

Woodpecker.co z kolejnymi wzrostami i historycznie wysokim ARPA

Woodpecker.co S.A., spółka technologiczna oferująca aplikację pełniącą rolę inteligentnego asystenta sprzedaży B2B, notuje dynamiczne wzrosty wyników. W I półroczu 2021 odnotowała 3-krotny rdr. wzrost zysku netto, który wyniósł przeszło 1 mln zł. Z kolei przychody spółki osiągnęły wartość ponad 6,5 mln zł, co oznacza wzrost o blisko 34 proc. rdr. Dynamiczny wzrost miał swoje odzwierciedlenie w rosnącym ARPA (Average Revenue Per Account), które w II kw. 2021 r. po raz pierwszy w historii spółki wyniosło powyżej 100 USD. We wrześniu Woodpecker.co S.A. planuje debiut na rynku NewConnect.

Działająca w modelu SaaS aplikacja Woodpecker.co ułatwia pozyskiwanie nowych klientów i utrzymywanie relacji poprzez automatyzację czasochłonnych procesów związanych z komunikacją biznesową. Narzędzie znajduje zastosowanie m.in. w procesie aktywnej sprzedaży, pozyskiwania partnerów i rekrutacji pracowników. Korzysta z niego około 3 tys. firm z ponad 70 krajów na całym świecie, w tym prawie połowa to klienci z USA.

- Jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników kwartalnych. W porównaniu I półroczem 2020 roku odnotowaliśmy 3-krotny wzrost, a ARPA – czyli średni przychód na użytkownika – po raz pierwszy w historii naszej działalności przekroczył 100 USD, rosnąc w tempie 42 proc. rdr. Model SaaS w którym działamy pomaga nam z powodzeniem skalować biznes, a konsekwentnie realizowana strategia rozwoju pozwala optymistycznie patrzeć w przyszłość. Zakładamy, że ten rok zamkniemy z przychodami na poziomie 13,6 mln zł, notując przy tym 3,4 mln zł wyniku EBITDA oraz 2,5 mln zł zysku netto. Warto wspomnieć, że już w samym pierwszym półroczu osiągnęliśmy wyższy zysk niż w całym ubiegłym roku. – mówi Mateusz Tarczyński, prezes zarządu Woodpecker.co.

Woodpecker.co podtrzymuje wcześniejsze prognozy dotyczące wyników na 2022 r. Zakładają one 19,6 mln zł przychodów, 7,4 mln zł EBITDA oraz 5,1 mln zysku netto.

Spółka w ostatnim czasie wprowadziła do oferty nowy produkt – aplikację Woodpecker Calls. Jest to pierwsza tego typu aplikacja mobilna na rynku narzędzi sales automation. Narzędzie pozwala wykonywać działania sprzedażowe związane z zaplanowanymi rozmowami telefonicznymi bezpośrednio z poziomu telefonu. Aplikacja mobilna jest zintegrowana z danymi i procesami ustawionymi w aplikacji webowej, dzięki czemu czynności wykonane przez klienta za pomocą telefonu są automatycznie synchronizowane z systemem, zapewniając ciągłość i wygodę korzystania.

- Woodpecker Calls pozwala na dalszą automatyzację komunikacji sprzedażowej. Narzędzie docenią w szczególności sprzedawcy z branż w których bezpośredni kontakt z klientem jest kluczowy, np. sprzedający towary lub usługi o większej złożoności i wymagające spersonalizowanych prezentacji. To produkt unikalny na rynku i kolejny krok Woodpeckera w kierunku wspierania komunikacji wielokanałowej. – podkreśla Mateusz Tarczyński.

Firma jest o krok od debiutu na rynku NewConnect. Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych podjął uchwałę w sprawie wprowadzenia akcji serii A Woodpecker.co S.A. do Alternatywnego Systemu Obrotu NewConnect. Spółka aktualnie czeka na wyznaczenie daty debiutu.

- Z niecierpliwością czekamy na debiut na tzw. małej giełdzie. To dla nas ważny krok, odzwierciedlający dynamiczny rozwój spółki i rozbudowę skali działalności. – dodaje **Mateusz Tarczyński**.

O Woodpecker.co:

Woodpecker.co S.A. to spółka technologiczna dostarczająca oprogramowanie w modelu SaaS, które pomaga zwiększyć efektywność rozwoju biznesu poprzez inteligentną automatyzację procesów komunikacji biznesowej. Oprogramowanie wykorzystuje zaawansowane algorytmy, które pomagają zarządzać komunikacją i automatycznie wysyłają spersonalizowane komunikaty, wykrywają odpowiedzi i przypominają o kontakcie.

Narzędzie Woodpecker.co znajduje swoje zastosowanie m.in. podczas aktywnej sprzedaży, pozyskiwania partnerów biznesowych, przypominaniu o sobie klientom, czy też rekrutacji pracowników. Rozwiązanie wyróżnia się łatwością implementacji, wysokim bezpieczeństwem oraz wysokimi wskaźnikami dostarczalności. Woodpecker.co dostarcza rozwiązanie do ponad 70 krajów. Według danych na koniec I półrocza 2021 roku, blisko połowa klientów to firmy z USA.

Kontakt dla mediów:

Paweł Strzyżewski

InnerValue Investor Relations

p.strzyzewski@innervalue.pl

+48 506 229 863

Mateusz Paradowski

InnerValue Investor Relations

m.paradowski@innervalue.pl

+48 516 089 279