

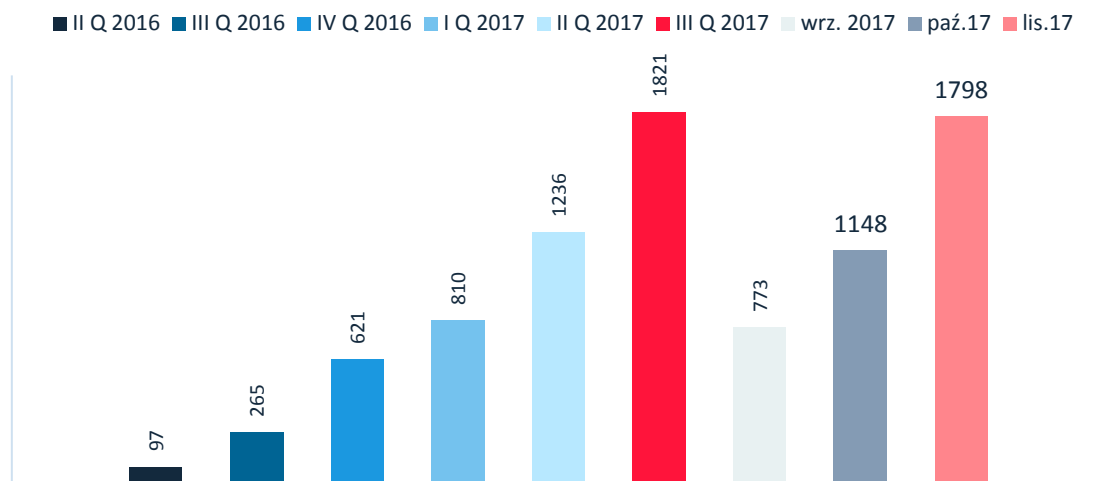
EFEKTYWNOŚĆ ONLINOWYCH KANAŁÓW SPRZEDAŻY GRUPY PRAGMA FAKTORING

W nawiązaniu do opublikowanej w dniu 3.10.2017 r. Strategii Pragma Faktoring SA na lata 2017-2020 (raport bieżący nr 61/2017), której istotnym elementem jest zwiększanie skali biznesu realizowanego onlinowo oraz rozwój segmentu PragmaGO, Emitent przedstawia dane dotyczące efektów wygenerowanych przez onlinowe kanały sprzedaży.

Fintechowe aplikacje LeaseLink i PragmaGO umożliwiają przeprowadzenie online w kilkanaście minut całego procesu obsługi Klienta (od wstępnej oferty, poprzez scoring i nadanie Klientowi ratingu, przedstawienie oferty, jej akceptację przez Klienta aż po finalizację transakcji), zapewniają też obsługę posprzedażową.

Ilość zainicjowanych w tych aplikacjach przez Klientów procesów nabywania usług Grupy odzwierciedla efektywność onlinowego kanału sprzedaży i jest istotna z punktu widzenia zwiększania skali działalności Emitenta bez znaczącego wzrostu kosztów działalności.

KLIENCI POZYSKANI PRZEZ GRUPĘ POPRZEZ APLIKACJE ONLINOWE LEASELINK I PRAGMAGO*



*Klienci, którzy po zapoznaniu się online z ofertą LeaseLink/PragmaGO dokonali rejestracji w aplikacjach i uzyskali decyzję ratingową.

Emitent ocenia efektywność sprzedaży przez onlinowe aplikacje PragmaGO i LeaseLink bardzo wysoko i spodziewa się dalszego dynamicznego wzrostu liczby pozyskiwanych tym kanałem Klientów i transakcji. Zgodnie z opublikowaną Strategią fintechowe segmenty działalności Emitenta, jako szybko skalowalne, będą bazą do rozszerzenia działalności Emitenta na rynki zagraniczne.