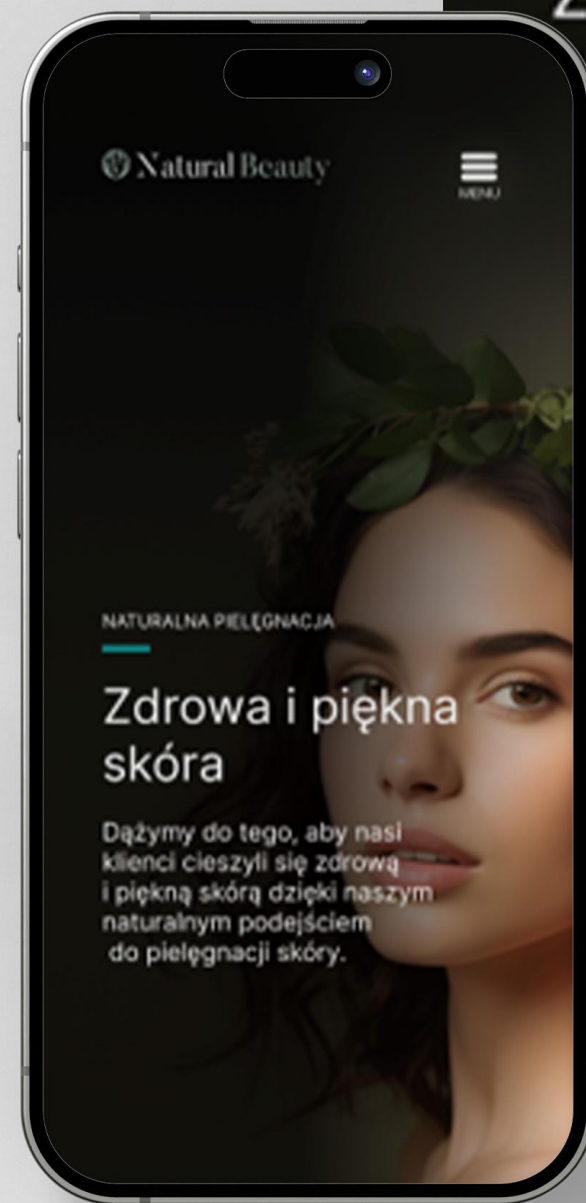
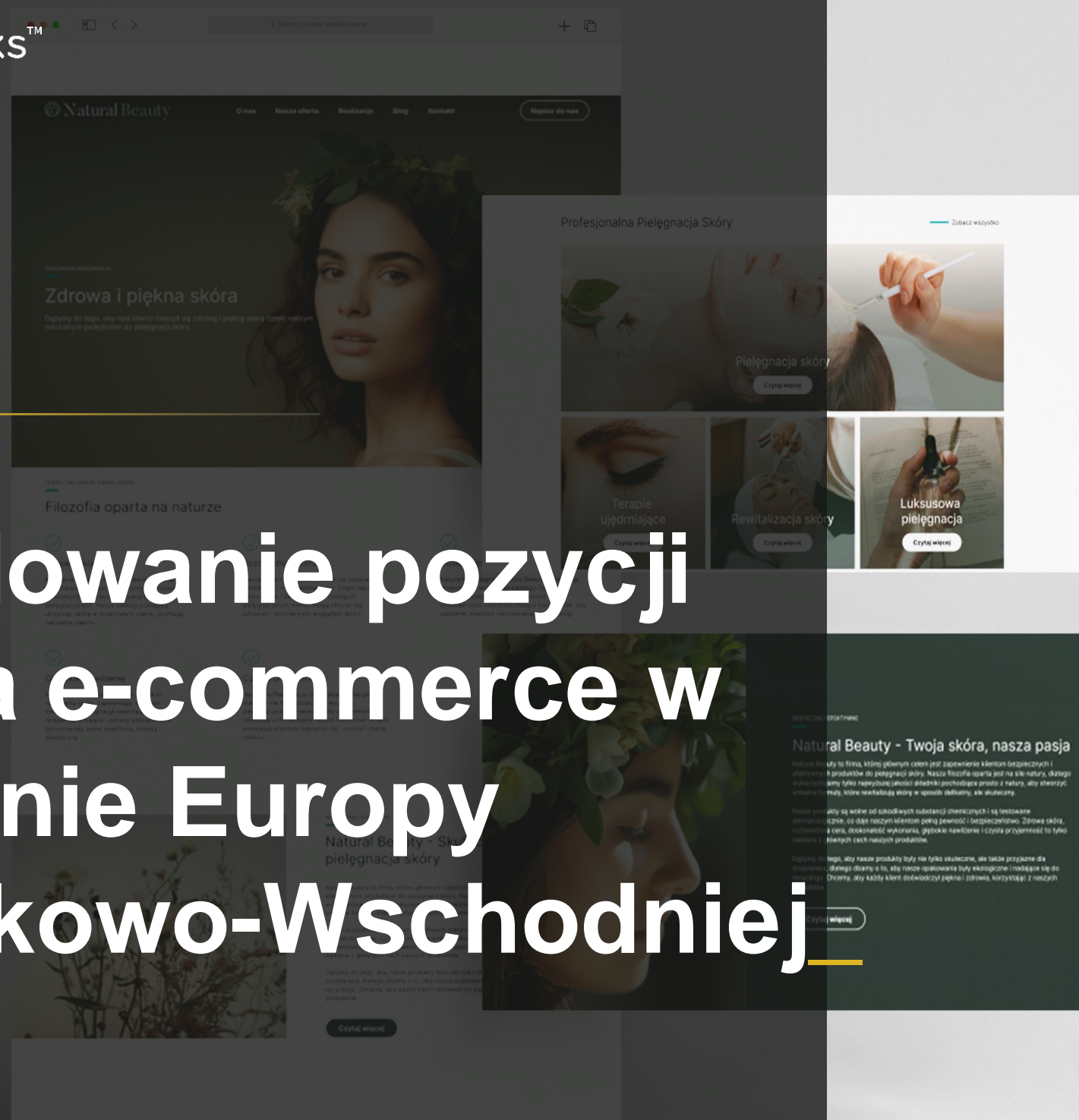


Shoper: Początek ekscytującej wspólnej podróży



cyber\_Folks™

# > Budowanie pozycji lidera e-commerce w regionie Europy Środkowo-Wschodniej



cyber\_Folks™

## > Najbardziej imponująca transakcja technologiczna w Polsce w 2024 r.



**Nabycie 49,9% akcji Shoper za 547,5 mln PLN**  
Finalizacja transakcji 5 lutego 2025 r.



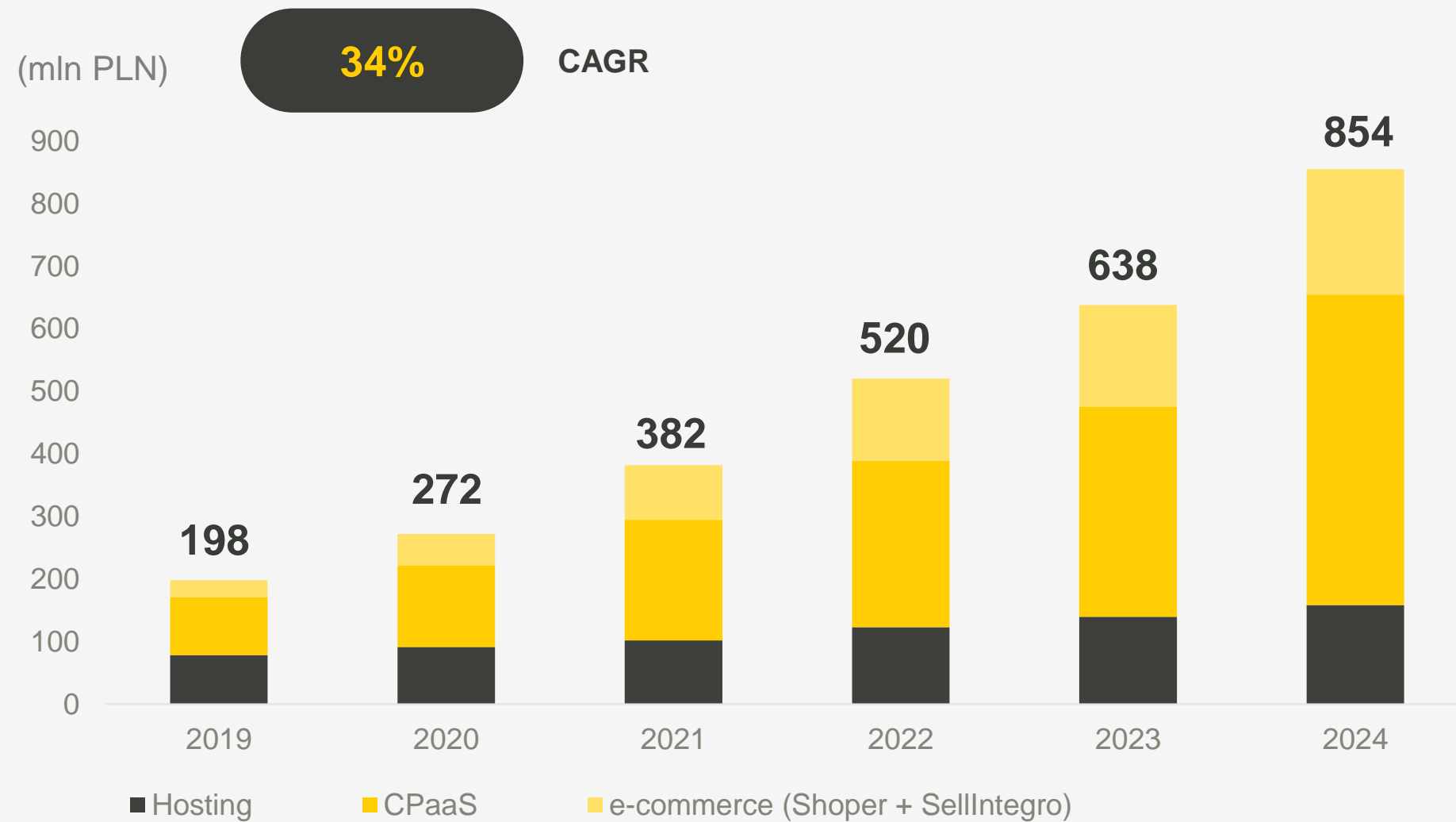
Shoper jest liderem rynku w Polsce z największą liczbą sprzedawców wśród firm e-commerce SaaS. Shoper jest również najszybciej rozwijającą się firmą e-commerce SaaS w Polsce pod względem GMV.



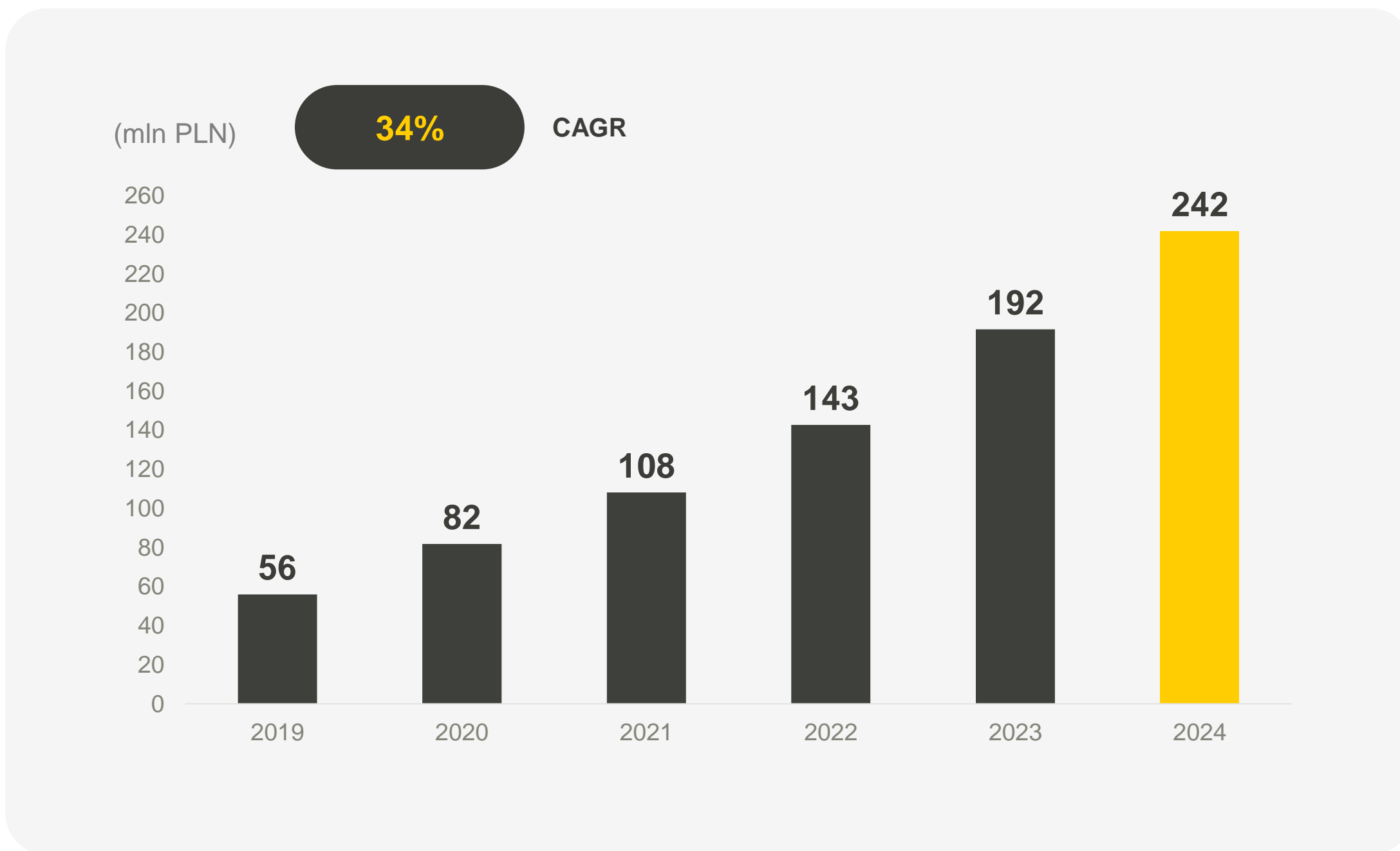
Konsekwentnie rosnące wyniki finansowe  
GMV 14,4 mld PLN (+52% r/r)  
Przychody 191,8 mln PLN (+26% r/r)  
Skorygowana EBITDA 65,6 mln PLN (+30% r/r)



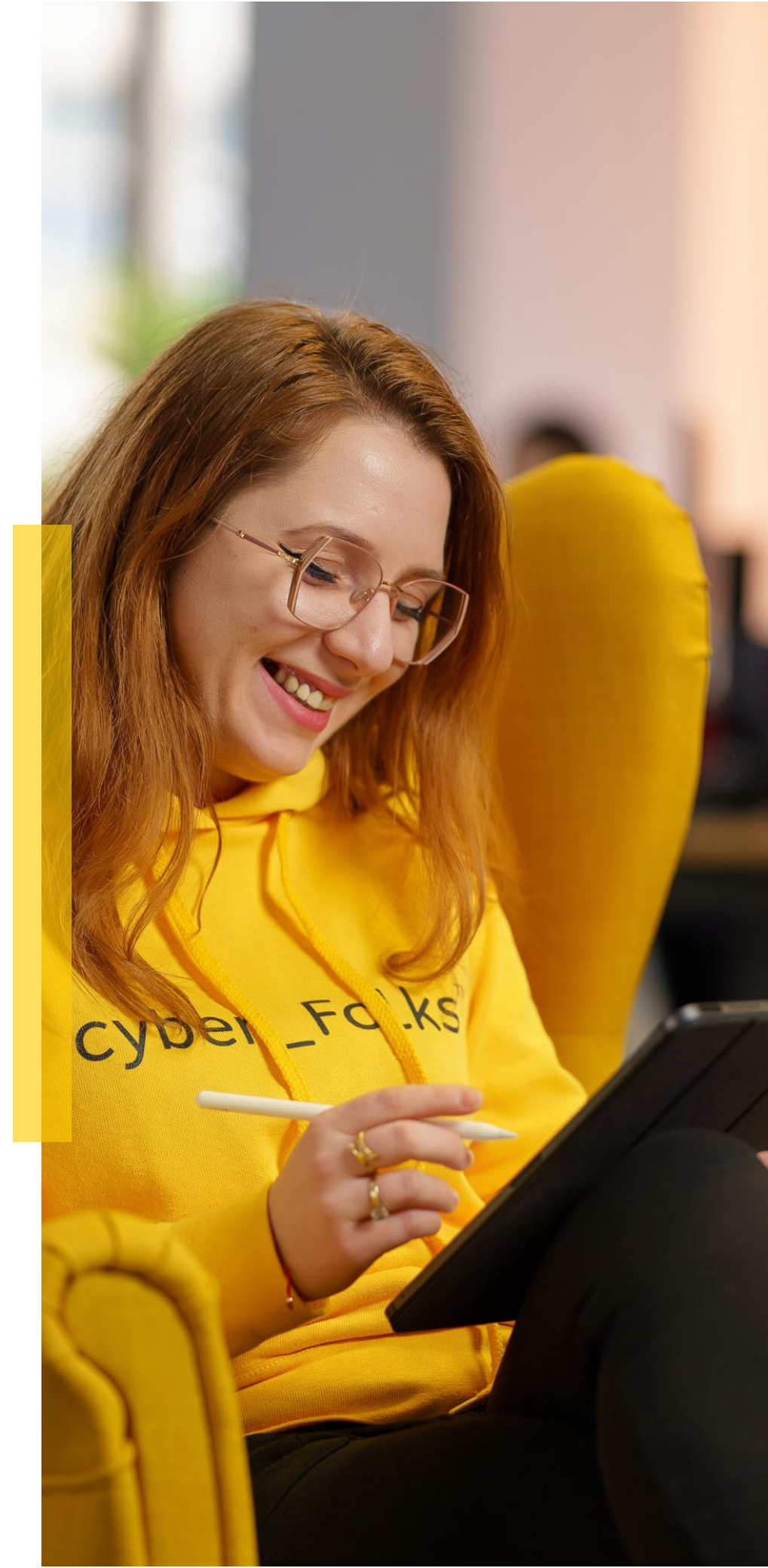
## >Przychody: Razem z Shoper mamy prawie 1 mld PLN przychodów



## > EBITDA: 66 mln PLN dodatkowej EBITDA Shoper i zwiększenie potencjału wzrostu dzięki synergiom



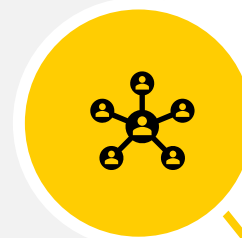
Dane obejmują wyniki finansowe cyber\_Folks Group (w tym m.in. Vercom), Shoper i SellIntegro..



## > Budowanie wartości poprzez synergie między spółkami\_

### Baza klientów i cross sell

- Produkty Vercom (MailerLite, MessageFlow) dla klientów Shoper
- Klienci cyber\_Folks korzystający z platform open source (WooCommerce, PrestaShop, Magento) przenoszeni na rozwiązania SaaS Shoper
- Klienci Vercom z obszaru e-commerce jako źródło leadów dla Shoper



### Know-how i produkt

- Jedna wspólna oferta e-commerce od Shoper i cyber\_Folks
- Usługi cyber\_Folks związane z bezpieczeństwem i wydajnością (np. CDN) dla większych klientów Shoper
- Wykorzystanie technologii \_Now do tworzenia e-sklepów
- Synergia między Apilo i SellIntegro

### R&D

- Połączony budżet R&D Shoper i \_Stores 2.0, ukierunkowany na jedną platformę
- Wykorzystanie know-how i technologii AI cyber\_Folks w Shoper



### Działania marketingowe

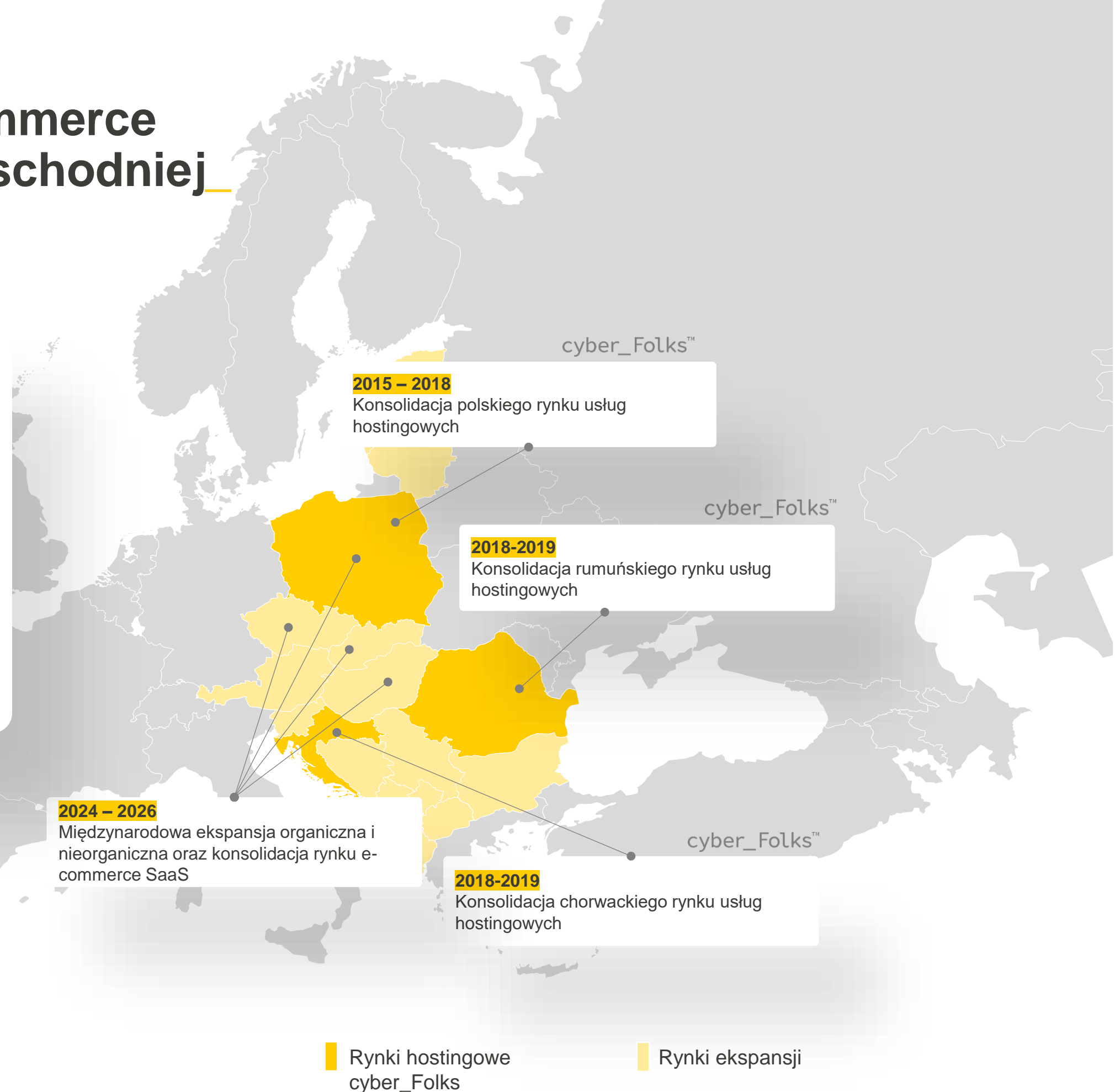
- Przystajemy konkurować o tych samych klientów
- Shoper Academy, jako centrum dzielenia się wiedzą, edukacji i budowania społeczności

## > Budowanie pozycji lidera e-commerce w regionie Europy Środkowo-Wschodniej

Wzmocnienie pozycji w regionie Europy Środkowo-Wschodniej i zbudowanie pozycji lidera na rynku technologii i e-commerce.

Wykorzystanie synergii geograficznych i korporacyjnych.

Wzmocnienie naszej pozycji na rynkach, na których jesteśmy już obecni, budując kompleksową ofertę.



## >Ambitne plany rozwoju\_

cyber\_Folks™

+

shoper

Dzisiaj



**60 tys. klientów e-commerce** w cyber\_Folks i Shoper



**7 mld PLN GMV** zrealizowane za pośrednictwem platform cyber\_Folks  
**Group 14,4 mld PLN GMV** Omnichannel w Shoperze



Od lat pracujemy nad rozwojem **know-how** i **technologii** e-commerce. Zostanie to jeszcze bardziej wzmocnione dzięki przejęciu wiodącej platformy e-commerce i **doświadczonego zespołu ekspertów**



Regularnie rozwijamy własne produkty. Inwestujemy ponad **30 mln PLN** rocznie, w tym **20 mln PLN** w dedykowane narzędzia e-commerce



# Lider e-commerce SaaS w Europie Środkowo- Wschodniej

Jedna z wiodących europejskich  
firm technologicznych

cyber\_Folks™

> Kształtowanie  
przyszłości dzięki  
naszym własnym  
innowacyjnym  
produktom \_



## > Budujemy ekosystem własnych rozwiązań technologicznych \_

- ✓ Regularnie wzmocniamy nasze kompetencje i know-how w tej dziedzinie. Systematycznie rozwijamy zespoły produktowe i zwiększamy inwestycje.
- ✓ W 2024 r. zainwestowaliśmy ponad 20 mln PLN, w tym 12 mln PLN w dedykowane narzędzia e-commerce
- ✓ Wspólnie z Shoper dysponujemy silnym budżetem R&D przekraczającym 30 mln PLN, co pozwala na dalsze budowanie światowej klasy produktów



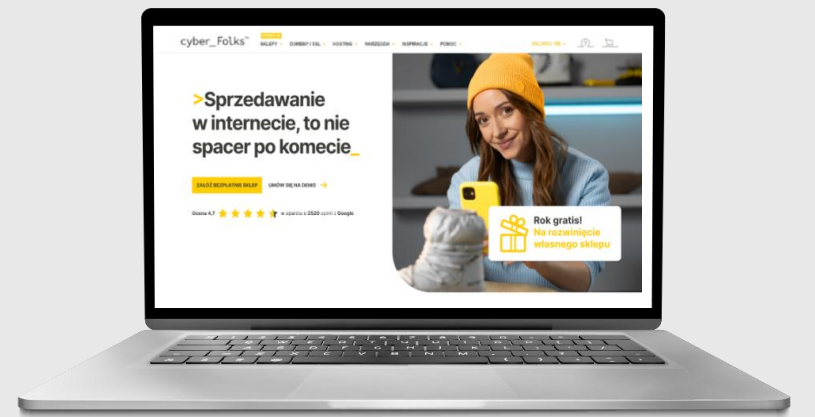
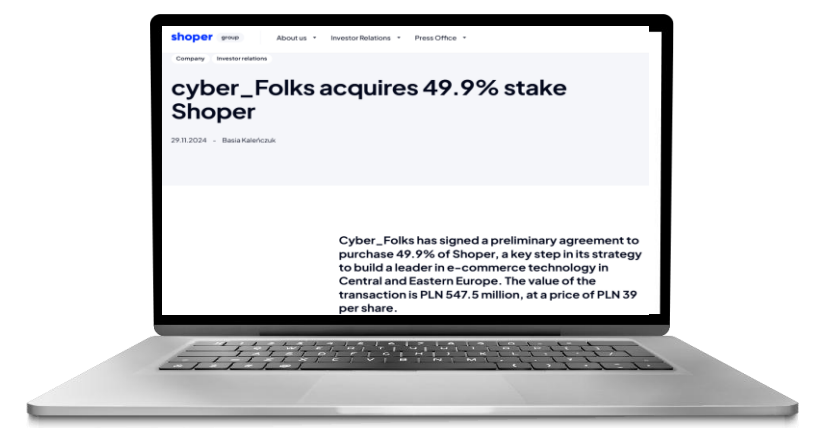
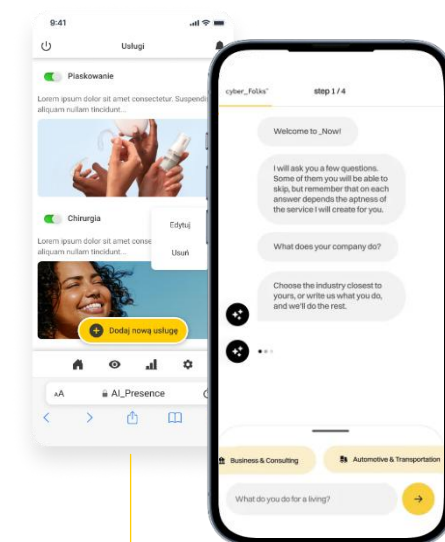
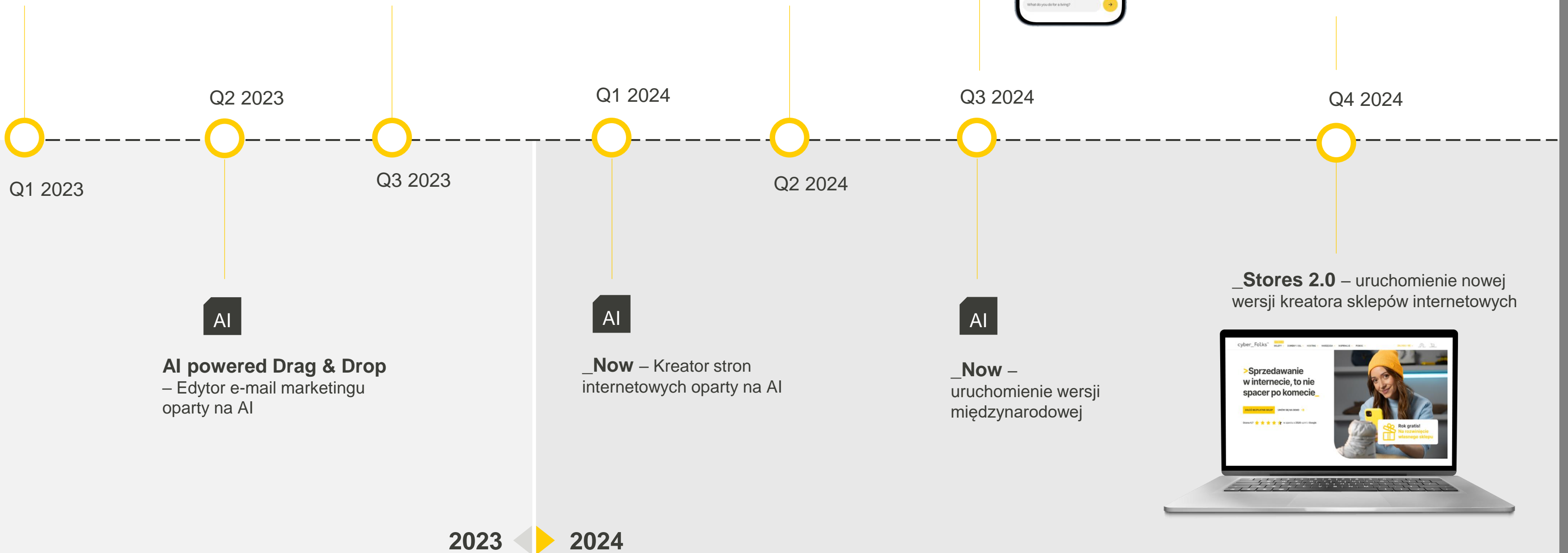
# >Widzimy przyszłość w produktach, które już mamy i chcemy je rozwijać

**MessageFlow**  
– globalny produkt do komunikacji wielokanałowej

**Monitoring**  
– monitorowanie pozycji w Google

**\_Partners** – rynek usług cyfrowych

**Shoper** – przejęcie lidera rynku SaaS e-commerce w PL



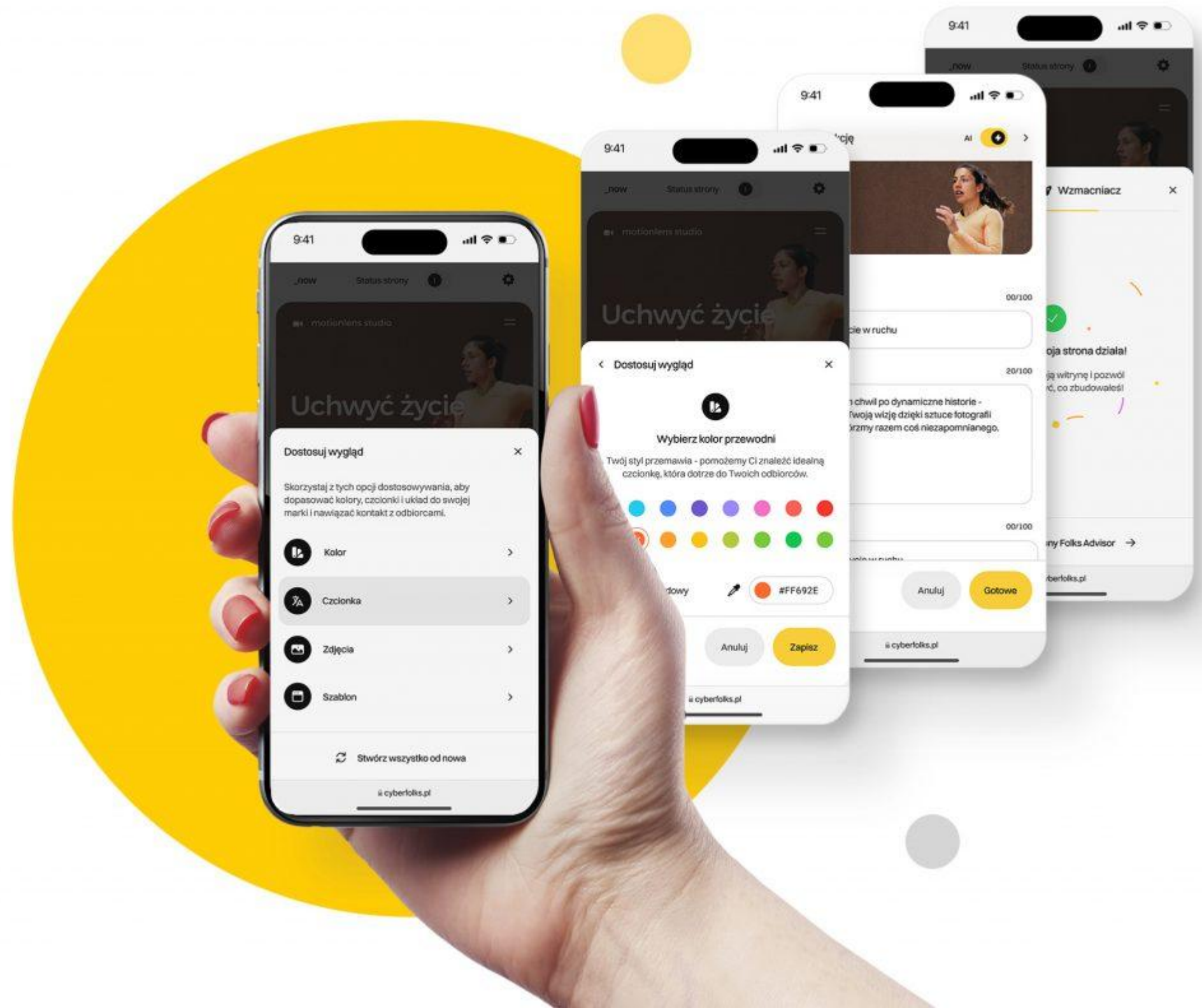
**— Now**

Kreator stron internetowych  
oparty na AI

## >\_Now 2.0: Rewolucjonizujemy Internet dzięki kreatorowi stron opartemu na sztucznej inteligencji\_

- ✓ \_Now to nasz najnowszy własny produkt, który umożliwia szybkie i łatwe tworzenie stron internetowych w zaledwie kilka minut. Narzędzie jest w pełni oparte na sztucznej inteligencji, co pozwala na jego efektywne skalowanie.
- ✓ Bardzo dobrze przyjęta przez klientów nowa wersja \_Now 2.0, która miała premierę w styczniu 2025 r. Od tego czasu osiągamy wysoki NPS, na poziomie ponad 80.
- ✓ \_Now 2.0 to zupełnie nowa wersja narzędzia. Stworzyliśmy znacznie lepsze strony, nowe funkcjonalności i dopasowane treści. Zoptymalizowaliśmy algorytmy i interfejs użytkownika.
- ✓ Dzięki nowej wersji chcemy prowadzić aktywne działania marketingowe.

>100 nowych klientów miesięcznie



## >Szybkość strony zwiększona do 13x\_

- ✓ **Content Delivery Network (CDN)** to rozproszona sieć, której głównym zadaniem jest skrócenie czasu ładowania strony poprzez dostarczanie treści z serwerów znajdujących się najbliżej użytkownika.
- ✓ **CDN** przechowuje kopie statycznych elementów strony, takich jak obrazy, pliki CSS, JavaScript i wideo, na swoich serwerach zlokalizowanych w różnych lokalizacjach geograficznych na całym świecie.

### Korzystając z CDN zyskujesz:

- ✓ Szybsze wczytywanie strony
- ✓ Łatwa i szybka konfiguracja
- ✓ Lepsza ocena w wyszukiwarce Google
- ✓ Większa niezawodność i bezpieczeństwo (strona na wielu serwerach w różnych lokalizacjach)
- ✓ Niższy współczynnik odrzuceń i wyższe wartości konwersji

>120 nowych klientów od 6 do 28 lutego 2025 r.

Nawet

13x

Szybciej

CDN włączony

19 ms



CDN wyłączony

255 ms



## >Szybkość strony zwiększona do 13x\_

### Oficjalne stanowisko Google

„Nasza infrastruktura indeksowania jest zaprojektowana tak, aby umożliwić wyższe szybkości indeksowania w przypadku witryn korzystających z CDN. Jest to określane na podstawie adresu IP usługi obsługującej adresy URL, do których uzyskują dostęp nasze roboty.”

Źródło: Centrum wyszukiwarki Google

**shopper**

## >Rozwój usług płatniczych



### ▶ Przelewy24 nowym partnerem w Płatnościach Shoper

- Strategiczne partnerstwo z jednym z liderów polskiego rynku e-płatności, Paypro, operatorem platformy Przelewy 24.
- Dodając drugiego operatora do Shoper Payments, firma dywersyfikuje swoich partnerów, co pozwoli zwiększyć marżę i zainteresowanie usługą Płatności.
- Jednocześnie klienci Shoper zyskają dostęp do produktów kredytowych dla swoich konsumentów oraz procesowania płatności w Polsce oraz wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej i Zachodniej (m.in. CZK, EUR, GBP).
- Przelewy24 to doświadczony partner technologiczny dla międzynarodowych platform e-commerce i członek Grupy Nexi (wraz z Polskimi ePłatnościami)



### ▶ Strategiczna współpraca z InPost Pay

- Usługa InPost Pay dostępna dla największej bazy merchantów w Polsce
- Szybkie uruchomienie usługi dla każdego sklepu na Platformie Shoper
- Zautomatyzowany proces AML i KYC
- Szeroki wybór metod płatności i produktów kredytowych
- Bonusy dla klientów końcowych za korzystanie z InPost Pay



### ▶ Wzrost sprzedaży międzynarodowej dzięki partnerstwu ze Stripe

- Współpraca z jednym z największych globalnych operatorów płatności. Wdrożenie produktów w 2025 r.
- Obsługa płatności zagranicznych dla polskich sprzedawców
- Preferencyjne stawki dla użytkowników Platformy Shoper
- Szybki onboarding i aktywacja usługi dla sklepów Shoper
- Szeroki zakres usług podnoszących konwersję transakcji
- Możliwość wykorzystania mechanizmu check-out od Stripe
- Wsparcie dla łatwej obsługi zwrotów

## >Rozwój oferty wielokanałowej i międzynarodowej

### ▶ Zaawansowana integracja Shoper i Apilo

- Platforma wspierająca sprzedaż wielokanałową zyskuje coraz większe zainteresowanie wśród sprzedawców, czego dowodem są wskaźniki wzrostu GMV Omnichannel w 2024 r.
- Głęboka integracja platform Shoper i Apilo w celu automatyzacji sprzedaży i procesów back-office dla sprzedawców.
- Nowe funkcje wspierające wzrost sprzedaży i optymalizację kosztów
- Łatwy, szybki i przyjazny dla użytkownika proces uruchamiania integracji
- Zrozumienie UX, centrum pomocy i procesów wsparcia

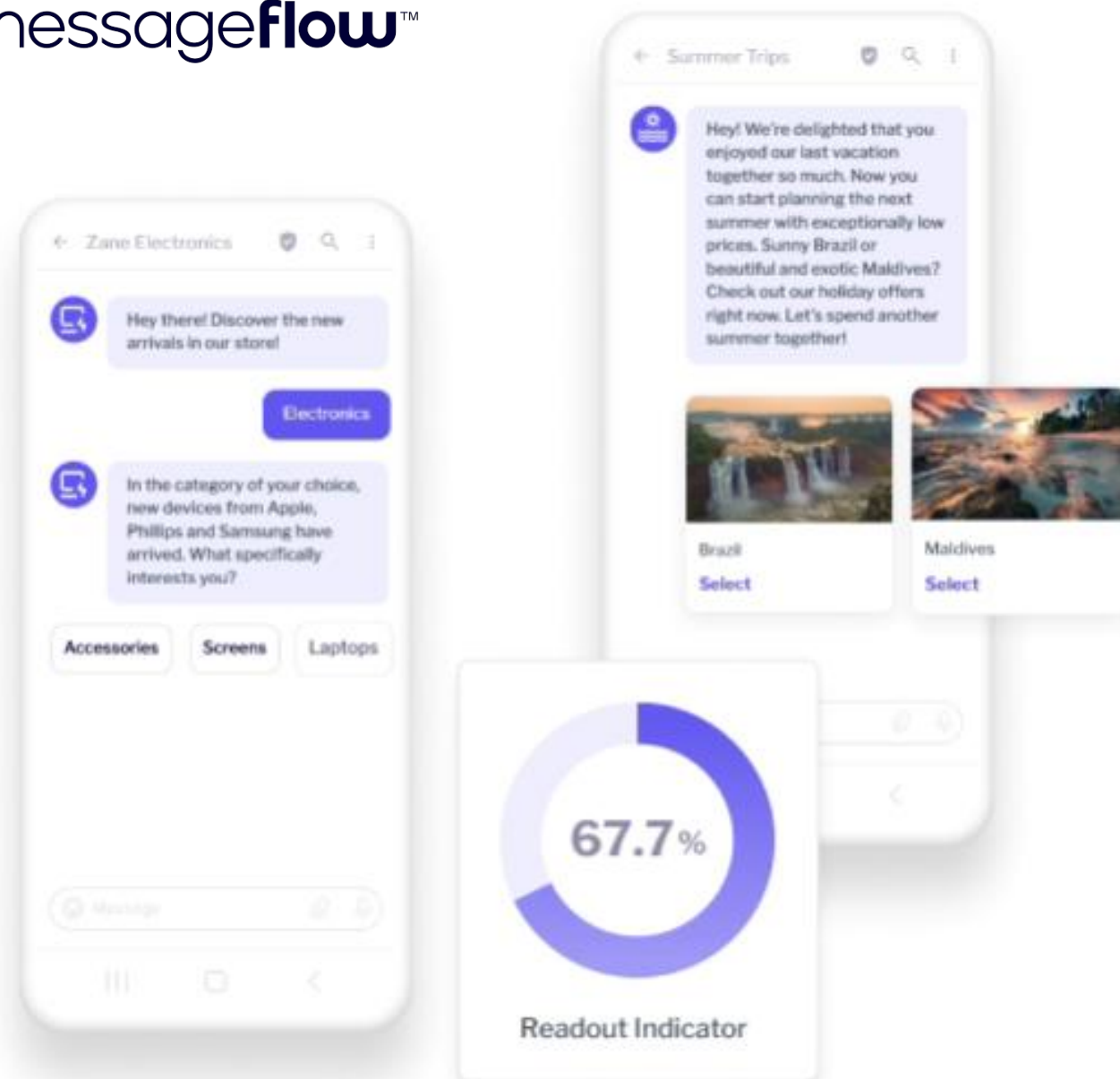
### ▶ Wsparcie dla sprzedaży międzynarodowej

- Płatności międzynarodowe - nowe partnerstwo i rozwój oferty płatności (PayPro, Przelewy24, Nexi Group, GoPay, Stripe)
- Logistyka - rozszerzenie współpracy z UPS i InPost
- Dodatkowe usługi do uruchomienia w 2025 r., tj. doradztwo podatkowe i prawne

**VERCOM**

## > MessageFlow napędza pozyskiwanie klientów i cross-selling

messageflow™



### Nowi rozpoznawalni klienci w 2024 roku

dino

SEPHORA

CANAL+

W. KRUK  
1 8 4 0

ziaja

KLER

new balance

VE  
LO  
BANK

wakacje.pl

### Zwiększona skuteczność cross-sell

**+25%** wzrost marży brutto z e-maili r/r

**+40%** wzrost marży brutto ze smsów r/r

**+50%** wzrost marży brutto ze sprzedaży r/r

## > MessageFlow dołącza do Azure Marketplace

### Najważniejsze informacje o partnerstwie

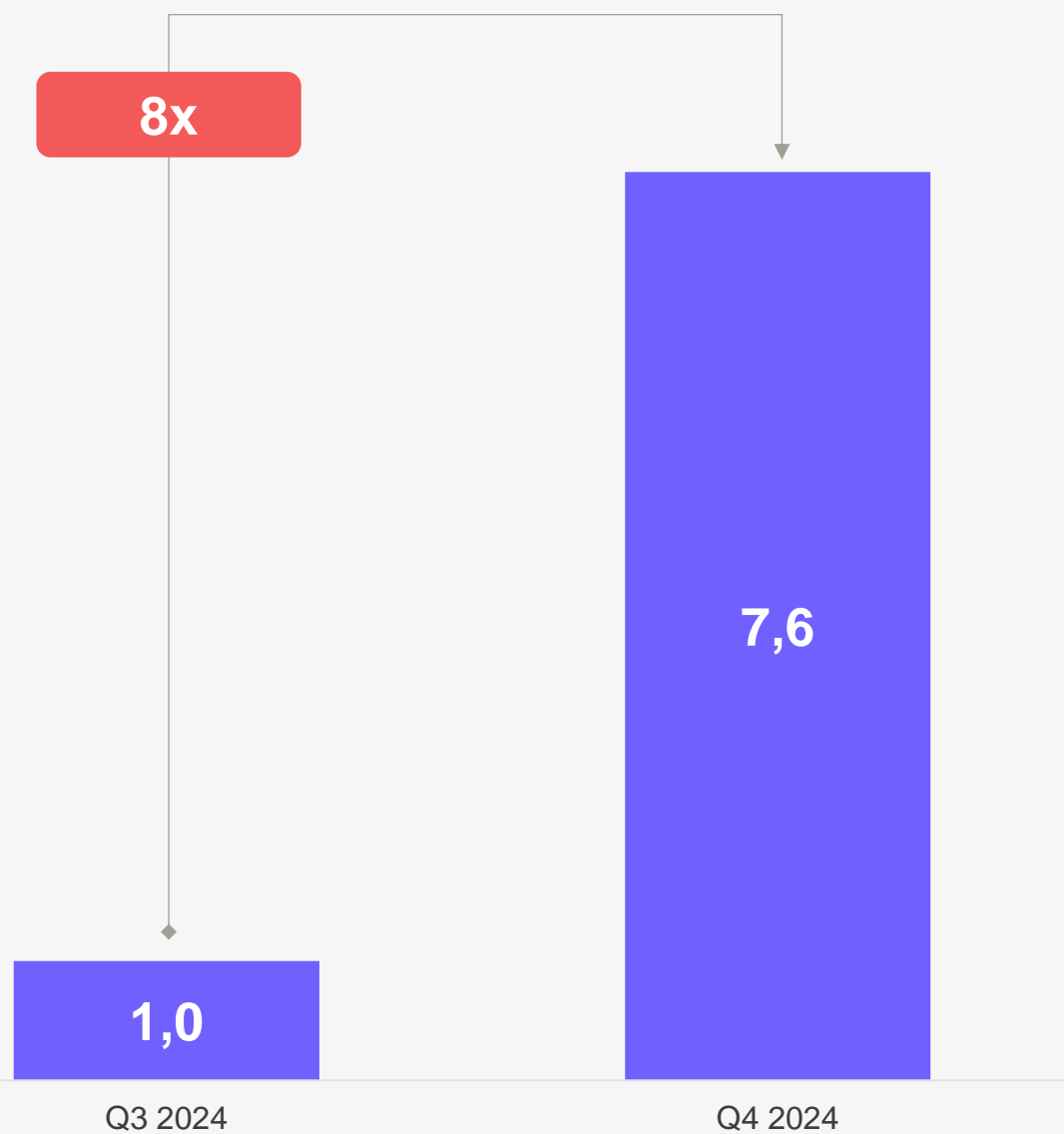
- Umowa partnerska z Microsoft podpisana w Q1 2025 - MessageFlow będzie dostępny na Azure Marketplace
- MessageFlow uzyska natychmiastową widoczność dla potencjalnych międzynarodowych klientów korzystających z infrastruktury Microsoft Azure i skorzysta ze wsparcia marketingowego Azure Marketplace
- Microsoft Azure zapewnia dostęp do ponad 130 000 potencjalnych klientów w regionie EMEA i 350 000 klientów na całym świecie
- Możliwość wykorzystania platformy generowania popytu Microsoft z intensywnością marketingu rosnącą wraz z popularnością i wydajnością MessageFlow.
- Microsoft wesprze platformę technologiczną Vercom i inicjatywy rozwoju sztucznej inteligencji

messageflow™



## >8-krotny wzrost wolumenu RCS / OTT w Q4

Liczba wiadomości RCS i OTT (mln)



cyber\_Folks™



**Jakub Dwernicki**

CEO cyber\_Folks

cyber\_Folks™



**Robert Stasik**

CFO cyber\_Folks



**Mateusz Paradowski**

[m.paradowski@innervalue.pl](mailto:m.paradowski@innervalue.pl)

+48 516 089 279

kontakt