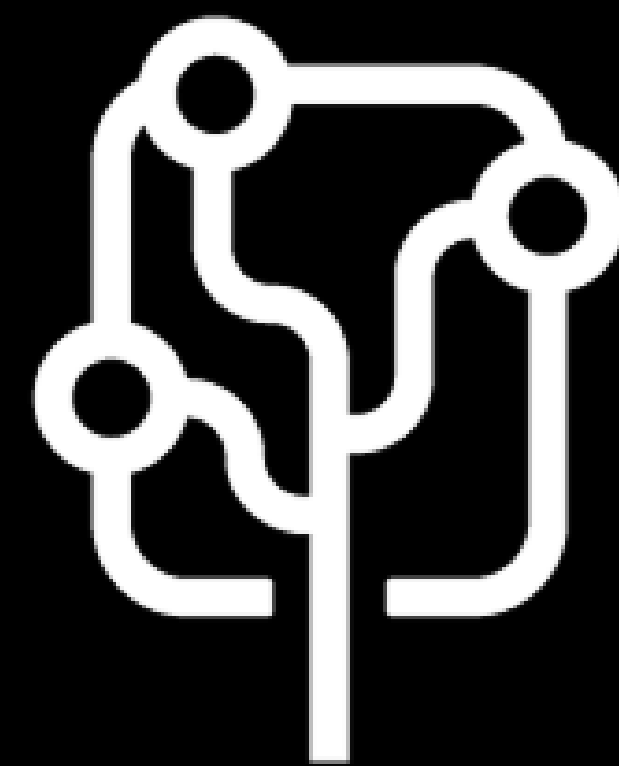


DIGITREE GROUP

**Strategia Grupy
na lata 2025-2027**



**WE ARE
TECHNOLOGY DRIVEN
COMMUNICATION
GROUP**

SPIIS TREŚCI

1. Kim jesteśmy?

2. Kontekst i wyzwania Grupy

- Otoczenie rynkowe
- Digitree Group dziś i jutro
- Dlaczego teraz?

3. Wizja i kierunek nowej strategii

- Misja i wizja
- Nasze wartości
- Rozwój modelu biznesowego

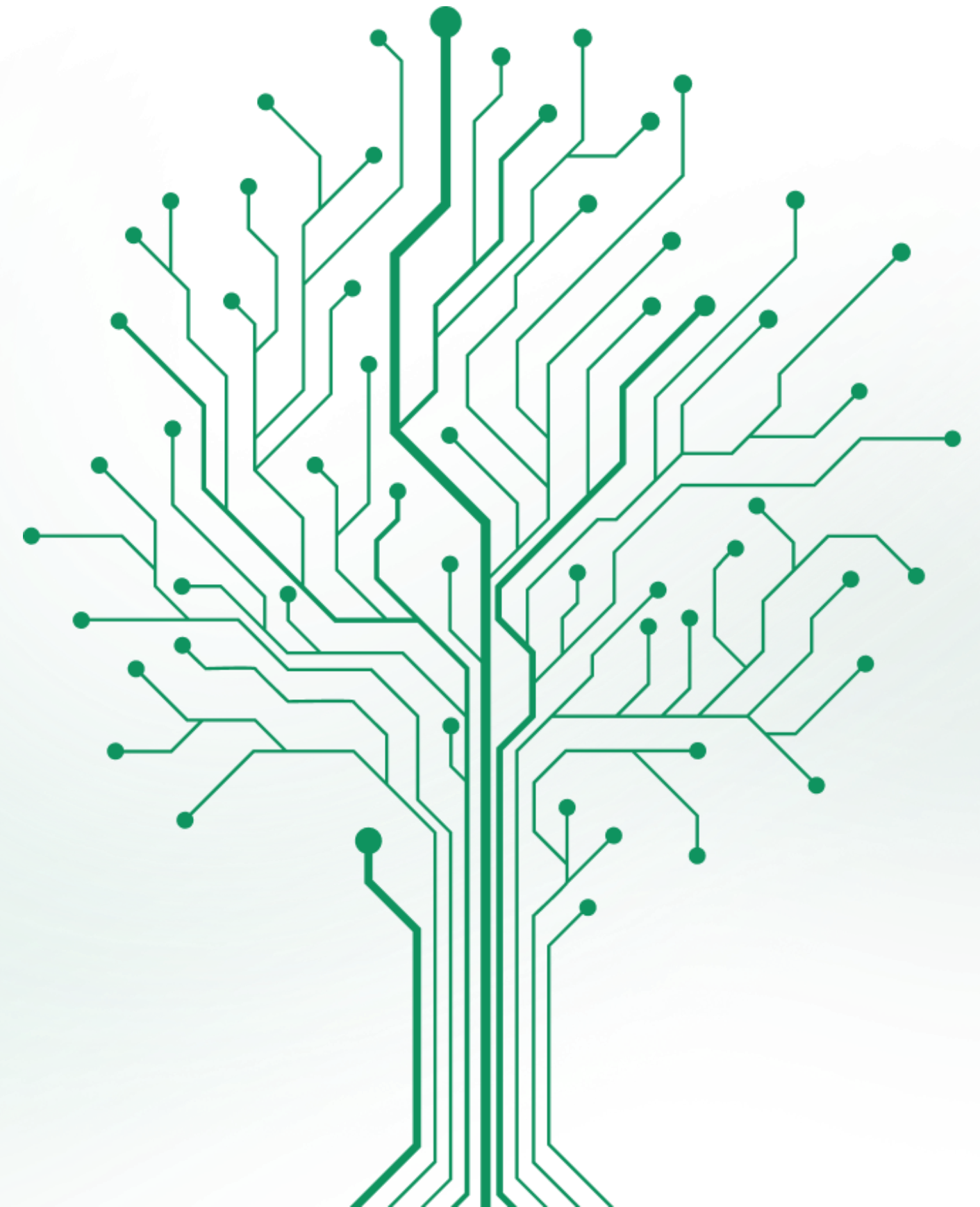
4. Fundamenty strategii

- Transformacja wewnętrzna
- Wspólny zespół sprzedaży, cross-sell i up-sell
- Akwizycje
- Wspólny PR i działania marketingowe

5. Wdrożenie i rezultaty

- Cele finansowe Zarządu
- Polityka dywidendowa
- Zarządzanie ryzykiem

6. Podsumowanie



KIM JESTEŚMY?

JESTEŚMY GRUPĄ REKLAMOWĄ Z TECHNOLOGIĄ W DNA

Jako grupa reklamowa kompleksowo odpowiadamy na potrzeby współczesnego marketingu, zapewniając klientom zintegrowane rozwiązania we wszystkich kluczowych obszarach komunikacji.

WE ARE TECHNOLOGY DRIVEN

WYRÓŻNIA NAS



TECHNOLOGIA + DANE + LUDZIE

Unikalne połączenie autorskich narzędzi, analityki i eksperckiego know-how.



PEŁEN ŁAŃCUCH USŁUG DIGITAL

Od strategii i kreacji po technologię i realizację kampanii.



WŁASNE PRODUKTY MARTECH

Rozwijane i wdrażane w modelu B2B, B2C i C2C.



DOŚWIADCZENIE MIĘDZYBRANŻOWE

E-commerce, finanse, motoryzacja, retail.



GLOBALNE STANDARDY I PARTNERSTWA

Posiadamy licencje, certyfikaty oraz współpracujemy z wiodącymi dostawcami usług na rynkach międzynarodowych.

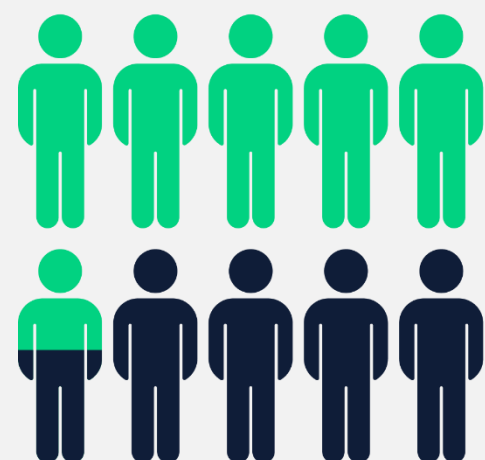
KONTEKST I WYZWANIE GRUPY

OTOCZENIE RYNKOWE

BRANŻA MARKETINGOWA PRZECHODZI GŁĘBOKĄ TRANSFORMACJĘ, REDEFINIUJĄC SPOSÓB, W JAKI MARKI KOMUNIKUJĄ SIĘ Z ODBIORCAMI I INWESTUJĄ W ROZWÓJ.

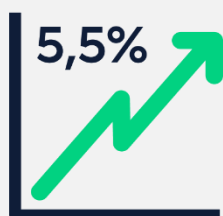
TRANSFORMACJA KONSUMPCJI MEDIÓW

- Tradycyjne kanały komunikacji (telewizja, prasa) tracą na znaczeniu na rzecz digital (mobile i short-form video).
- Wzrasta presja na marki, by dopasować formę i treść przekazu do nowych nawyków odbiorców.



56%

Ponad połowa Gen Z przedkłada socila media nad TV i kino.

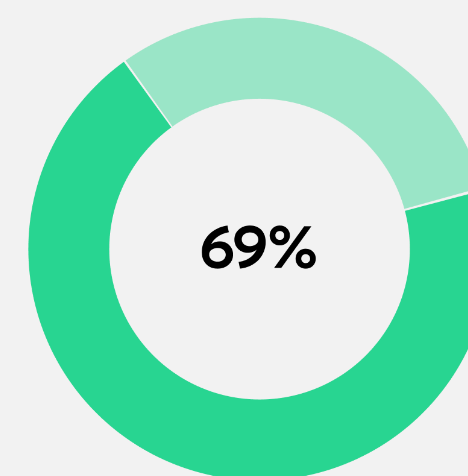


Już 3 godziny 50 minut dziennie (+5,5%) z cyfrowym wideo.

[Deloitte Digital Media Trends]

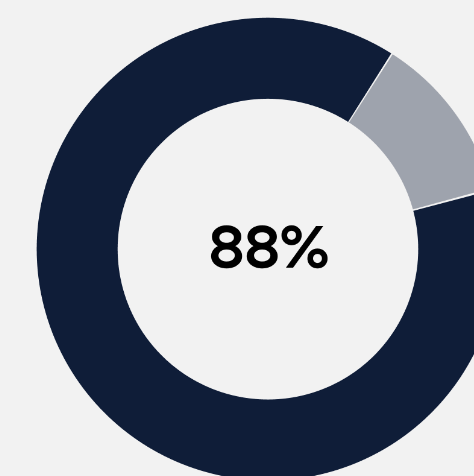
ROSNAĆE ZNACZENIE AI W MARKETINGU

- AI rewolucjonizuje tworzenie treści, zarządzanie kampaniami, personalizację komunikacji oraz analitykę.
- Narzędzia oparte na danych stają się podstawą skutecznych działań marketingowych.



69% marketerów już zintegrowało AI ze swoimi działaniami marketingowymi

[SurveyMonkey]

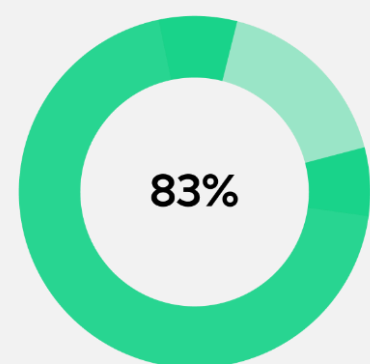


88% marketerów korzysta z AI w codziennej pracy

OTOCZENIE RYNKOWE

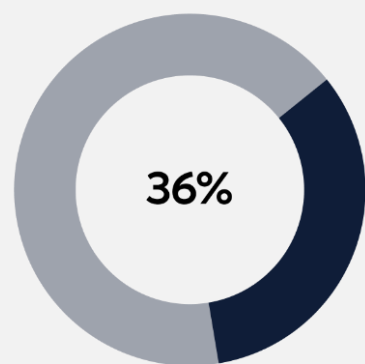
PRESJA NA EFEKTYWNOŚĆ I MIERZALNOŚĆ

- Rosnące oczekiwania względem zwrotu z inwestycji – marki coraz chętniej wybierają kanały i rozwiązania umożliwiające precyzyjne raportowanie efektów.
- Digital marketing zyskuje przewagę dzięki transparentności, szybkości testowania i możliwości optymalizacji działań w czasie rzeczywistym.

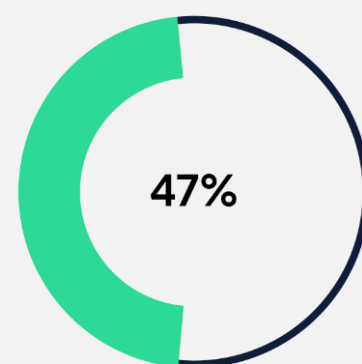


liderów uznaje ROI za priorytet

[Firework]



potrafi dokładnie mierzyć ROI



ma z tym problem w różnych kanałach

ZACIERANIE GRANIC MIĘDZY TREŚCIĄ A REKLAMĄ

- Klasyczne formaty reklamowe tracą skuteczność.
- Użytkownicy oczekują angażującego contentu — stąd rosnące znaczenie marketingu treści, influencerów i formatów natywnych.



32,55 mld USD

Tyle będzie wart globalny rynek influencer marketingu w 2025 r.



Reklamy i recenzje w social mediach najbardziej wpływają na decyzje zakupowe młodszych pokoleń

[Influencer Marketing Benchmark Report 2025; Deloitte Digital Media Trends]

OTOCZENIE RYNKOWE

POSZUKIWANIE KOMPLEKSOWYCH ROZWIĄZAŃ MARTECH

- Firmy oczekują gotowych, zintegrowanych narzędzi marketingowych, wspierających rozwój bez konieczności budowy własnych systemów.
- Kluczowe staje się dostarczanie usług, które łączą technologię, dane i kreację w jednej ofercie, gotowej do szybkiego wdrożenia.



15 384

rozwiązań w 2025

Znacząca część tego wzrostu wynika z rozwoju narzędzi opartych na AI, które stanowią obecnie integralną część ekosystemu martechowego.

**RYNEK POTRZEBUJE...
GRUPY MARKETINGOWEJ
NOWEGO TYPU**

**ZINTEGROWANEJ,
ELASTYCZNEJ, ŁĄCZĄCEJ
KREACJĘ, TECHNOLOGIE
I DANE W JEDNYM MIEJSCU.**

DIGITREE DZIŚ TO STABILNA BAZA DO WZROSTU



PO KLUCZOWYCH ZMIANACH
i restrukturyzacji Grupa działa
w oparciu o stabilne struktury,
klarowną wizję i jednolity
kierunek.



TO SOLIDNY FUNDAMENT
pod budowę większej, bardziej
zyskowej i technologicznie
zaawansowanej organizacji przy
wsparciu AI.

GRUPA DZIŚ

inis

DIGITREE GROUP

Kompleksowa obsługa kampanii
reklamowych online dla domów mediowych

SaleLifter

DIGITREE GROUP

Budowanie i monetyzacja
baz e-mail

'Fast White Cat

DIGITREE GROUP

E-commerce
software house



sare

Wiodący system mailingowy
i marketing automation



Digitalowy
dom mediowy

U:

DIGITREE
GROUP

Agencja digital

GRUPA JUTRO

inis

DIGITREE GROUP

Kompleksowa obsługa kampanii reklamowych online dla domów mediowych

SaleLifter

DIGITREE GROUP

Budowanie i monetyzacja baz e-mail

'Fast White Cat

DIGITREE GROUP

E-commerce software house

NEW!

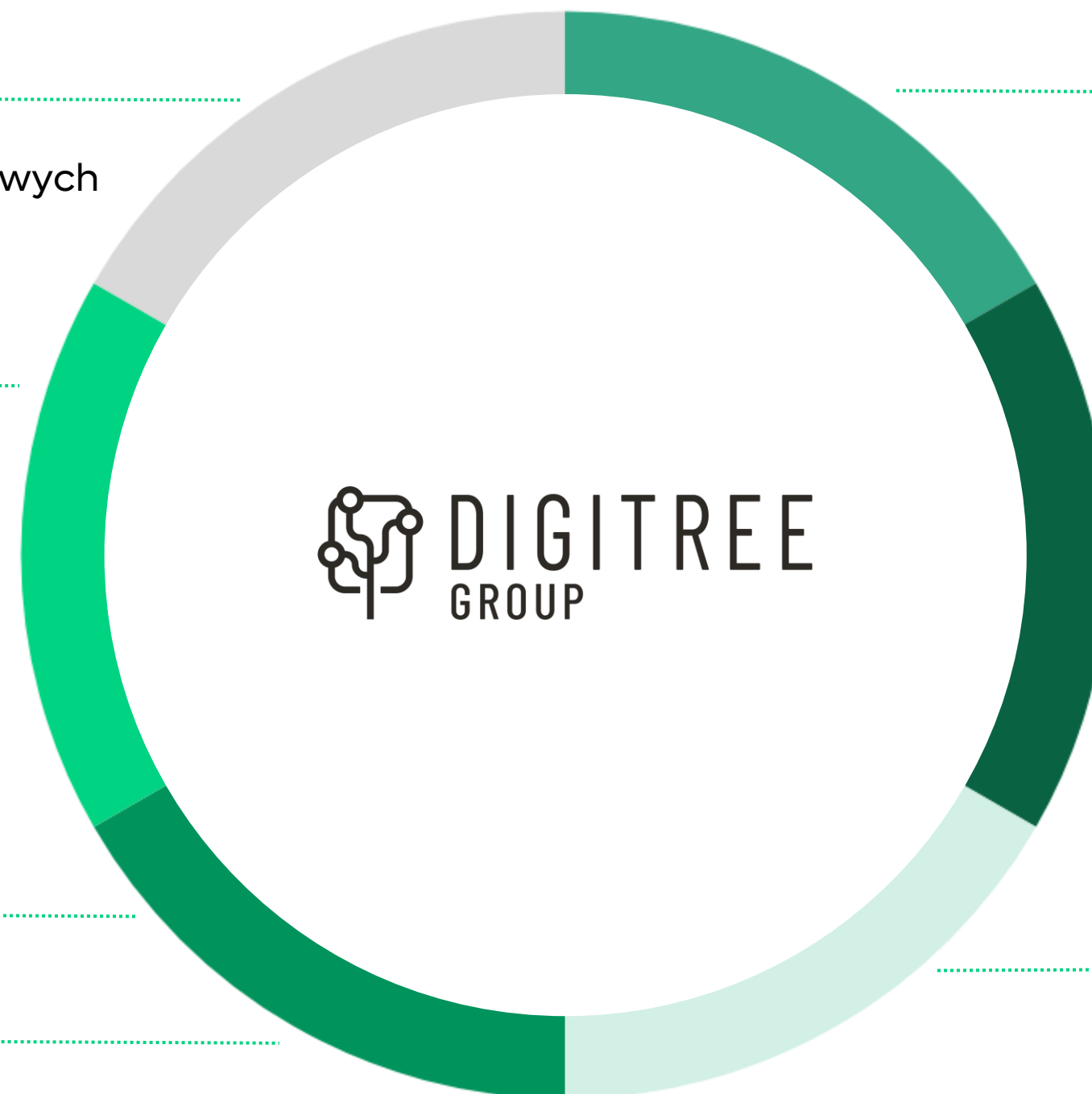
Influencer marketing

NEW!

Agencja marketplace

NEW!

SEO/ SEO AI



sare

Wiodący system mailingowy i marketing automation



sales_intelligence®

Modernizacja!

Digitalowy dom mediowy



DIGITREE GROUP

Modernizacja!

Agencja digital 360

NEW!

Ochrona reputacji

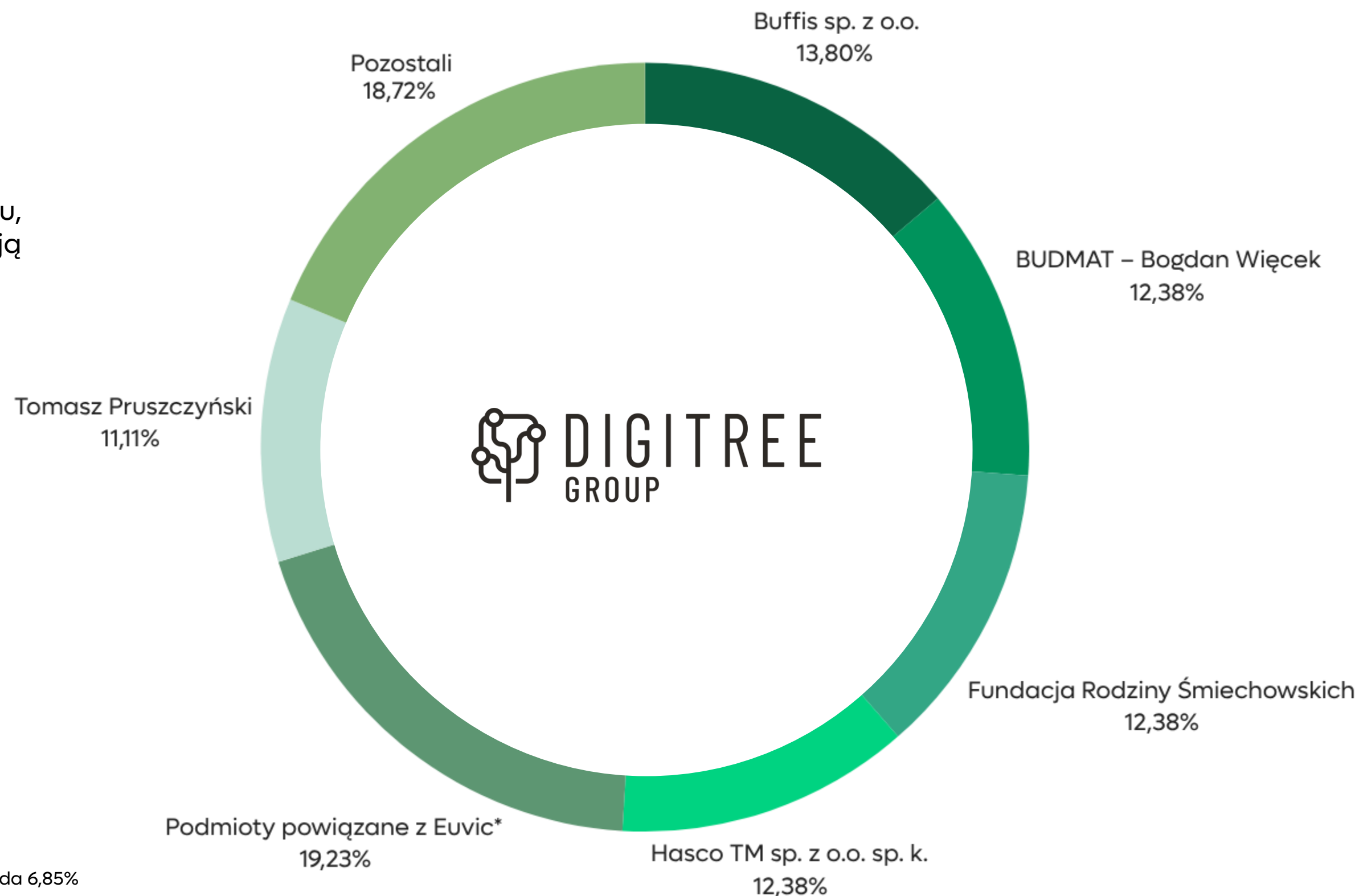
NEW!

Agencja produkująca content video

DLACZEGO TERAZ?

AKCJONARIAT WSPÓŁTWORZĄCY WIZJĘ.

Doświadczeni liderzy polskiego biznesu,
know-how oraz relacje, które wspierają
dynamiczny rozwój Grupy.



*Euvic 2030 sp. z o.o. posiada 12,38%, a Euvic IT S.A. posiada 6,85%

DLACZEGO **TERAZ?**

MANAGEMENT Z WIZJĄ.

Doświadczeni menedżerowie i przedsiębiorcy, z sukcesami w obszarze e-commerce, marketingu i skalowania spółek technologicznych.



TOBIASZ WYBRANIEC

Prezes Zarządu Digitree Group

Doświadczony lider, od lat związany z marketingiem i e-commerce.



Przemysław Marcol

Członek Zarządu Digitree Group

Manager z ponad 15-letnim doświadczeniem w strukturach korporacyjnych i nadzorczych.

DLACZEGO **TERAZ?**



KRZYSZTOF MAŁECKI
CEO JU:



PIOTR DZIERŻĘGA
CEO FAST WHITE CAT



ROMAN GRYGIEREK
CEO INIS, SALELIFTER



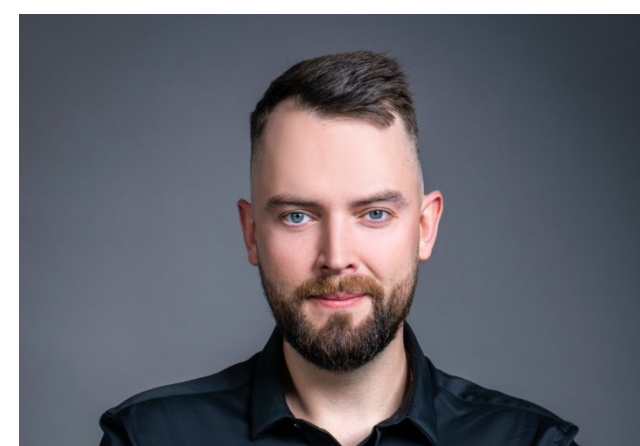
JACEK KONSEK
CZŁONEK ZARZĄDU INIS



MATEUSZ JEŻYK
CEO SALES INTELLIGENCE



KAROLINA MACIONCZYK
CHIEF SALES OFFICER



KRZYSZTOF DUDA
COO SALELIFTER



AGNIESZKA GRODOŃ
HEAD OF COMMUNICATION & IR



TOMASZ SKUPIEŃ
DYREKTOR FINANSOWY

DLACZEGO TERAZ?

RYNEK W FAZIE REDEFINICJI.

To właściwy moment na budowę Grupy, która odpowie na potrzebę integracji usług kreatywnych i technologii w jednym modelu operacyjnym.

19,8%

Wzrost w 2024

Wydatków na reklamę internetową w Polsce.
W USA wyniósł on 15%.

19,9%

CAGR 2025-2030

Przewidywane tempo wzrostu globalnego rynku technologii marketingowych (martech).

15,3%

CAGR 2025-2030

Estymowany wzrost globalnego rynku automatyzacji marketingu.

32,3%

Wzrost r/r

Globalnego rynku marketingu influencerów do kwoty 28,2 mld USD w 2025 r.

WIZJA I KIERUNEK NOWEJ STRATEGII

WIZJA I MISJA

WIZJA

BUDUJEMY SILNĄ GRUPĘ REKLAMOWĄ, KTÓREJ FUNDAMENTEM JEST TECHNOLOGIA WPISANA W NASZE DNA.

Tworzymy ją z komplementarnych spółek, wzajemnie uzupełniających się ofertą. Działamy pod wspólnym hasłem „Technology Driven”, elastycznie adaptowanym przez każdą z marek.

Pokrywamy wszystkie potrzeby współczesnego marketingu online – czegokolwiek potrzebują klienci, znajdą to u nas.

MISJA

WZMACNIAMY ROZWÓJ MAREK, ŁĄCZĄC TECHNOLOGIĘ, DANE I KREACJĘ W SKUTECZNE DZIAŁANIA MARKETINGOWE.

Naszym priorytetem jest efektywność – dostarczamy mierzalne rezultaty, realizując cele biznesowe klientów.

Dzięki zaangażowanemu zespołowi budujemy trwałe, oparte na zaufaniu relacje oraz zapewniamy kompleksową obsługę, łącząc strategię, technologię i kreację w spójne kampanie digitalowe.

NASZE WARTOŚCI



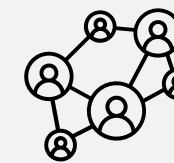
EFEKTYWNOŚĆ

Skupiamy się na dostarczaniu mierzalnych rezultatów i realizacji celów biznesowych klientów.



ZAANGAŻOWANIE

Budujemy długoterminowe relacje oparte na zaufaniu – wielu klientów współpracuje z nami od lat.



KOMPLEKSOWOŚĆ

Oferujemy holistyczne podejście – łączymy strategię, kreację i technologię w spójne działania marketingowe.



SZCZEROŚĆ I TRANSPARENTNOŚĆ

Działamy w sposób otwarty i uczciwy – zarówno w relacjach z klientami, jak i wewnątrz organizacji.



ODPOWIEDZIALNOŚĆ I ZORIENTOWANIE NA CEL

Bierzemy odpowiedzialność za wyniki naszych działań. Myślimy biznesowo, działamy skutecznie i konsekwentnie.

ROZWÓJ MODELU BIZNESOWEGO

WSZYSTKO, CZEGO POTRZEBUJĄ KLIENCI W DIGITALU – ZEBRANE W JEDNEJ, SPÓJNEJ OFERCIE WSPARTEJ AI.



FILAR AGENCYJNY

Usługi marketingowe dla średnich i dużych firm – od kampanii reklamowych, przez branding i content marketing, po media buying.

Spółki zależne działają niezależnie operacyjnie, ale współtworzą wspólną ofertę, która pozwala skuteczniej docierać do klientów i zwiększać sprzedaż.



FILAR TECHNOLOGICZNY

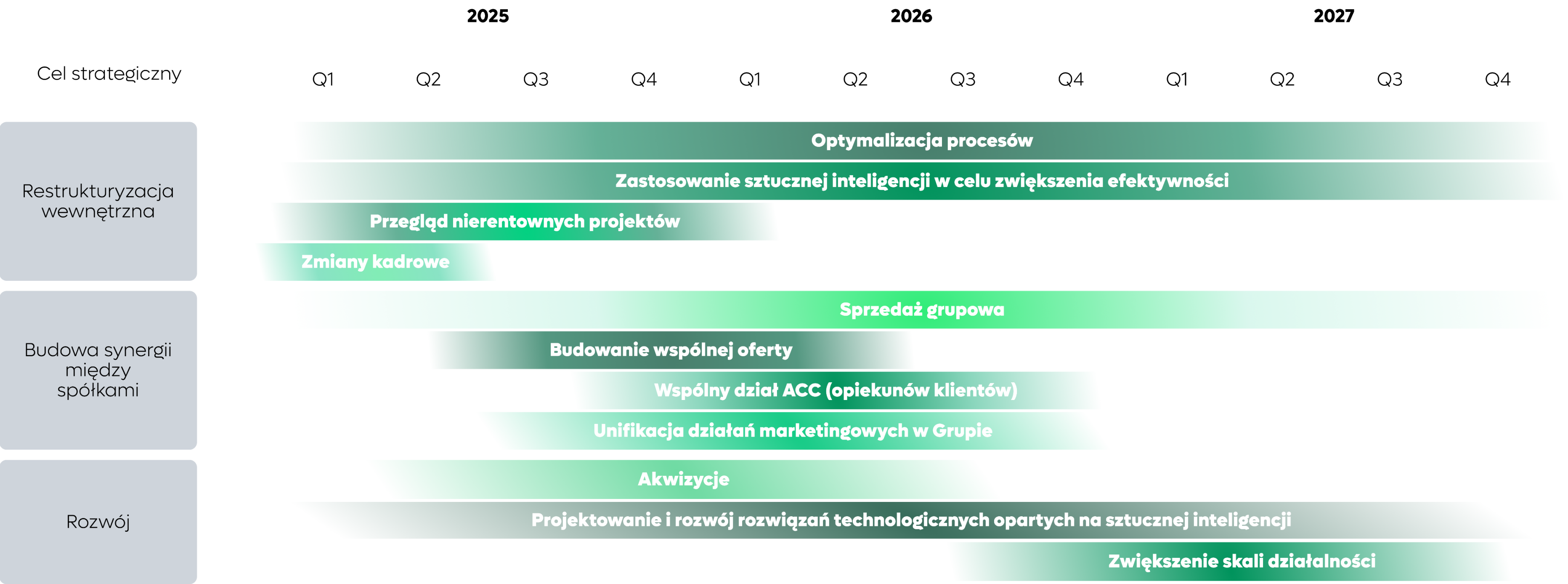
Usługi w zakresie technologii marketingowych obejmujące automatyzację, analitykę danych, reklamę programatyczną, rozwiązania AI oraz e-commerce.

Rozwój produktów ma charakter długofalowy i ukierunkowany na wsparcie agencji oraz ich klientów.

Synergie wewnętrzne realizowane są poprzez współpracę spółek w modelu cross-sell w celu dostarczania kompleksowych rozwiązań.

FUNDAMENTY STRATEGII

1. TRANSFORMACJA



2 WSPÓLNY ZESPÓŁ SPRZEDAŻY, CROSS-SELL I UP-SELL

ZWIĘKSZYMY WARTOŚĆ KLIENTA – RAZEM.

Tworzymy jeden zespół, jedną ofertę, jeden cel: rozwój strategicznych relacji i wzrost ARPU (Average Revenue Per User).

- **Komplementarne usługi w ramach Grupy** (np. e-commerce + performance + SEO).
- **Wspólne procesy sprzedażowe:** zintegrowany CRM, pakiety, model konsultacyjny.
- **Uruchamiamy centralny zespół sprzedaży:** wsparcie w cross-sell i up-sell.
- **Wprowadzamy model ekspercki:** kompetencje branżowe z każdej spółki, jasny podział ról.
- **Motywuujemy:** system premiowy oparty na rozwoju klienta i sprzedaży zintegrowanej.
- **Budujemy lojalność:** kompleksowa obsługa w modelu „one-stop-shop”, promowanie całego portfolio Grupy.
- **CLV (Customer Lifetime Value) optymalizujemy w czasie:** dzięki ofertom upgrade’owym i spójnej wiedzy o usługach.

Uzupełnienie, nie zastąpienie. Niezależna sprzedaż spółek pozostaje priorytetem – nasz model to współdziałanie, nie centralizacja.

3 AKWIZYCJE

KIERUNKI AKWIZYCYJNE – AMBICJA ZARZĄDU

- **Influencer marketing**
Nowe kanały dotarcia do młodszych grup, wzrost zasięgu i wiarygodności marek klientów.
- **Agencja digital 360 (rozbudowa)**
Silniejsze pozycjonowanie klientów, kompleksowa obsługa dużych marek, większe budżety.
- **Studio video / social-first**
Większe zaangażowanie i konwersje – własna produkcja video skraca czas i redukuje koszty kampanii.
- **Agencja marketplace (Allegro, Amazon)**
Nowe przychody dla klientów, rozwój e-commerce w kanałach, które rosną szybciej niż klasyczny sklep.
- **Zespół AI & Data**
Optymalizacja i automatyzacja działań – zwiększamy efektywność i budujemy przewagę technologiczną.
- **Nowoczesne SEO z AI**
Większy udział ruchu organicznego, niższe koszty pozyskania, lepsza widoczność klientów.
- **Digitalowy dom mediowy (rozbudowa)**
Skalowanie kompetencji mediowych – większe budżety, pełna obsługa kampanii paid dla topowych klientów.

4 WSPÓLNY PR I DZIAŁANIA MARKETINGOWE

ZWIĘKSZYMY EFEKTYWNOŚĆ DZIAŁAŃ I UPORZĄDKUJEMY KOMUNIKACJĘ – JEDNO SPÓJNE PODEJŚCIE W CAŁEJ GRUPIE, DOCELOWO ZWIĘKSZAJĄCE WARTOŚĆ GRUPY.

- **Działania marketingowe skierowane na promowanie pełnej oferty Grupy.**
Zintegrowane działania marketingowe skoncentrowane na prezentowaniu Digitree jako jednej, kompleksowej organizacji oferującej uzupełniające się usługi technologiczne i kreatywne.
- **Relaunch marki i wspólne materiały wsparcia sprzedaży**
Odświeżenie wizerunku Grupy oraz opracowanie zestawu materiałów marketingowych i handlowych – dostosowanych do różnych segmentów klientów, prezentujących całościową wartość oferty.
- **Uspójnienie komunikacji i działań PR**
Wdrożenie wspólnej strategii komunikacyjnej dla spółek z Grupy – obejmującej kampanie wizerunkowe, PR korporacyjny i media relations – w celu budowania silnej, spójnej marki rynkowej.

WDROŻENIE I REZULTATY

CELE FINANSOWE ZARZĄDU

1

PRZYCHODY 2027

OSIĄGNIĘCIE POZIOMU **150 MLN ZŁ**
SKONSOLIDOWANYCH PRZYCHODÓW
W 2027 ROKU.

2

RENTOWNOŚĆ EBITDA 2027

7% WARTOŚCI SKONSOLIDOWANYCH
PRZYCHODÓW W 2027 ROKU.

POLITYKA DYWIDENDOWA

Zarząd Digitree Group zakłada, że wypracowane zyski będą w pierwszej kolejności wykorzystywane na realizację celów strategicznych, w tym inwestycji wspierających rozwój organiczny, ekspansję produktową oraz wzmocnienie pozycji rynkowej.

Decyzje dotyczące ewentualnego podziału zysku będą każdorazowo podejmowane z uwzględnieniem aktualnej sytuacji finansowej Grupy, planów inwestycyjnych oraz oceny długoterminowych potrzeb kapitałowych.

Polityka w tym zakresie będzie regularnie przeglądana, w zależności od etapu rozwoju i możliwości finansowych Grupy.

ZARZĄDZANIE RYZYKIEM

- **RYZYO BŁĘDNEJ STRATEGII**

Strategia może okazać się nie trafna lub niedostosowana do tempa zmian rynkowych, co grozi utratą przewagi konkurencyjnej.

- **RYZYO OPERACYJNE**

Wdrożenie nowych modeli działania może napotkać bariery organizacyjne, utrudniające budowę synergii i integrację procesów między spółkami.

- **RYZYO KADROWE**

Brak odpowiednich kompetencji lub trudności w pozyskaniu kluczowych specjalistów mogą spowolnić realizację założeń strategicznych.

- **RYZYO RYNKOWE**

Czynniki zewnętrzne, takie jak zmiany regulacyjne, sytuacja makroekonomiczna czy agresywne działania konkurencji, mogą ograniczyć skuteczność wdrażanych inicjatyw.

- **RYZYO FINANSOWE**

Niewystarczające finansowanie lub opóźnienia w zwrocie z inwestycji mogą wpłynąć na płynność i tempo realizacji planu transformacji.

- **RYZYO PRODUKTOWO-USŁUGOWE**

Nowe produkty i usługi mogą nie znaleźć oczekiwanego zainteresowania rynkowego lub wymagać dodatkowych nakładów na dostosowanie.

PODSUMOWANIE

STWORZYMYSZ INTEGROWANĄ, NOWOCZESNĄ GRUPĘ MARTECH,
ŁĄCZĄCĄ KREACJĘ I TECHNOLOGIĘ.

Opracowaliśmy strategię, która łączy ambitne cele z klarownym planem działania – wierzymy, że to fundament osiągnięcia założonych celów:

- wzrostu skali i efektywności,
- pozycji lidera,
- wzrostu przychodów i wartości Grupy,
- silnej marki pracodawcy,
- rozpoznawalności rynkowej.

DZIĘKUJEMY

Digitree Group S.A.

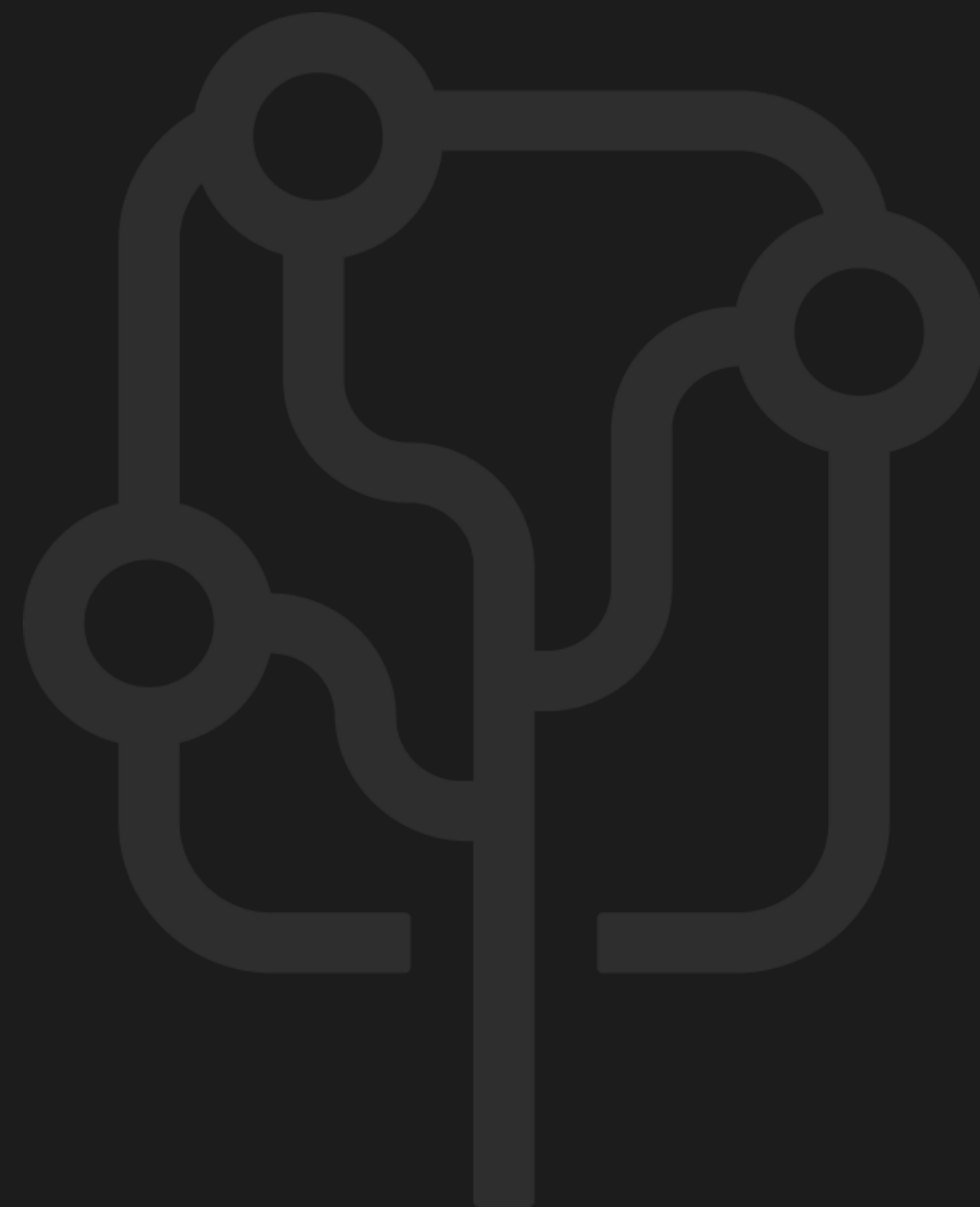
[ul. Raciborska 35A,
44-200 Rybnik](#)

digitree.pl



Agnieszka Grodoń
Head of Communication & IR

relacjeinwestorskie@digitree.pl
[519 190 216](tel:519190216)



ZASTRZEŻENIA PRAWNE

Niniejsza prezentacja została przygotowana przez spółkę Digitree Group S.A. („Spółka”). Dane i informacje zawarte na poszczególnych slajdach nie przedstawiają pełnej ani spójnej analizy finansowej, prognozy ani szacunku wyników i służą wyłącznie celom informacyjnym. Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży papierów wartościowych Spółki ani zaproszenia do składania ofert ich nabycia lub zapisu na papiery wartościowe Spółki. Prezentacja nie zawiera informacji na temat papierów wartościowych Spółki, jak i zasad ich nabywania. Nie stanowi również źródła informacji, które mogłoby stanowić podstawę decyzji dla odbiorcy o zawarciu jakiejkolwiek umowy lub zaciągnięciu jakiegokolwiek zobowiązania. Żadna część prezentacji, jak również fakt jej dystrybucji, nie stanowi podstawy do zawarcia jakiejkolwiek umowy lub zaciągnięcia jakiegokolwiek zobowiązania. Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, poprzez treść prezentacji nie udzielają odbiorcy żadnych gwarancji ani zapewnień, co do ścisłości, kompletności lub rzetelności informacji bądź opinii w niej zawartych. Szczegółowy opis działalności i stanu finansowego Grupy Kapitałowej Digitree Group został przedstawiony w raportach bieżących i okresowych dostępnych na witrynie korporacyjnej pod adresem www.digitree.pl. Wszystkie znajdujące się w prezentacji dane zostały oparte na źródłach, które Spółka uznaje za rzetelne i sprawdzone. Spółka zastrzega sobie prawo zmiany danych i informacji w wybranym przez siebie terminie, bez konieczności uprzedniego powiadomienia. Spółka równocześnie nie ma obowiązku aktualizowania, lub dbania o aktualność informacji zawartych w prezentacji. Prezentacja nie była poddana weryfikacji przez niezależnego audytora. Niniejsza prezentacja oraz związane z nią slajdy mogą zawierać twierdzenia odnoszące się do przyszłości. Twierdzenia takie nie mogą być jednak rozumiane jako prognozy Spółki i jej Grupy Kapitałowej lub zapewnienia co do spodziewanych przyszłych wyników Spółki lub jej Grupy Kapitałowej. Oczekiwania i cele Zarządu oparte są bowiem na bieżącej wiedzy, świadomości lub poglądach Zarządu Spółki i są zależne od szeregu czynników, które mogą spowodować, iż faktycznie osiągnięte w przyszłości wyniki będą w sposób istotny różnić się od twierdzeń zawartych w niniejszym dokumencie. Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, poprzez prezentację i jej dystrybucję nie udzielają zapewnienia ani gwarancji odbiorcy, że przewidywania, o których mowa powyżej zostaną spełnione. Spółka ani osoby działające w imieniu Spółki, w szczególności członkowie Zarządu Spółki, nie ponoszą odpowiedzialności z tytułu jakichkolwiek szkód powstałych na skutek wykorzystania niniejszej prezentacji lub jej treści. Spółka zaleca pomoc ze strony wyspecjalizowanych podmiotów zajmujących się doradztwem inwestycyjnym w przypadku zainteresowania inwestycją w jakiejkolwiek papiery wartościowe Spółki.