



 **PERFORMANT**  
DEDICATED TO MARKETING SUPERHEROES

**RAPORT TRIMESTRIAL**

**la 31.03.2024**

# CUPRINS

<b>INFORMAȚII EMITENT</b>	<b>3</b>
<b>SCRISOARE TRIMESTRIALĂ CEO</b>	<b>4</b>
<b>KPI</b>	<b>7</b>
<b>ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE</b>	<b>8</b>
<b>CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE</b>	<b>13</b>
<b>INDICATORI DE BUSINESS</b>	<b>14</b>
<b>DESPRE 2PERFORMANT</b>	<b>17</b>
<b>EVENIMENTE CHEIE ÎN T1 2024</b>	<b>21</b>
<b>2PERFORMANT LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI</b>	<b>25</b>
<b>BILANȚ</b>	<b>27</b>
<b>DECLARAȚIA CONDUCERII</b>	<b>28</b>

# INFORMAȚII EMITENT

## INFORMAȚII DESPRE ACEST RAPORT FINANCIAR

Tipul raportului	Raportul Trimestrial T1 2024
Pentru exercițiul financiar	01.01.2024– 31.03.2024
Data publicării	20.05.2024

## INFORMAȚII DESPRE EMITENT

Nume	2Performant Network S.A.
Cod fiscal	26405652
Număr înregistrare Registrul Comerțului	J40/493/2010
Sediu social	Bulevardul Corneliu Coposu Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Etajul 2, (biroul) ResCo-working09, Sector 3, București, România

## INFORMAȚII DESPRE VALORILE MOBILIARE

Capital subscris și vărsat	<b>1,303,304.30 lei</b>
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	<b>SMT AeRO Premium</b>
Număr total acțiuni	<b>13,033,043</b>
Simbol	<b>2P</b>



### CONTACT:

Email: [investors@2performant.com](mailto:investors@2performant.com)

Tel: +40 374 996 354

Situațiile financiare intermediare simplificate la 31 martie 2024 prezentate în paginile următoare sunt **neauditate**.

# ROAD TO AMERICA – SCRISOARE TRIMESTRIALĂ CEO



*“Obsession is going to beat talent every time”*

*Stanley Sugarman - Hustle (2022)*

Stimați investitori,

Vreau să împărtășesc cu voi una dintre obsesiile mele de-o viață care este, de asemenea, misiunea întregii echipe 2Performant, [literalmente din prima zi](#):

**Sprrijinirea noii generații de antreprenori în mediul digital să învețe și să lucreze într-un spațiu cool, gamificat.**

Această misiune a prins viață prin BusinessLeague.com și mă bucur să trec împreună cu voi prin cele trei zone principale în care am accelerat progresul în T1 pentru a susține această viziune:

## Platforma:

- Iterații importante în procesul de **onboarding** pentru **merchants** (prioritate maximă pentru expansiunea globală);
- **Programul de mentorat** - care catalizează învățarea și lucrul ghidat pentru tinerii Marketeri (pentru a sprijini creșterea organică);
- Modernizarea sistemului de tracking, care se traduce prin mai mulți bani pentru Marketeri și pentru noi.

## Echipa:

- Am anunțat o mișcare planificată de mult timp - numirea **Cristinei Angelescu (30 de ani) în funcția de COO**;
- Construim o echipă nouă - **Industry managers** (nu este un proiect simplu, dar ne va ieși);
- Am construit o echipă internă de **Support, cu Product Managers și Developers dedicați** pentru a automatiza procesele interne și a accelera livrarea unor elemente cheie din roadmap-ul nostru (și suntem foarte mulțumiți de rezultatele de până acum).

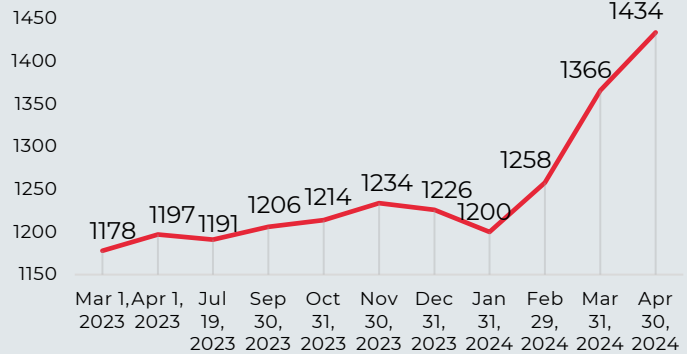
## Piața de capital:

- Am organizat **Adunarea Generală a Acționarilor**;



## Evoluția Numărului de Investitori

- Am continuat parteneriatul cu [Quarterly Report](#), un proiect Tradeville & Ziare.com;
- Am actualizat pagina dedicată Investitorilor de pe site-ul nostru - și acum se vede și mai clar impactul consistenței abordării noastre:



**Rezultatele operaționale** nu au creșterile cu care ne-am obișnuit, dar reflectă atât dinamica pieței locale cât și focusul pe care l-am pus în ultimul an pe îmbunătățirea indicatorilor care contează:

La un trafic total de 22 de milioane de clickuri (cu 10% mai puțin decât anul trecut) au fost generate 650,000 de vânzări prin platforma noastră (flat față de 2023) în valoare de 31.5M euro (cu 10% mai mult față de 2023).

Converțiți în indicatori financiari însă, veniturile din exploatare 2Performant au crescut cu 28%, în vreme ce cheltuielile au crescut doar cu 14%, ceea ce a condus la o EBITDA pozitivă de 600k lei (față de T1 2023 când am generat EBITDA de -1M lei), cea mai mare valoare din ultimii 7 ani.

În paginile de mai jos găsiți în detaliu toți indicatorii operaționali și financiari din primul trimestru al acestui an. Colegii mei au pregătit din nou un raport consistent, care prezintă în detaliu momentul prezent al companiei 2Performant.

## Comunitate

- **Business League Awards Gala** - pe 29 ianuarie am premiat cei mai buni jucători ai competiției și am anunțat planul de expansiune al acestui an folosind recent lansatul Voting System;
- Am organizat primul [Meetup](#) într-un format nou, inovator;
- Am fost prezenți într-un [episod dedicat](#) în podcast-ul Canopy, Marketing [de] la înălțime, cu Cristian Ignat;
- Suntem parteneri la [Digital Bloom](#) pe 29 mai.

Proiecte și oameni pe care i-am sprijinit activ în T1:

- [Edbridge Academy](#) - un proiect inovator care ajută elevii de liceu să învețe despre e-commerce și piața de capital în viața reală.
- Anelisse Ionașcu - pilot de eKarting de 10 ani care a trecut de la Vice-Campioană la Campioană națională de la începutul colaborării noastre în 2023.
- [Cronici.ro](#) - proiect fondat de Mircea Meșter, premiat cu premiul "Ioan Cupen" pentru presa scrisă de Asociația Presei Sportive din România în 2023.
- PORC TV - un spațiu dedicat artiștilor urbani care își exprimă creativitatea în mod autentic, indiferent de stilul muzical. [Aici](#) e preferatul meu până acum.
- [Hotrod Bucharest](#) - mașinuțele care au luat cu asalt străzile capitalei.



Probabil ați înțeles deja de ce sprijinim aceste proiecte uitându-vă la ceea ce fac, dar fiecare dintre ele merită să fim expliciti: credem că sunt aliniați cu aceeași misiune pe care ne-am asumat-o noi. Înțelegerea, cultivarea și sprijinirea autentică a tinerilor așa încât ei să ajungă la performanță.

## Ce urmează?

Obiectivul nostru principal este să lansăm BusinessLeague.com pe piața din SUA în 2025.

Peste un an, vom fi pregătiți să concurăm pe cea mai mare și mai provocatoare piață din lume.

Cine sunt competitorii noștri direcți?

- <https://www.awin.com/gb>
- <https://impact.com>
- <https://www.shareasale.com>

Acestea sunt trei dintre cele mai mari rețele globale de afiliere, printre mii de jucători activi în această industrie de 17 miliarde de dolari, cu un CAGR de 18.86% până în 2032.

Chiar și cu aceste cifre impresionante în spate, cele trei platforme nu se disting între ele. Această lipsă de diferențiere subliniază o problemă profundă, pe termen lung: lipsa cronică de inovație care a afectat industria de marketing afiliat de peste un deceniu.

Asta a dus la un decalaj tot mai mare între abordarea liderilor industriei și așteptările noii generații despre cum ar trebui să arate munca și educația profesională.

Noi am fost primii care au observat acest trend de la început și am construit BusinessLeague.com pentru a valorifica această oportunitate - oferind noii generații un nou mod de a face business.

Este obsesia noastră, misiunea noastră și cea mai mare oportunitate pe care am avut-o vreodată.

Nu o vom rata.

Good luck & have fun!

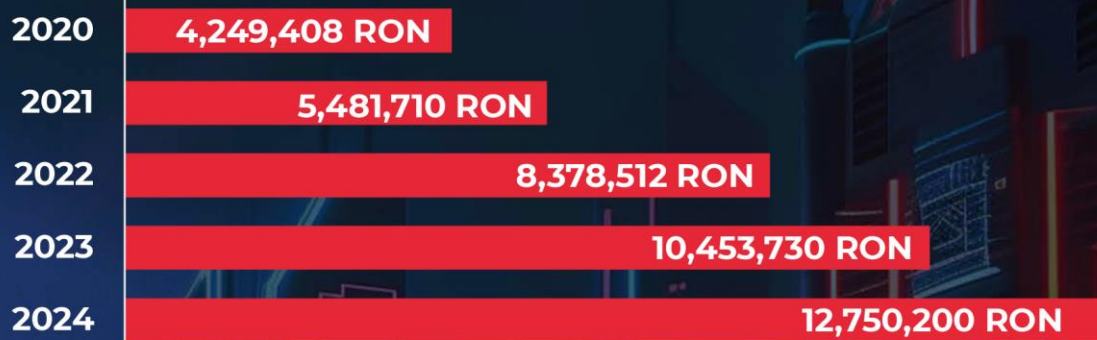
**Dorin Boerescu**

**CEO & co-fondator**

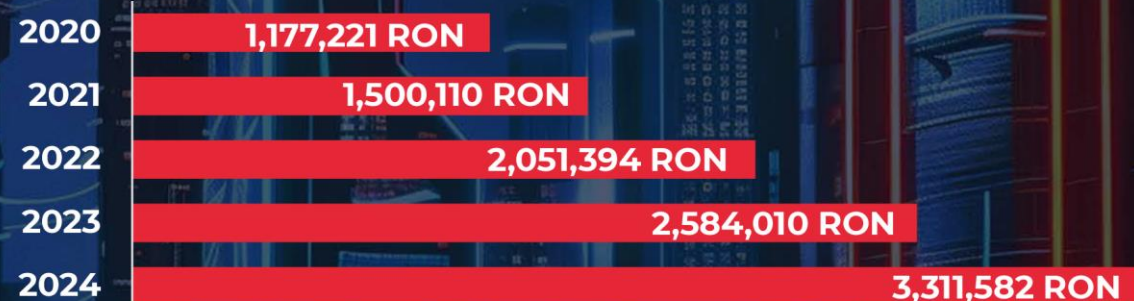
*"If you no longer go for a gap that exists, you're no longer a racing driver."*

(Ayrton Senna - [triplu campion mondial de Formula 1](#))

## Cifra de afaceri (RON)



## Venituri operaționale (RON)



Număr de utilizatori din platforma

**6,600**

**22,115,087**

Click-uri  
intermediate

**648,157**

Număr vânzări  
intermediate

**31,541,478 €**

Valoare vânzări  
generate

**49**

Număr angajați

**8.27 €**

Caștig pe 100 click  
(EPC)

**17.2 €**

Index vânzări

# ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

## ANALIZĂ P&L

Veniturile din exploatare ale 2Performant Network au înregistrat o creștere de 28% în primul trimestru din 2024 comparativ cu anul anterior, atingând suma de 14.9 milioane lei. Într-un mediu economic afectat de inflație, compania a demonstrat o eficiență operațională îmbunătățită și a raportat o cifră de afaceri de 12.8 milioane lei, înregistrând o creștere de 22% față de anul 2023. De asemenea, veniturile din operațiuni au înregistrat o creștere de 28% comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent.

Veniturile generate din producția de active fixe tangibile și intangibile, au atins suma de 2.2 milioane de lei, o creștere de 75% față de primul trimestru al anului 2023, reprezentând succesul inițiativelor dezvoltate de echipa de Product Development și Business Intelligence. Această evoluție subliniază angajamentul și investiția fermă a companiei în dezvoltarea internă, aducând beneficii atât pentru propria activitate cât și pentru partenerii din cadrul său de afaceri. Alte venituri din exploatare au fost de 3 mii de lei.

Compania și-a reconfigurat structura cifrei de afaceri concentrându-se în mod exclusiv către marketingul afiliat, după ce a exclus linia de business de influencer marketing începând cu anul 2022. Această schimbare evidențiază o tranziție strategică în modul în care compania își gestionează activitățile și își generează veniturile. Prin focusul pe marketingul afiliat, compania a pus un accent deosebit pe eficiență și performanță în cadrul noii strategii comerciale.

Linie de Business (RON)	T1 2023	T1 2024	YoY Var
Comision de rețea	2,168,088	2,789,858	621,770 29%
Abonament	382,003	498,307	116,304 30%
Comision setare cont	34,580	44,830	10,250 30%
Comision de operare	-	15,257	15,257 100%
Bonusuri Business League	-18,485	-43,120	-24,635 133%
Alte venituri	17,824	6,450	-11,374 -64%
<b>Venituri Operaționale</b>	<b>2,584,010</b>	<b>3,311,582</b>	<b>727,572</b> <b>28%</b>
<b>Comision afiliați</b>	<b>7,878,157</b>	<b>9,438,618</b>	<b>1,560,461</b> <b>20%</b>
Comision influenceri	-8,437	-	-8,437 -100%
<b>Total</b>	<b>10,453,730</b>	<b>12,750,200</b>	<b>22%</b>

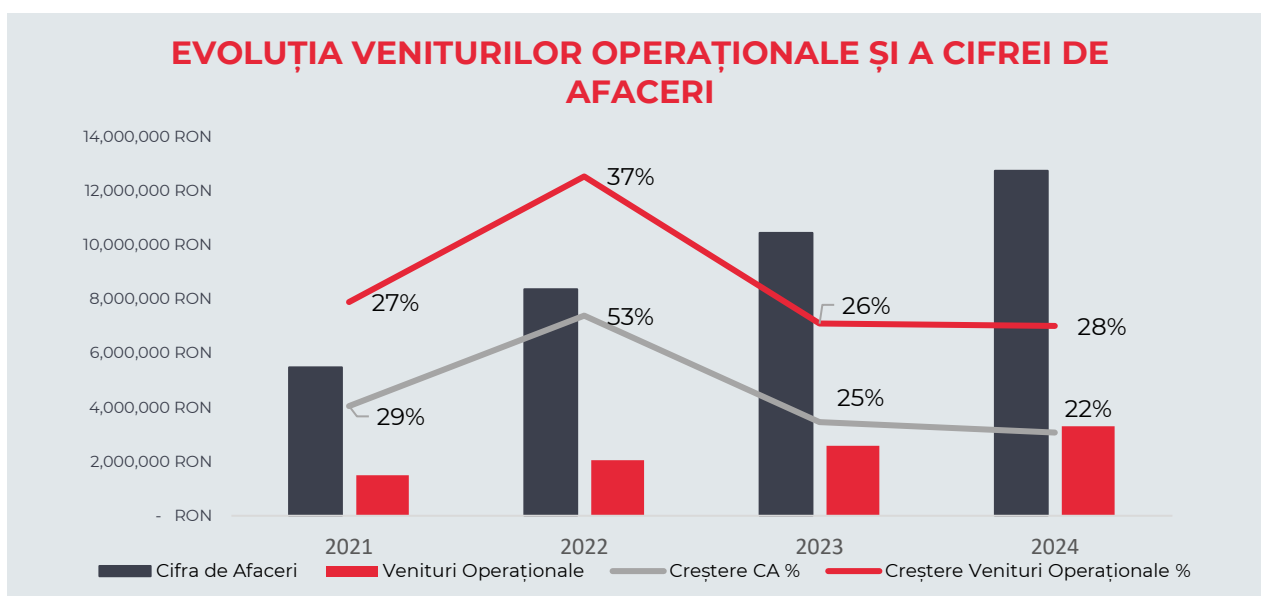


Evoluția pozitivă a creșterii comisionului de rețea cu 29% față de primul trimestru al anului precedent reflectă angajamentul companiei de a maximiza performanța și rentabilitatea pentru partenerii săi, cu un accent deosebit pe dezvoltarea unor soluții inovatoare adaptate nevoilor afiliaților, menite să stimuleze o creștere sustenabilă a rețelei. În esență, 2Performant se concentrează pe generarea de valoare adăugată atât pentru afiliații săi, cât și pentru întregul ecosistem digital, asigurându-se că toate părțile implicate scalează pe baza acestor oportunități. Din cifra de afaceri de 12.8 milioane de lei realizată în T1 2024, România a contribuit cu 86% la cifra de afaceri, în timp ce 14% din aceasta a reprezentat ponderea pe piața externă, o creștere în valoare absolută ca urmare a strategiei de a extinde compania în afara țării. 2Performant a înregistrat o creștere de 22% atât pe piața internă cât și pe piața externă, față de anul precedent.

În ceea ce privește veniturile după modalitatea de plată, Pre-Paid vs. Post-Paid, s-a înregistrat o creștere de 35% pentru plata Post-Paid, în timp ce creșterea pentru Pre-Paid a fost de 13%. A fost observată o schimbare în ritmul de creștere al advertiserilor care utilizează modalitatea Post-Paid, comparativ cu cei care utilizează Pre-Paid, datorită migrării unui jucător important de la un program Pre-Paid la un program Post-Paid.

Piață	Opțiune plată (RON)	T1 2023	T1 2024	YoY Var
intern	Post-Paid	2,872,292	4,113,669	1,241,377 43%
	Pre-Paid	6,124,498	6,853,057	728,559 12%
extern	Post-Paid	1,251,963	1,460,114	208,151 17%
	Pre-Paid	215,053	323,360	108,307 50%
<b>Total Cifra de afaceri - afiliați</b>		<b>10,463,806</b>	<b>12,750,200</b>	<b>2,286,394 22%</b>

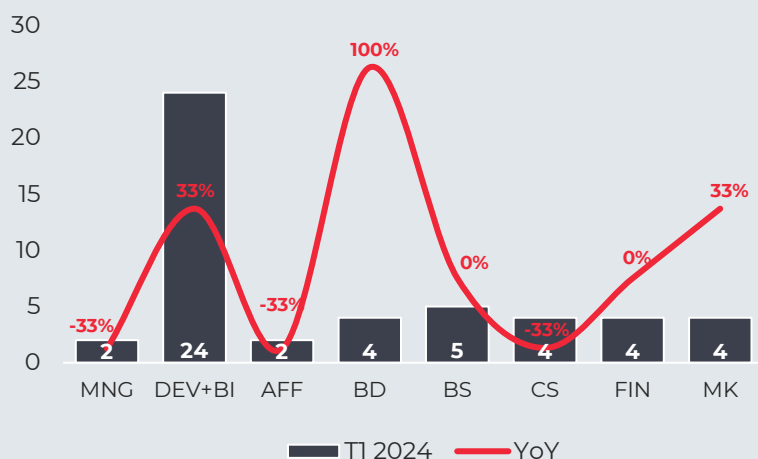
În primul trimestru al anului 2024, veniturile operaționale ale 2Performant Network (după deducerea comisioanelor plătite afiliaților) au crescut cu 28%, atingând suma de 3.3 milioane de lei, comparativ cu 2.6 milioane de lei în anul precedent. Această creștere a fost stimulată de implementarea unei noi formule de calcul a comisionului de rețea, care se bazează acum pe un procent din valoarea vânzărilor.



Cheltuielile au ajuns la 15 milioane de lei, înregistrând o creștere de 14%, cu o rată de creștere de 50% mai mică decât cea a veniturilor din exploatare. Cea mai semnificativă contribuție a fost adusă de alte cheltuieli de exploatare, care au crescut la 11.5 milioane de lei, înregistrând o creștere de 19%. Această sumă reprezintă în proporție de 84% comisioanele datorate afiliaților, care au crescut cu 11% față de primul trimestru al anului 2023, reflectând extinderea afacerii și creșterea cifrei de afaceri.

A doua cea mai semnificativă contribuție a costurilor a fost dată de cheltuielile cu personalul, care au înregistrat o scădere de 10%, ajungând la 2.8 milioane de lei. Această reducere se datorează opțiunii companiei de a fideliza angajații prin programul de stock option din primul trimestru al anului 2023. Excluzând această facilitate, cheltuielile cu personalul ar fi crescut cu 20%, datorită creșterilor salariale determinate de contextul economic actual și schimbărilor din cadrul echipei. La finalul primului trimestru al anului 2024 numărul membrilor echipei 2Performant a fost de 49 comparativ cu 44 de la finalul primului trimestru al anului 2023.

## ECHIPA 2PERFORMANT



+11%

Creșterea YoY  
a echipei

Costurile cu amortizarea au crescut cu 83% în 2024 comparativ cu 2023, datorită metodei de amortizare utilizată de Companie, precum și a investițiilor continue în produsul 2Performant.com, acestea fiind de 673 mii lei. Cheltuielile cu materiile prime, materiale și energie au înregistrat o scădere, ajungând la 266 lei, ceea ce reprezintă un procent ne semnificativ din totalul cheltuielilor de exploatare.

Rezultatul din exploatare s-a îmbunătățit cu 95%, trecând de la o pierdere de 1.45 milioane de lei la o pierdere din exploatare de 69 mii de lei. Cheltuielile financiare au înregistrat o scădere comparativ cu nivelul din anul 2023, influențate de volumul advertiserilor externi și de fluctuațiile pozitive ale cursului valutar asociate tranzacțiilor cu aceștia. Din totalul de 18 mii de lei, cheltuielile cu dobânzile au fost de 5 mii de lei, înregistrând o scădere față de perioada precedentă, contrabalansată de dobânda obținută din depozite, în sumă de 63 mii lei. Prin urmare, rezultatul financiar pentru această perioadă a fost pozitiv, în valoare de 45 mii de lei.

EBITDA a crescut cu 156% față de anul 2023, ajungând la 603 mii de lei, iar marja EBITDA a crescut la 4% față de -9% în 2023. Profitul brut a înregistrat o evoluție pozitivă, creștere de la o pierdere de 1.47 milioane de lei, la o pierdere de 24 mii de lei, o creștere de 98%.

<b>P&amp;L (RON)</b>	<b>T1 2023</b>	<b>T1 2024</b>	<b>YoY Var</b>
<b>Venituri din exploatare</b>	<b>11,684,453</b>	<b>14,906,371</b>	<b>27.57%</b>
Cheltuieli din exploatare	13,136,918	14,976,028	14.00%
Rezultat din exploatare	-1,452,465	-69,657	95.20%
EBIT	-1,452,465	-69,657	95.20%
EBITDA	-1,085,491	603,337	155.58%
<b>EBITDA Ajustată</b>	<b>-297,961</b>	<b>603,337</b>	<b>302.49%</b>
<b>Profit net</b>	<b>-1,470,032</b>	<b>-24,334</b>	<b>98.34%</b>

\*EBITDA ajustată la nivelul T1 2023 nu include impactul non-cash al Stock Option Plan, în valoare de 787,530 de lei.

## ANALIZĂ BILANȚ

Activele totale ale 2Performant au crescut cu 47% în primul trimestru al anului 2024, ca urmare a creșterii cu 78% a activelor imobilizate. Imobilizările au ajuns la 11.9 milioane de lei, avansul fiind determinat în principal de o creștere cu 79% a imobilizărilor necorporale, influențate de valoarea platformei 2Performant și de costurile echipei de Product Development și Business Intelligence care dezvoltă permanent platforma. În 2024, creșterea imobilizărilor necorporale reflectă extinderea și dezvoltarea activității platformei, precum și susținerea și implementarea noilor facilități din BusinessLeague.com, a actualizării procesului de onboarding, lansarea Vote Per Sale și a programului de mentorat. Imobilizările corporale au continuat să aibă o pondere nesemnificativă în totalul mijloacelor fixe, în valoare de 61 de mii de lei.

Activele circulante au crescut cu 13% în 2024, ajungând la 7.1 milioane de lei, pe fondul unei scăderii cu 7% a casei și conturilor la bănci. Cheltuielile plătite în avans au crescut cu 68% în primul trimestru din 2024 ajungând la 386 mii de lei. Pe de altă parte, creanțele au crescut cu 82%, până la 2.7 milioane de lei datorită trecerii unui jucător important din zona de plata Pre-Paid către Post-Paid, și datorită sezonității business-ului. Din punct de vedere al creanțelor, acestea păstrează un ritm stabil de timp de încasare. Creșterea creanțelor indică o creștere a volumului vânzărilor, precum și a creșterii prețului de vânzare a serviciilor oferite. Această creștere reflectă, de asemenea, dezvoltarea laturii comerciale a companiei.

În ceea ce privește datoriile, compania nu are nicio datorie pe termen lung. Datoriile curente au crescut cu 75%, ajungând la 7.5 milioane de lei, și prin prisma folosirii liniei de credit. Aceasta este folosită pentru operațiunile curente și acoperirea cash-flow-ului negativ cauzat de sezonitatea business-ului. Utilizarea liniei de credit trebuie apreciată ca și favorabilă, deoarece ea determină o dezvoltare actuală și viitoare a firmei.

Creșterea datoriilor comerciale față de anul anterior, se poate explica, de asemenea, prin: creșterea volumului de activitate al entității care implică o creștere a volumului achizițiilor de la terți și contractarea unor termeni contractuali cu furnizorii mai restrictivi. În plus, trebuie menționată și creșterea cheltuielilor de personal, de angajare și a cifrei de afaceri, aceasta reflectând taxele datorate la 31 martie 2024. Cu toate acestea, în ciuda unei ușoare creșteri, rata de îndatorare rămâne confortabil sub nivelul maxim recomandat, fiind de 39%.

Veniturile în avans au înregistrat o creștere de 26%, atingând suma de 2.9 milioane de lei, reprezentând comisioanele plătite de advertiseri în avans (venituri Pre-Paid). Creșterea acestor venituri se datorează fluctuațiilor sezoniere din activitate, precum și dezvoltării și extinderii afacerii prin îmbunătățirea produsului propriu și optimizarea eficienței operaționale.

Creșterea capitalurilor proprii cu 37% a fost determinată de îmbunătățirea rezultatului curent față de rezultatul înregistrat în primul trimestru din anul 2023. Această creștere reflectă o performanță mai bună a afacerii, ceea ce a condus la o creștere a capitalurilor proprii. Mai precis, rezultatele financiare îmbunătățite au contribuit la consolidarea poziției financiare a companiei prin sporirea capitalurilor proprii.

<b>Bilanț (RON)</b>	<b>T1 2023</b>	<b>T1 2024</b>	<b>YoY Var</b>
Active Imobilizate	6,656,708	11,874,730	79.32%
Active circulante	6,244,201	7,083,139	3.33%
Cheltuieli în avans	230,109	358,946	67.72%
<b>Total Activ</b>	<b>13,131,018</b>	<b>19,343,815</b>	<b>41.31%</b>
Datorii curente	4,277,944	7,491,608	70.17%
Provizioane	0	0	0.00%
Venituri în avans	2,342,557	2,949,126	28.51%
Capital Propriu	6,510,517	8,903,081	29.32%
<b>Total Pasiv</b>	<b>13,131,018</b>	<b>19,343,815</b>	<b>41.31%</b>

## INDICATORI FINANCIARI

Indicatorii de lichiditate, solvabilitate, grad de îndatorare, rata de îndatorare și raportul datorii/active sunt factori cheie pentru evaluarea capacității unei companii de a-și gestiona obligațiile financiare atât pe termen scurt, cât și pe termen lung. Acești indicatori se încadrează în limitele recomandate și acceptate și asigură totodată stabilitatea financiară a companiei. Lichiditatea, care reprezintă capacitatea de a transforma activele în bani lichizi pentru a face față obligațiilor curente, este în ușoară scădere, acest lucru se datorează investițiilor continue în dezvoltarea produsului propriu.

<b>INDICATORI de lichiditate, solvabilitate și risc</b>	<b>INTERVAL OPTIM</b>	<b>T1 2023</b>	<b>T1 2024</b>
Lichiditate curentă (AC/DC)	>2	1.46	0.95
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	>1	1.46	0.95
Lichiditate rapidă (Disponibilități/Datorii curente)	>0,5	1.12	0.59
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	3.07	2.58
Ind. gradului de îndatorare (DTL/Cap Proprii+DTL)	<50%	0.00%	0.00%
Rata de îndatorare (DT/TA)*100	<80%	32.58%	38.73%
Datorii / Active	< 1	0.33	0.39



# CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

Indicatori cont de profit și pierdere (RON)	T1 2023	T1 2024	YoY Var
Venituri din exploatare, din care:	11,684,453	14,906,371	28%
<b>Cifra de afaceri</b>	<b>10,453,730</b>	<b>12,750,200</b>	<b>22%</b>
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	1,229,913	2,152,737	75%
Alte venituri din exploatare	810	3,434	324%
Cheltuieli din exploatare, din care:	13,136,918	14,976,028	14%
Cheltuieli cu materii prime, materiale și energie	466	266	-43%
Cheltuieli cu personalul	3,152,909	2,834,253	-10%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	366,974	672,994	83%
Alte cheltuieli de exploatare	9,616,569	11,468,515	19%
<b>Rezultat din exploatare</b>	<b>-1,452,465</b>	<b>-69,657</b>	<b>95%</b>
Venituri financiare	39,015	63,054	62%
Cheltuieli financiare, din care:	56,582	17,731	-69%
<i>Cheltuieli privind dobânzile</i>	<i>42,123</i>	<i>5,748</i>	<i>-86%</i>
<b>Rezultat Financiar</b>	<b>-17,567</b>	<b>45,323</b>	<b>358%</b>
Venituri totale	11,723,468	14,969,425	28%
Cheltuieli totale	13,193,500	14,993,759	14%
EBITDA	-1,085,491	603,337	156%
<b>EBITDA Ajustată</b>	<b>-297,961</b>	<b>603,337</b>	<b>302%</b>
Profit brut	-1,470,032	-24,334	98%
<b>Profit brut Ajustat</b>	<b>-682,502</b>	<b>-24,334</b>	<b>96%</b>
Impozit	0	0	0%
<b>Profit net</b>	<b>-1,470,032</b>	<b>-24,334</b>	<b>98%</b>

\*EBITDA și Profitul brut ajustate în T1 2023 nu includ impactul non-cash al Stock Option Plan, în valoare de 787,530 de lei.

# INDICATORI DE BUSINESS

## VÂNZĂRI INTERMEDIATE

În primul trimestru al anului 2024, ecosistemul 2Performant a înregistrat un volum al vânzărilor de 648 mii, în linie cu același trimestru al anului 2023, însă cu o valoare a vânzărilor în creștere cu 10% atingând 31.5 milioane de euro. În primul trimestru al anului 2024, cei 6,600 de utilizatori ai platformei Companiei au generat 22.1 milioane de clickuri. În aceeași perioadă, comisioanele afiliaților au atins 1.8 milioane de euro, înregistrând o creștere de 7% față de primul trimestru din 2023, în timp ce comisioanele de rețea au înregistrat o creștere de 17%, ajungând la 562 mii de euro.

Rata de conversie în 2024 a crescut cu 0,3 puncte procentuale față de 2023, ajungând la 2.9%, în timp ce venitul mediu obținut de afiliați pentru fiecare 100 de clickuri a crescut cu 19%, atingând 8.27 euro. Eficiența investițiilor în marketingul afiliat s-a îmbunătățit, generând un câștig de 17.2 euro pentru fiecare euro investit, o creștere de 3% față de anul precedent.

Indicatorii esențiali de performanță monitorizați de companie, ce oglindesc cu acuratețe progresul ecosistemului 2Performant și al afacerii, au arătat o îmbunătățire notabilă în perioada analizată:

- Creșterea procentuală a valorii vânzărilor mediate prin 2Performant.com a fost de 10%;
- Procentul de creștere al comisioanelor marketerilor obținute din vânzările realizate a atins 7%;
- Rata de conversie s-a îmbunătățit cu 0.3 pp până la 2.9%

Indicatori de business	T1 2023	T1 2024	YoY Var
Vânzări intermediare	647K	648k	+784 0%
Clickuri intermediare	24.5M	22.1M	-2.4M -10%
Valoare vânzări generate (fără TVA)	28.8M €	31.5M €	+2.8M € +10%
Valoare comisioane marketeri	1.7M €	1.8M €	+0.12M € +7%
Valoare comisioane rețea	480K €	562K €	+0.082M € +17%
Valoarea medie a coșului (fără TVA)	44.45 €	48.66€	+4.21 € +10%
Rată de conversie medie pe 2Performant.com	2.60%	2.90%	+0.3pp +12%

## RELAȚII ACTIVE ȘI PRODUCTIVE ÎNTRE UTILIZATORII 2PERFORMANT.COM

Asigurarea calității relațiilor dintre magazinele online și afiliații din compania noastră reprezintă un aspect central al misiunii noastre și unul dintre principalii indicatori ai sănătății și durabilității ecosistemului 2Performant.

Pe de o parte, compania își concentrează atenția pe relațiile active, unde afiliații au colaborat cu un advertiser (magazin online), generând trafic către acesta. Pe de altă parte, sunt considerate relațiile productive acelea prin care afiliații au contribuit la generarea de vânzări pentru magazinele online.

În 2024, echipa noastră operațională a menținut un focus constant pe generarea și menținerea relațiilor de calitate și productive între utilizatorii platformei. Echipa 2Performant a demonstrat o aptitudine remarcabilă în identificarea și sprijinirea utilizatorilor de elită din rețea, acei afiliați care se remarcă prin performanțe deosebite în marketingul afiliat, încurajându-i să colaboreze pentru a maximiza rezultatele.

Un aspect esențial pentru ecosistemul 2Performant în 2024 a fost concentrarea pe îmbunătățirea calității rețelei prin susținerea utilizatorilor care aduc valoare, priorizând calitatea în defavoarea cantității relațiilor. Această abordare a fost importantă în obținerea unui volum de vânzări cu un număr mai mic de afiliați și magazine participante, consolidând astfel baza pentru un ecosistem mai robust și sustenabil.

Jucători cu trafic	T1 2023	T1 2024	YoY Var
#Afiliați	4,656	3,796	-860 -18.47%
#Advertiseri	563	555	-8 -1.42%
#Relații active	42,003	36,567	-5,436 -12.94%

Vânzări/ Jucători cu trafic	T1 2023	T1 2024	YoY Var
#Afiliați	139	171	32 23.02%
#Advertiseri	1,150	1,168	18 1.57%
#Relații active	15	18	3 20.00%

Jucători cu vânzări	T1 2023	T1 2024	YoY Var
#Afiliați	1,763	1,419	-344 -19.51%
#Advertiseri	540	545	5 0.93%
#Relații productive	12,598	11,592	-1,006 -7.99%

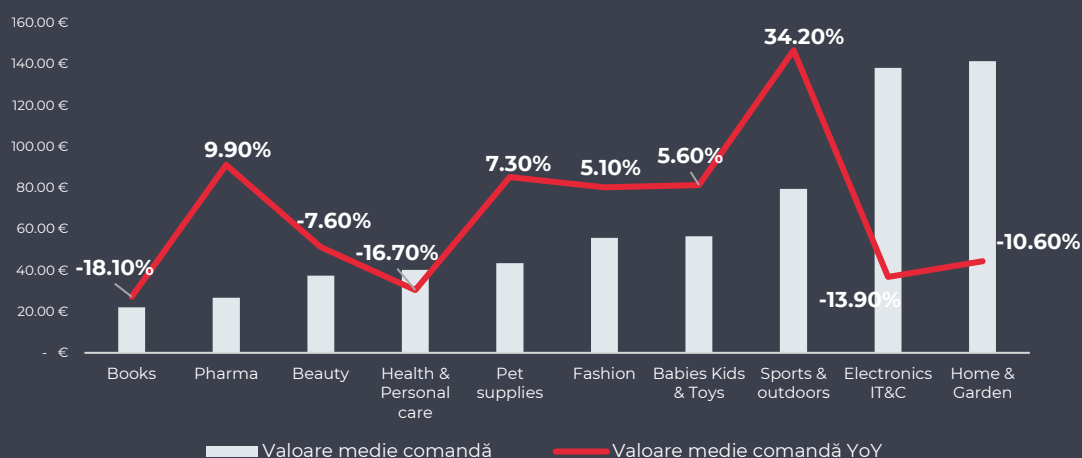
Vânzări/ Jucători cu vânzări	T1 2023	T1 2024	YoY Var
#Afiliați	367	457	90 24.52%
#Advertiseri	1,199	1,189	-10 -0.83%
#Relații productive	51	56	5 9.80%

## REPARTIZAREA VÂNZĂRILOR PE CATEGORII

În primul trimestru al anului 2024, s-au identificat 545 de platforme de comerț online distribuite în 24 de sectoare diferite, inclusiv domenii precum Modă, Cărți, Tehnologie, Farmaceutice, Auto și Servicii Financiare. În acest an, categoriile dominante de produse comercializate online au fost următoarele: Farmaceutice (cu o pondere de 36%), Cărți, Filme și Muzică (totalizând 16%), Modă (12%), produse de Beauty (9%), Electronice IT&C (8%), Jucării și articole pentru Copii (4%), articole pentru Casă și Grădină (4%), Produse pentru animale de companie (3%), obiecte de Sănătate și Îngrijire Personală (2%), echipament pentru Sporturi și activități în aer liber (1%), și Bijuterii (1%).

Top 10 Categori 2P	Valoare medie comandă	Valoare medie comandă YoY	Rata de Conversie	Venituri la 100 de clickuri	Venituri la 100 de clickuri YoY
Pharma	26.66 €	9.90%	4.30%	3.83 €	0.00%
Books	22.02 €	-18.10%	3.50%	7.87 €	41.20%
Fashion	55.74 €	5.10%	2.60%	12.54 €	37.00%
Beauty	37.36 €	-7.60%	2.90%	8.87 €	19.70%
Electronics IT&C	138.15 €	-13.90%	2.00%	8.88 €	19.60%
Home & Garden	141.48 €	-10.60%	1.30%	11.98 €	5.30%
Babies Kids & Toys	56.48 €	5.60%	2.70%	9.31 €	44.20%
Pet supplies	43.47 €	7.30%	5.00%	10.59 €	69.80%
Health & Personal Care	40.18 €	-16.70%	1.90%	8.05 €	-28.10%
Sports & outdoors	79.47 €	34.20%	2.00%	10.53 €	72.90%

### EVOLUȚIA AOV ÎN PRIMELE 10 CATEGORII DE PRODUSE





# DESPRE 2PERFORMANT

2Performant este prima companie de tehnologie listată la Bursa de Valori București și liderul pieței de marketing afiliat în România. Compania dezvoltă, operează și monetizează propriul produs tehnologic care stă la baza singurului campionat de e-commerce din lume – BusinessLeague.com - prin care magazinele online colaborează cu cei mai performanți profesioniști în digital marketing, printr-un model de cost per vânzare.

Cu o viziune unică la nivel global despre gamificarea colaborărilor în digital marketing, validată în piața din România și cu un potențial de creștere ridicat la nivel global, 2Performant a intermediat în 16 ani de activitate peste 12.4 milioane de vânzări online în valoare de 583 de milioane de euro, prin mai mult de 705 milioane de click-uri, pentru câteva mii de magazine online din România și din regiune, din peste 30 de industrii.

2Performant face parte din Noua Economie (Gig Economy), definită de digitalizare, democratizare, performanță și transparență. În contextul acesteia, abilitățile digitale și noile moduri de lucru și de colaborare între oameni și organizații stau la baza unor noi modele de business care generează oportunități noi în întreaga lume. Viziunea și dedicarea echipei sunt cele care au condus de la lansarea primei rețele de afiliere din România, la formarea și maturizarea pieței de profil și la dezvoltarea afacerii până astăzi. Aflată la intersecția dintre marketing afiliat și e-commerce și validând conceptul de gamificare în acest context, compania a lansat în 2022 primul campionat global de vânzări online, **Business League**. Acest campionat implică atât digital marketeri cât și magazine online, oferindu-le oportunități de creștere la nivel local și internațional și atrage în competiție următoarele generații de profesioniști într-un mod bazat pe gamificare, inovație și puterea comunității.

2020



2Performant, liderul pieței de marketing afiliat din România, se listează la BVB

De-a lungul timpului



12.4 milioane vânzări online



Vânzări în valoare de 583 milioane Euro

705 milioane click-uri

## MOMENTE CHEIE DIN EVOLUȚIA 2PERFORMANT



În 2008, 2Performant (la acea vreme, 2Parale) a introdus pe piața din România conceptul de marketing afiliat și prima rețea de acest tip. Aceasta se întâmpla la aproape 30 de ani de la conceptualizarea marketingului afiliat - ca referință, Amazon a lansat programul său de marketing afiliat în 1996 - și la puțin peste 10 ani de la lansarea primelor rețele de marketing afiliat din lume. De atunci, 2Performant și-a asumat rolul de lider și de formator al acestei piețe și a promovat marketingul afiliat drept unul dintre cele mai eficiente instrumente de promovare și vânzare pentru branduri, și un mod simplu și corect de a câștiga bani, pentru talentele digitale.

De-a lungul timpului, Compania a parcurs diferite etape, de la cele de testare și îmbunătățire a produsului, până la dezvoltarea unui model de afaceri unic, eficient, capabil să susțină un ritm de creștere accelerat pe termen mediu și lung. De asemenea, a atras o serie de business angels de renume și a realizat investiții de peste 2 milioane de euro în tehnologia proprie care stă la baza platformei 2Performant.com, pe care o operează și din care generează venituri. În 2011, compania a intrat pe piața din Bulgaria și de atunci abordează mai multe piețe externe, direct și prin parteneriate.

Un moment definitiv în istoria companiei îl reprezintă perioada 2015-2016, când a dezvoltat platforma actuală 2Performant.com, o platformă europeană în limba engleză, cu tranzacționare în monedele RON și Euro. Odată cu acesta are loc rebrandingul companiei către 2Performant.

În 2018 și 2019, 2Performant își diversifică și crește sursele de venit și își dezvoltă capacitățile de Business Intelligence și de Client Service oferit utilizatorilor platformei.

În data de 9 decembrie 2020, 2Performant a efectuat listarea tehnică pe piața AeRO a Bursei de Valori București, cu simbol 2P. Din octombrie 2021, acțiunile 2P sunt incluse în indicele BET-AeRO al Bursei de Valori București, care urmărește cele mai lichide companii listate pe piața AeRO.

În 2021, Compania a numit un Consiliu de Administrație și un Comitet Consultativ.

În plus, în anul 2021, echipa de Product Development a dezvoltat Big Bear, un upgrade tehnic pentru atribuirea



conversiilor în platforma 2Performant. Acest produs a fost lansat în anul 2022, iar până la finalul anului a captat peste 183 mii de vânzări suplimentare generate de afiliați pentru magazinele din 2Performant, fiind activat în această perioadă de peste 270 de magazine online.

De asemenea, în 2022, 2Performant a lansat prima competiție de e-commerce din lume - Business League - bazată pe colaborări directe dintre magazine online și talentele digitale din marketing - colaborări facilitate și automatizate de platforma 2Performant, având drept criteriu numărul de vânzări generate. În Sezonul 1 - Pilot al competiției, derulat pe parcursul a 16 săptămâni, afiliații și magazinele participante au generat 29.4 milioane de clickuri și peste 715,000 de vânzări online.

2023 a fost un an marcat de recorduri pentru companie, valoarea vânzărilor generate pentru magazinele online înscrise depășind pragul de 100 de milioane de euro pe parcursul unui an. În iunie 2023 numărul de vânzări intermediare prin platforma 2Performant a depășit 10 milioane. Acesta este și anul în care dimensiunea echipei a crescut la peste 50 de membri. Finalul anului 2023 a coincis cu încheierea primului sezon complet al competiției Business League și un rezultat remarcabil înregistrat în Black Friday, cea mai importantă campanie anuală pentru industria de e-commerce: o creștere de 75% a valorii vânzărilor față de aceeași perioadă a anului anterior. În contextul unei creșteri anuale de aproximativ 8% a pieței de e-commerce în România, 2Performant a înregistrat o valoare totală a vânzărilor intermediare cu 39% mai mare față de 2022.

În 2024 dezvoltările platformei vor favoriza și mai mult performanța campionilor din marketing și e-commerce.

În primul trimestru al anului 2024 performerii din marketingul digital au beneficiat de o mai mare vizibilitate și acces la o gamă variată de companii partenere, într-o piață în continuă creștere și evoluție. 2Performant își propune să devină leader în domeniul colaborării între companii și marketeri digitali, prin lansarea competiției Business League la nivel global.

Prin inovațiile și investițiile făcute, 2Performant va reuși să consolideze poziția sa pe piața globală a marketingului digital și să ofere oportunități unice campionilor din performance marketing și e-commerce. Astfel, se va crea un ecosistem favorabil pentru creșterea și reușita celor implicați în acest domeniu, aducând beneficii și rezultate remarcabile pentru toți cei implicați.

## BUSINESS LEAGUE

Business League este prima competiție de marketing din lume, o platformă inovatoare și dinamică, concepută pentru a revoluționa lumea marketingului pentru e-commerce prin introducerea unui sistem de gamificare totală. Acesta reprezintă prima competiție globală de comerț online care reunește participanții într-un clasament oficial bazat pe numărul de vânzări, oferind o nouă dimensiune competiției în domeniul marketingului digital și comerțului online.

Funcționând ca un univers al afacerilor, Business League îi invită pe utilizatori să participe într-o lume unde performanța în vânzări nu doar că este recunoscută și premiată în clasamente, dar este și vizualizată prin construirea de clădiri futuriste. Aceste clădiri formează cartierul elitelor din lumea comerțului online și simbolizează succesul și reputația în lumea digitală, transformând realizările de marketing în monumente virtuale impresionante.

Competiția este structurată pe cinci niveluri, reflectând diferite stadii de realizări în vânzări, de la Freelanceri (10 vânzări în 4 săptămâni) la Unicorni (10,000 de vânzări în 4 săptămâni), și este îmbogățită cu o serie de provocări (challenges) care testează o gamă largă de competențe relevante pentru marketingul digital. Acestea sunt concepute nu doar pentru a testa și a îmbunătăți abilitățile participanților, ci și pentru a aduce un element de noutate și entuziasm în procesul de marketing.

*"Povestea începe când utilizatorul, în rolul unui "rookie", pășește pentru prima dată în cartierul cyberpunk al viitorului comerțului digital - Business League. Aici, întâlnește personaje inedite și primește misiuni specifice, toate având scopul de a-l ajuta să urce în clasamente și să-și construiască o clădire tot mai înaltă. Acest parcurs nu este doar o călătorie a creșterii profesionale, ci și o aventură într-o lume plină de oportunități de afaceri și inovații în marketing unde sistemul de premii și bonusuri este conceput să recompenseze performanța printr-un sistem constant și echitabil".*

**Alain Gavriluțiu, Director Creație**

Season 3, Stage 1 Rounds 1-4	Prizes and Bonuses							
	Marketers				Merchants			
	1st Place	2nd Place	3rd Place	Weekly Bonus	1st Place	2nd Place	3rd Place	Weekly Bonus
<b>Unicorns</b>	€ 750	€ 525	€ 375	€ 200	€ 320	€ 160	€ 80	€ 80
<b>Corporations</b>	€ 250	€ 175	€ 125	€ 100	€ 160	€ 80	€ 40	€ 40
<b>Companies</b>	€ 100	€ 60	€ 40	€ 40	€ 80	€ 40	€ 20	€ 20
<b>Startups</b>	€ 30	€ 25	€ 20	€ 15	€ 40	€ 20	€ 10	€ 10
<b>Freelancers</b>	€ 15	€ 10	€ 5	€ 5	€ 20	€ 10	€ 5	€ 5

Fiecare Sezon Business League începe în luna decembrie și are 3 stadii a câte 4 runde pline de adrenalină fiecare, pentru toți competitorii deopotrivă, afiliați și advertiseri.

Business League este mai mult decât o competiție; este o comunitate de elită a celor mai buni specialiști în marketing, un loc unde inovația, creativitatea și performanța sunt celebrate și transformate într-un peisaj urban virtual spectaculos. Prin integrarea elementelor de gamificare, Business League reușește să motiveze și să inspire specialiștii în marketing să atingă noi culmi ale succesului, transformând lumea afacerilor într-un teren de joacă stimulat și competitiv.



# EVENIMENTE CHEIE ÎN T1 2024

## EVENIMENTE DE GUVERNANȚĂ

### AGOA & AGEA 2PERFORMANT DIN 22.04.2024

Pe 22.04.2024, au avut loc AGOA și AGEA ale 2Performant. În cadrul AGOA, acționarii au aprobat, printre altele, situațiile financiare aferente anului 2023 și BVC pentru 2024. De asemenea, acționarii au aprobat și prelungirea de către Companie a uneia sau mai multor finanțări și/sau facilități de credit (sau, după caz, suplimentarea celor existente) în valoare cumulată totală de până la 10 milioane de lei pentru finanțarea capitalului de lucru/investiții. Hotărârile sunt disponibile [aici](#).

### NUMIREA A DOI NOI MEMBRI ÎN CONSILIUL DE ADMINISTRAȚIE

În Adunarea Generală a Acționarilor din data de 22.04.2024, acționarii au aprobat numirea a doi noi membri ai Consiliului de Administrație, Vladimir Oane și Matei Pavel pentru un mandat de 3 ani, până la data de 22.04.2027.

Vladimir Oane este un reprezentant al noii generații de antreprenori în tehnologie. Are o experiență impresionantă în dezvoltarea de produse și companii inovatoare care au success la nivel global. Una dintre acestea este uberVU, o platformă de social analytics înființată și condusă de Vladimir Oane, care a fost ulterior achiziționată de HootSuite. Mai recent, a cofondat Deepstash, o aplicație globală pentru dezvoltare personală și profesională. De asemenea, Vladimir Oane contribuie la succesul multor companii de tehnologie din poziția de advisor sau membru al Board-ului.

Matei Pavel este antreprenor și investitor în tehnologie. A început relația cu 2Performant încă din 2011, când se afla în topul afiliaților din platformă, fiind numărul 1 în cel puțin 2 ani. În ultimii 10 ani, Matei Pavel a lansat o serie de business-uri online și de tehnologie de succes, fiind co-fondator T-Me Studios, unul dintre liderii globali în publishing de aplicații mobile, cu peste 1 miliard de descărcări (downloads), companie din care a făcut exit de succes în 2020. De asemenea, investește în afaceri din domenii diverse, la a căror creștere accelerată contribuie. Face parte din Boardul Veridion (fosta Soleadify) ocupându-se în mod direct de runda de finanțare din februarie 2023, unde aceștia au ridicat 6 milioane de dolari.

## EVENIMENTE DE BUSINESS

### NUMIREA DIRECTORULUI DE OPERAȚIUNI

La finalul lunii martie 2Performant a numit-o pe Cristina Angelescu (30 ani) în rolul de Chief Operating Officer (COO). În ultimii 4 ani a adus un aport valoros companiei prin echipa de Business Intelligence pe care a construit-o și a condus-o. Astfel, a ajutat la dezvoltarea companiei cu o viziune orientată spre data analytics.

Pe lângă experiența practică impresionantă, Cristina Angelescu aduce în noul său rol un bagaj important de cunoștințe, cu studii formale și informale în economie și antreprenoriat. Autodidactă, pasionată în domeniul data analytics, ea este pe punctul de a finaliza programul Executive MBA la Bucharest International School of Management (BISM), în

colaborare cu Maastricht University. Curiozitatea, dorința continuă de învățare și educația variată subliniază abilitatea ei de a aborda probleme complexe cu soluții inovatoare și strategice, ceea ce o face foarte compatibilă cu direcția de dezvoltare a 2Performant.

Misiunea ei principală, pentru următoarea perioadă, este susținerea expansiunii internaționale a companiei prin campionatul global de e-commerce Business League, bazat pe gamificare.

## CREȘTEREA CAPACITĂȚII DE EXTINDERE PE NOI PIETE

De la începutul anului 2024 Compania a definit obiectivele și planul de recrutare pentru o nouă echipă de Industry Managers, îmbunătățirea strategiei actuale de vânzări, procesele și performanțele echipei de vânzări, precum și implementarea unor noi dashboard-uri strategice pentru a monitoriza expansiunea Business League pe piețele regionale.

## LANSAREA DE NOI JUCĂTORI ÎN BUSINESS LEAGUE

În primul trimestru al anului 2024 2Performant a lansat 82 de noi comercianți în Business League, marcând o creștere de 44% comparativ cu anul anterior. Numărul de marketeri a crescut de asemenea cu 194 de newcomers. În același timeline, ecosistemul Business League a stabilit 6,700 de noi colaborări între marketeri și comercianți, 1,800 dintre acestea fiind facilitate de comerciații și marketerii lansați de la începutul anului.

## BUSINESS LEAGUE AWARDS GALA – NIGHT OF THE CHAMPIONS

Pe 29.01.2024 a avut loc cea de-a doua ediție a Business League Awards Gala, în cadrul căreia, 2Performant a onorat performanțele celor mai buni competitori din sezonul 2 Business League și a prezentat planurile de dezvoltare în cadrul platformei și ecosistemului.

## COMMUNITY MEETUPS

Pe 30.04.2024 2Performant a dat startul primului Meetup al anului. Business League Residence by 2Performant este un concept care aduce împreună Marketeri și Merchants în cadrul unor evenimente offline desfășurate de mai multe ori pe an. Aceste evenimente oferă participanților posibilitatea de a se întâlni, de a pune întrebări și de a obține răspunsuri, de a dezbate teme de interes comun, de a învăța unii de la alții și, nu în ultimul rând, de a socializa și de a se distra într-o atmosferă [relaxantă](#).

## CALITATEA ECOSISTEMULUI BUSINESS LEAGUE

2Performant a implementat o metodologie internă pentru a dezvolta reguli care să asigure calitatea ecosistemului BusinessLeague. Primul proiect pilot este o modalitate prin care se impun consecințe comercianților care rămân fără fonduri în platformă. Această funcționalitate este în prezent monitorizată în cadrul unor teste, înainte de a planifica lansarea acesteia.

### BUSINESS LEAGUE AWARDS GALA



+200 invitați

**PREMII**

10,000 €

### COMMUNITY MEETUPS



+35 invitați



## **DISCOVERY ÎN CADRUL PLATFORMEI**

### **LANSAREA BUSINESSLEAGUE.COM**

În ultimele trei luni, Compania a lansat [businessleague.com](https://businessleague.com). Acest site prezintă lumii produsul 2Performant și povestea Business League, celebrând rezultatele remarcabile ale utilizatorilor noștri în singurul campionat de e-commerce din lume. Viziunea noastră pentru lunile următoare este să rafinăm și să îmbunătățim structura și conținutul site-ului. Acest lucru va permite înglobarea mai eficientă a esenței Business League, afișând date relevante pentru a susține viziunea că un sistem gamificat, transparent și meritocratic reprezintă viitorul marketingului digital.

### **ACTUALIZĂRI PRIVIND PROCESUL DE ONBOARDING**

Pentru a reflecta spiritul inovativ al Business League, Compania a re-proiectat procesul de onboarding pentru Merchants și Marketers. Obiectivul 2Performant este să ofere o experiență eficientă și îmbogățită care să ajute utilizatorii să perceapă universul Business League încă de la această etapă inițială. Proiectul este în curs de desfășurare și se vor face actualizări continue, astfel încât fiecare iterație să ducă cât mai aproape de o călătorie ideală a utilizatorului.

### **LANSAREA VOTE PER SALE**

2Performant pune accent pe spiritul meritocratic al ecosistemului. Astfel, pe 29.01.2024 a fost lansat Vote per Sale, o funcționalitate a platformei prin care atât advertiserii cât și afiliații din Business League au posibilitatea de a vota, bazat pe contribuția lor în totalul numărului de vânzări, subiecte relevante pentru comunitate. Nu în ultimul rând, utilizatorii votează și categoriile pentru care primesc bonusuri în timpul pauzelor Business League, făcând experiența mai interactivă și răsplătind contribuția prin putere de vot bazată pe vânzări.

În cadrul celei de-a doua ediții Business League Awards Gala, din ianuarie 2024, utilizatorii au participat la un vot important pentru planurile și direcțiile BusinessLeague.com din 2024, propus de Dorin Boerescu, CEO al 2Performant, și anume "Susții roadmap-ul BusinessLeague.com pentru 2024/2025?".

### **LANSAREA PROGRAMULUI DE MENTORAT**

Compania și-a aliniat strategiile de engagement cu principiile Business League. Astfel la 01.04.2024 2Performant a lansat Programul de Mentorat care

permite ecosistemului să crească mai rapid pe cont propriu. Cei mai noi membri ai comunității (cei aflați în prima jumătate a clasamentului Start-ups) pot învăța timp de un sezon de la cei mai buni performeri din Business League, beneficiind de know-how-ul și ajutorul lor pentru îmbunătățirea performanțelor proprii.

## **ACTUALIZAREA TRACKING SYSTEM**

Compania îmbunătățește modelul 2Performant de atribuire pentru a identifica și acoperi cât mai eficient conversiile pe care sistemul clasic nu le captează datorită schimbărilor implementate de cele mai utilizate, la nivel global, browsere. Prin optimizarea acestui model de atribuire sunt reflectate cât mai corect eforturile marketerilor, cu impact și în creșterea ratei de conversie.

## **REVIZUIREA DESIGN-ULUI PROFILURILOR DE UTILIZATORI**

Compania a implementat un nou design pentru profilurile Marketerilor și a început revizuirea profilurilor de Merchants trecând astfel la următorul nivel de profesionalism, unul pe care îl merită pe deplin ambele categorii de jucători ai competiției globale Business League, pentru a putea să creeze relații eficiente și de lungă durată.





# 2PERFORMANT LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI

## TIMELINE BVB

Acțiunile 2P au intrat la tranzacționare pe piața SMT-AeRO a Bursei de Valori București în data de 9 decembrie 2020 după o listare tehnică.

Până în prezent 2Performant a realizat două operațiuni de majorare de capital, capitalul social al Companiei ajungând astfel la valoarea nominală de 1,303,304.3 RON.

Referitor la activitatea sa pe piața de capital, 2Performant intenționează să atragă investitori din rândul tinerilor, un aspect evidențiat prin sprijinul acordat Edbridge Academy. Un grup de tineri din cadrul academiei a participat împreună cu Dorin Boerescu la un eveniment menit să faciliteze dialogul cu investitorii.

2Performant a regândit de asemenea experiența investitorilor pe site-ul companiei, fiind adăugate analize noi privind evoluția 2Performant la Bursa de Valori București.

De la începutul anului 2024, investitorii au tranzacționat 1,007,091 de acțiuni 2P, în valoare totală de 2.67 milioane lei (valoare medie zilnică de tranzacționare de 28,116 de lei). Nu a avut loc nicio activitate de achiziționare a propriilor acțiuni de-a lungul primului trimestru al anului 2024. Emitentul nu deține filiale. Emitentul nu a emis obligațiuni și nici alte titluri de creanță datorie.

În plus, compania își propune să ajungă la un total de 2,500 de investitori, până la finalul anului 2024, iar până la sfârșitul anului 2025, obiectivul este să dubleze acest număr, atingând 5,000 de investitori. Se urmărește, de asemenea, o creștere a lichidității, de minim de 7.5 milioane lei pentru anul 2024 și o dublare a acestei sume, ajungând la 15 milioane lei în 2025.

## STRUCTURA ACȚIONARIATULUI LA 31.03.2024



Persoane fizice

**62.28%**

(8,116,342 acțiuni)

**DORIN  
BOERESCU**

**32.27%**

(4,206,405 acțiuni)

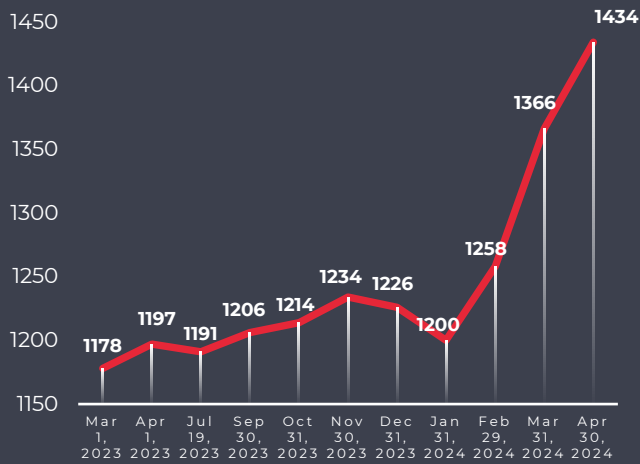


Persoane juridice

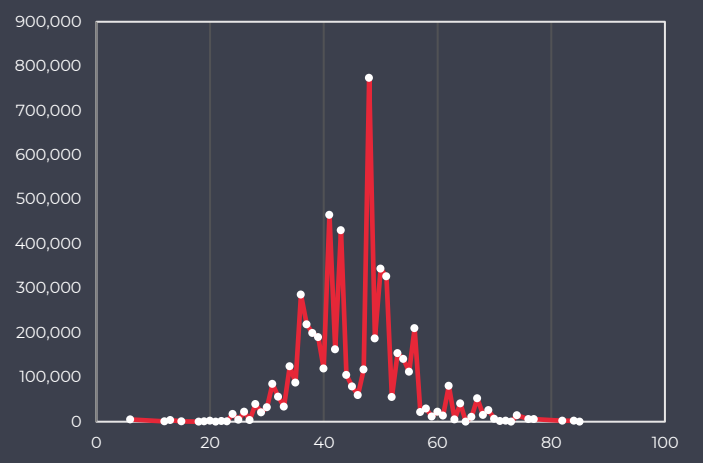
**5.45%**

(710,296 acțiuni)

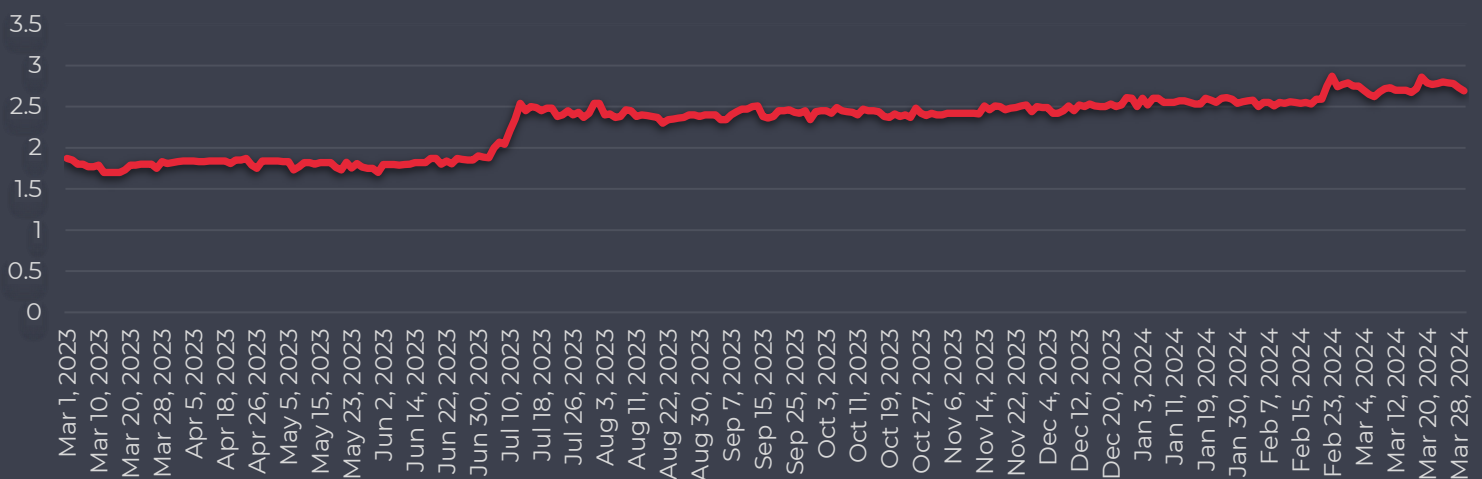
### EVOLUȚIA NUMĂRULUI DE INVESTITORI



### NUMĂR DE ACȚIUNI ÎN FUNCȚIE DE VÂRSTĂ



### EVOLUȚIA PREȚULUI ACȚIUNII 2P



# BILANȚ

Bilanț (RON)	T1 2023	T1 2024	YoY Var
<b>Active Imobilizate</b> , din care:	<b>6,656,708</b>	<b>11,874,730</b>	<b>78%</b>
Imobilizări necorporale	6,609,103	11,813,566	79%
Imobilizări corporale	47,605	61,164	28%
<b>Active Circulante (curente)</b> , din care:	<b>6,244,201</b>	<b>7,083,139</b>	<b>13%</b>
Creanțe	1,462,190	2,657,644	82%
Casa și conturi la bănci	4,782,011	4,425,495	-7%
<b>Cheltuieli în avans</b>	<b>230,109</b>	<b>385,946</b>	<b>68%</b>
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>13,131,018</b>	<b>19,343,815</b>	<b>47%</b>
<b>Datorii Totale</b>	<b>4,277,944</b>	<b>7,491,608</b>	<b>75%</b>
Datorii curente (<1 an)	4,277,944	7,491,608	75%
Provizioane	0	0	0%
<b>Venituri în avans</b>	<b>2,342,557</b>	<b>2,949,126</b>	<b>26%</b>
<b>Capital propriu</b> , din care:	<b>6,510,517</b>	<b>8,903,081</b>	<b>37%</b>
Capital social	1,303,304	1,303,304	0%
Prime de capital	6,420,099	6,420,099	0%
Rezerve	39,386	88,739	125%
Rezultatul reportat	217,760	1,115,273	412%
<b>Rezultatul exercițiului</b>	<b>-1,470,032</b>	<b>-24,334</b>	<b>98%</b>
Repartizarea profitului	0	0	0%
<b>TOTAL PASIV</b>	<b>13,131,018</b>	<b>19,343,815</b>	<b>47%</b>

# DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 20 mai 2024

Subsemnatul Dorin Boerescu, în calitate de Președinte Consiliu de Administrație 2Performant Network S.A. societate cu sediul social în București, Bd Corneliu Coposu 6-8, Unirii View Building, etaj 2 (office) ResCo-working09, sector 3, cod unic de înregistrare 26405652, număr de ordin la Oficiul Registrul Comerțului J40/493/2010, declar pe proprie răspundere, cunoscând dispozițiile art. 326 Noul Cod Penal, cu privire la falsul în declarații, următoarele:

- După cunoștințele mele, rezultatele financiare pentru perioada de trei luni încheiată la 31 martie 2024 au fost întocmite în conformitate cu standardele contabile aplicabile și oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea contabilă a activelor, obligațiilor, poziției financiare, contului de profit și pierdere ale companiei;
- Raportul trimestrial aferent perioadei 01.01.2024 - 31.03.2024, transmis operatorului pieței de capital - BVB - precum și Autorității de Supraveghere Financiară, prezintă în mod corect și complet informațiile despre companie.

Dorin Boerescu

Președinte Consiliu de Administrație 2Performant Network S.A.



