



 **PERFORMANT**  
DEDICATED TO MARKETING SUPERHEROES

Scrisoare CEO

**CONVOCATOR AGA ȘI  
PREZENTARE BUGET 2024**



Stimați investitori,

Într-un context global în care tehnologia evoluează cu o viteză accelerată iar schimbarea de generații din economia digitală se petrece sub ochii noștri, 2Performant va lansa pe 1 aprilie 2024 BusinessLeague.com - primul campionat de comerț online din lume.

Prin Business League magazinele și marketerii digitali colaborează într-un mediu gamificat, transparent, corect și predictibil, producând valoare din ce în ce mai mare în noua economie.

Anul trecut, prin 2Performant au fost generate vânzări online de peste 142 de milioane de euro, iar în 2024 ne propunem să depășim 200 de milioane de euro, conform bugetului pe care îl supunem votului vostru.

Proiectul, bazat pe un concept unic aflat la intersecția dintre comerțul online, digital marketing și gaming, reprezintă un diferențiator puternic pe care îl avem față de toate rețelele de afiliere din lume. Țin să subliniez încă o dată că este un proiect dezvoltat de la zero de echipa 2Performant pe baza experienței de peste 12 ani de gamificare a colaborărilor dintre branduri și talentele digitale.

Pe lângă creșterea din piața locală care este de așteptat să accelereze în 2024, prin această lansare, intenționăm să ne consolidăm poziția regională.

Începând cu luna aprilie vom relua planurile de extindere în CEE, pe 6 piețe pe care le cunoaștem - Cehia, Slovacia, Polonia, Ungaria, Croația și Bulgaria.

Anul trecut, 13% din cifra de afaceri 2Performant a provenit din aceste țări. Avem clienți, utilizatori, parteneri și notorietate de brand în fiecare dintre ele.

Din trimestrul al doilea vom investi în marketing, vânzări, participări la evenimente și construirea de comunități locale Business League în regiune. Momentul nu putea fi mai potrivit.

Comerțul online din CEE - o piață în creștere - este sub asaltul jucătorilor mari din China și din Vestul Europei, iar modelele tradiționale de a gestiona bugetele de performance marketing nu mai produc randamentele necesare.

Cererea de profesioniști din domeniu a explodat, iar modelul nostru este singurul care scoate în față adevărații performerii, de ambele părți - magazine și marketeri.

Transpuse în cifre operaționale, obiectivele noastre pe 2024 sunt următoarele:

	2023	2024	Variație
Magazine online (la final de an)	550	+1000	81.82%
Numar vânzări	2,858,928	4,144,838	44.98%
Valoare vânzări	€ 142,165,776	€ 216,582,601	52.35%

Pe baza lor ne propunem o creștere de 55% a cifrei de afaceri, dublarea profitului brut și creșterea EBITDA cu 131%, până la 5.6 Milioane RON. Găsiți bugetul detaliat în documentele publicate astăzi [aici](#).

Ambițiile noastre sunt însă chiar mai mari de atât.

După consolidarea poziției în regiune - pentru care ne uităm deja și la targeturi de achiziții - anul viitor vom pregăti intrarea pe piața din Statele Unite, o piață în care transparența, competitivitatea și plata pentru performanță sunt prevalente în ADN-ul majorității antreprenorilor și profesioniștilor digitali.

Planificăm această mișcare încă de la momentul listării, mă bucur că am ajuns în punctul în care ne putem asuma comunicarea ei publică.

E drept, foarte puține companii de tehnologie românești au reușit scalarea la nivel global a unui produs validat pe piața locală sau regională.

Pe ce mă bazez când spun că 2Performant poate reuși acolo unde cei mai mulți au eșuat?

## 1 **Avem un produs unic: o platformă care țintea specific noua generație de profesioniști din ecommerce cărora le oferă o experiență unică de muncă și educație profesională.**

De ce nu a văzut nimeni ruta asta în afară de noi? Pe lângă inspirație, finanțare, noroc, moment și multă muncă, 2Performant a mai avut un avantaj esențial față de alți jucători: În 2010 - 2012 piața de e-commerce și de digital marketing din România era formată exclusiv din oameni foarte tineri, marea majoritate early adopters. Pentru a-i atrage pe aceștia am recurs la strategia de gamificare, cu rezultatele care se văd în creșterea companiei de la lansare și până astăzi.

Practic, rezolvând o problemă a pieței locale de atunci, am găsit o soluție care rezolvă o problemă actuală și viitoare a noii generații de profesioniști la nivel global:

### **Cum va arăta o zi de muncă peste 5, 10 sau 20 de ani?**

Noi suntem siguri că viitorul muncii este un mediu gamificat și plătit la performanță, pentru care noi avem deja o abordare construită și validată în 12 ani.

Industria de ecommerce valorează astăzi peste 3,200 de miliarde de dolari la nivel mondial și este estimat să depășească 5,100 de miliarde în 2029.

Nu avem cum să ignorăm această oportunitate.

## 2 **Am văzut că se poate.**

Sunt sute de antreprenori români la nivel global cu afaceri de zeci, sute de milioane sau chiar miliarde de dolari. Pe câteva zeci dintre ei îi cunoaștem personal și în ultimii 20 de ani i-am urmărit pe toți cei care au încercat. Am învățat de la ei - atât din succese cât mai ales din eșecuri - ale lor dar și ale noastre.

**UiPath a arătat întregii lumi că România poate produce Unicorni listați pe Nasdaq.**

**Ne propunem să devenim unul dintre următorii.**

Este posibil? Da.

Este probabil? Statistica nu este în favoarea noastră însă ne uităm la asta ca la o oportunitate inaccesibilă celor mulți, un context care ne motivează.

Limitele sunt făcute pentru a fi depășite și răsplata pentru cei care reușesc este exponențial mai mare.

## 3 **Avem o echipă sudată care a dovedit în ultimii 2 ani că poate livra creștere prin inovație, predictibilitate și profitabilitate.**

**Ana Oprîță - Chief Technical Officer**

**Cristina Angelescu - Chief Operating Officer**

**Adriana Ionaș - Chief Financial Officer**

**Alain Gavriluțiu - Creative Director**

Sunt cei care conduc echipa 2Performant, au livrat rezultatele din ultimii ani și își asumă alături de mine planurile de extindere globală. Le mulțumesc atât lor cât și fiecăruia din cei peste 50 de oameni care formează azi echipa, pentru ambiție, răbdare și perseverență.

Pentru a susține creșterea planificată am început un amplu proces de adaptare a structurii și culturii interne, optimizare operațională, atragere și dezvoltare de competențe noi și îmbunătățirea retenției în echipă. Din ultimul trimestru al anului trecut, am adus alături de noi consultanți cu experiență în scalarea organizațiilor și adaptarea la mediul de lucru la distanță, iar rezultatele deja se văd.

Tot pentru a susține creșterea, vom extinde Consiliul de Administrație la 5 membri, pentru a aduce 2 antreprenori cu experiență în scalarea la nivel global care să contribuie direct atât la strategia și planificarea extinderii, cât și la implementarea ei.

Propunerile noastre sunt Matei Pavel și Vladimir Oane - ambii antreprenori în serie, cu cel puțin un exit semnificativ la activ către jucători internaționali și cu o foarte bună cunoaștere a piețelor în care intenționăm să intrăm.

Alături de ei, focusul membrilor actuali ai Consiliului - eu, Anda Patzelt și Iulian Cîrciumaru - va rămâne intensificarea relației cu piața de capital și asigurarea unui nivel de finanțare potrivit pentru oportunitatea pe care o vizăm.

Matei și Vladimir sunt alături de 2Performant încă de la începuturi și au făcut parte din board-ul consultativ atât înainte cât și după listare. Mă bucur că au acceptat propunerea de a candida la această poziție.

Găsiți detalii în convocatorul Adunărilor Generale - m-aș bucura mult dacă am primi și alte candidaturi din partea unor antreprenori sau profesioniști eligibili care își doresc să aibă un cuvânt de spus în creșterea viitoare a 2Performant.

#### **4 Avem acces la finanțare și experiență în atragerea de capital.**

Pentru investițiile de care avem nevoie în următorii 2 ani pentru a accelera creșterea în condiții de profitabilitate, vom efectua în acest an o majorare de capital, ale căror detalii le vom publica în luna mai 2024.

Avem o istorie de 15 ani în care am crescut permanent, respectând promisiunile făcute investitorilor. Am demonstrat că putem să creștem consistent în condiții de profitabilitate și ne propunem să facem asta în continuare.

Pentru eficiență, bazându-ne pe experiența acumulată de la listare, vă propunem delegarea implementării acestei operațiuni către Consiliul de Administrație, în limitele pe care le puteți vota la Adunările din 22 aprilie și ale căror detalii le găsiți în convocatorul publicat astăzi.

Banii ridicați prin majorare îi vom investi preponderent în promovare și vânzări pe piețele vizate, dar și pentru dezvoltarea în continuare a tehnologiei BusinessLeague.com. La momentul respectiv vom publica, bineînțeles, detalii despre destinația tuturor sumelor pe care intenționăm să le atragem

Comerțul online din regiune are zeci de mii de antreprenori onești, competenți și perseverenți - membri semnificativi ai noii generații de oameni de afaceri și profesioniști digitali.

Pentru cei ca ei - de oriunde din lume - construim BusinessLeague.com, iar prin investiția în 2Performant puteți capta o parte din valoarea pe care ei o creează în noua economie.

Vă invit, așadar, să citiți cu atenție ordinea de zi a Adunărilor Generale din 22 aprilie și să faceți tot posibilul să participați - online prin eVote sau fizic, la Hotel Marmorosch la ora 12:00 și 13:00. Dincolo de exprimarea votului fiecărui investitor interesat ne dorim foarte mult să primim feedback-ul vostru, mai ales al investitorilor tineri, așa că vă încurajez să ne trimiteți întrebări sau comentarii pe marginea documentelor publicate astăzi pe [investors@2performant.com](mailto:investors@2performant.com) dacă nu veți putea participa live - fizic sau online.

În încheiere vă invit ca înainte de a vă exprima prin vot opinia despre planurile noastre și bugetul propus pentru 2024, să reflectați la următoarele întrebări:

1. Care este potențialul de creștere locală/regională/globală al unui proiect aflat la intersecția dintre e-commerce, digital marketing și gaming, având la bază un model 100% bazat pe performanță: Cost Per Sale?
2. Cât poate capta 2Performant din această oportunitate la nivel local/regional/global și de ce resurse are nevoie pentru fiecare scenariu?

Vom afla răspunsurile împreună începând din aprilie.

Ne vedem pe 22.

Dorin Boerescu, CEO & co-founder