

Warszawa, 3 lipca 2008



Debiut na **NEW/connect**
RYNEK AKCJI GPW

MARKETEO.COM – sukces to kwestia czasu

Grupa MARKETEO.COM skupiająca międzynarodową platformę handlową oraz zintegrowane z nią portale branżowe, jest unikalnym rozwiązaniem na skalę światową.

Strategiczny cel - osiągnięcie pozycji lidera na rynku platform B2B w Europie

🕒 Grupa MARKETEO.COM to:

- zysk od początku istnienia, jako jedna z pierwszych firm w polskim Internecie
- lojalna międzynarodowa społeczność, zaufanie klientów, 9 lat na rynku internetowym
- świadomość marki
- współpraca i patronat nad wszystkimi najważniejszymi wydarzeniami branżowymi w kraju
- unikalne rozwiązania, łatwa, przyjazna nawigacja i wysoka interaktywność międzynarodowej platformy handlowej
- codziennie aktualizowane wiadomości branżowe, status prasy branżowej
- profil użytkownika (osoby decyzyjne w firmie)
- organizator wielu imprez branżowych (współorganizator konferencji i szkoleń branżowych)

🕒 Grupa MARKETEO.COM w liczbach:

- użytkownicy unikalni 2 597 114*
- odsłony 22 619 947*
- zarejestrowanych użytkowników
80 000 w tym 69 500 firm
- ofert biznesowych 232 000
- odwiedziny z 170 krajów

* podane liczby są w stosunku rocznym

Historia MARKETEO.COM

- lipiec 2008  zarejestrowanie 2000 firm z Chin w bazie platformy handlowej Marketeo.com
- styczeń 2008  osiągnięcie na platformie handlowej Marketeo.com w ciągu miesiąca 2,1 mln wyświetleń stron, 302 000 unikalnych wejść oraz 61 000 zarejestrowanych użytkowników w tym 56 000 firm
- grudzień 2007  przekształcenie firmy MARKETEO.COM Sp. z o.o. w MARKETEO.COM S.A.
- maj 2007  integracja 27 (w tym 8 międzynarodowych) branżowych giełd usługowo-handlowych z platformą handlową Marketeo.com
- marzec 2007  zmiana nazwy firmy z Citynet Media Sp. z o.o. na MARKETEO.COM Sp. z o.o.
- czerwiec 2006  uruchomienie pierwszej wersji międzynarodowej platformy handlowej Marketeo.com
- czerwiec 2004  przekształcenie firmy na Citynet Media Sp. z o.o.
- październik 2003  wyodrębnienie się ze struktur Citynet firmy Opony.com Sp. z o.o.
 ilość realnych użytkowników wszystkich portali przekracza 100 000
- marzec 2003  wprowadzenie na rynek 20-go portalu branżowego
- grudzień 2001  rozpoczęcie sprzedaży opon i felg przez Citynet w oparciu o domenę opony.com
- wrzesień 2000  powstanie pierwszych giełd usługowo-handlowych na portalach branżowych
- grudzień 1999  powstanie portali branżowych z elementami e-commerce: opony.com (obecnie Oponeo.pl S.A. spółka notowana na GPW, kapitalizacja 100 mln zł), opakowania.com.pl, tworzywa.com.pl, wentylacja.com.pl, drukarnie.com.pl, narzedzia.pl i wiele innych
- kwiecień 1999  rejestracja domen internetowych poprzez firmę Citynet Media s.c.

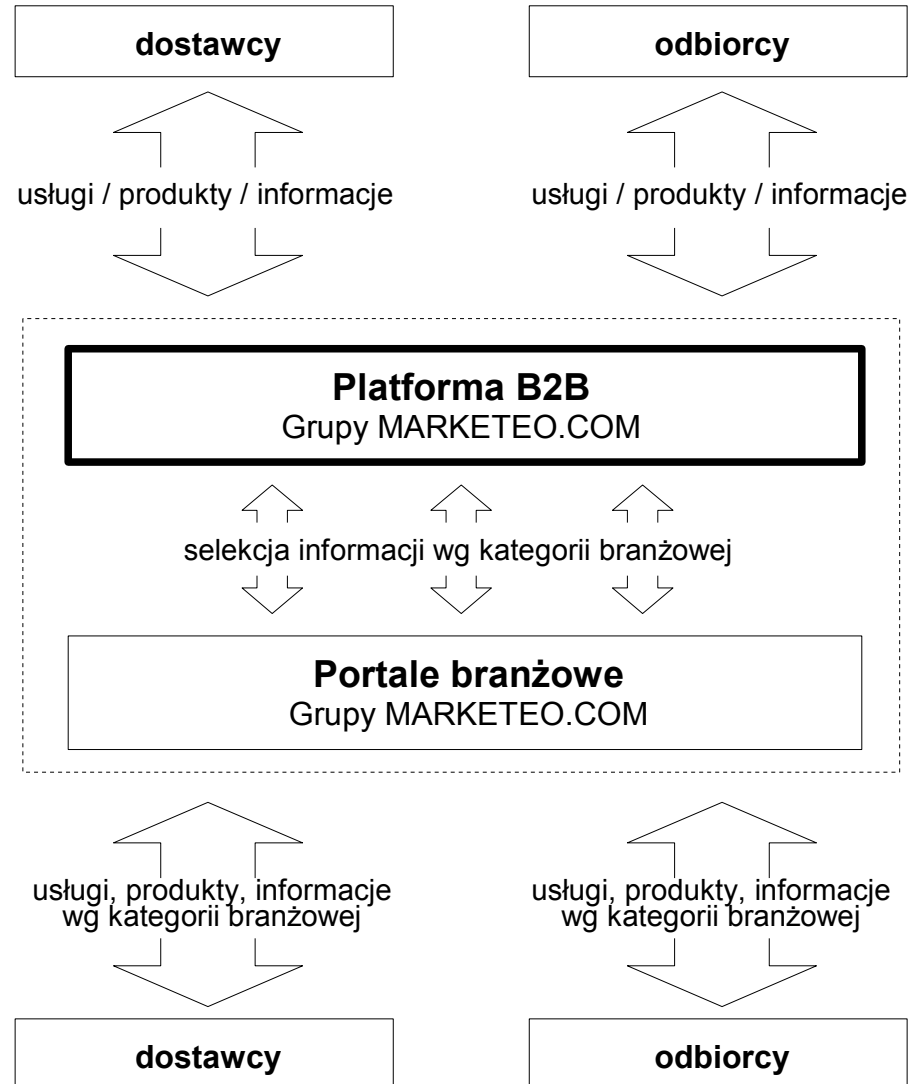
Unikalny model B2B

Platforma B2B:

- Selekcja treści wielojęzycznej platformy (usługi, produkty, informacje) wg wybranej kategorii lub za pomocą zaawansowanej wyszukiwarki
- Rejestracja firm w katalogu branżowym (tworzenie profilu firmy powiązanego z dodaną ofertą i innymi informacjami promującymi firmę)
- Dodawanie wielojęzycznej oferty (panel zarządzania produktami i ogłoszeniami, importer baz produktów dla hurtowników i sklepów internetowych)
- Składanie zapytań ofertowych (system wiadomości wewnętrznych między kontrahentami)
- Prowadzenie Business Blogu (informacje o nowościach, wydarzeniach, nowych technologiach i promocjach w firmie)
- Subskrybowanie treści (otrzymywanie na email powiadomień o nowościach w wybranych kategoriach branżowych)

Portale branżowe:

- Prezentacja treści platformy (usługi, produkty, informacje) odpowiadającej kategorii portalu branżowego
- Kontaktowanie społeczności biznesowej portali z oferentami platformy handlowej
- Promocja zasobów platformy handlowej (produkty, ogłoszenia, firmy) poprzez banery, moduły promocyjne, mailingi reklamowe, biuletyny, wydawnictwa prasowe



Platforma – „maszynka do robienia pieniędzy”

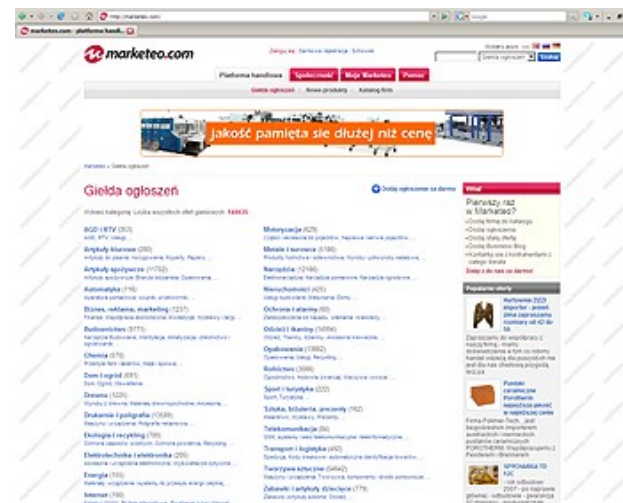
Po osiągnięciu „masy krytycznej” w maksymalnie krótkim okresie (200 000 firm do końca 2008r, obecnie 69 500 firm) zamierzamy wprowadzić płatne Pakiety PRO (abonament miesięczny 20zł) oraz związane z tym ograniczenia dla pakietów bezpłatnych.

Pakiet PRO – więcej możliwości dla biznesu

- Nieograniczony dostęp do danych kontaktowych (ukryte dane kontaktowe w pakiecie bezpłatnym)
- Priorytet przy wyświetlaniu w listach wyszukiwania
- Nieograniczona liczba dodawanych zasobów (m.in. produkty, ogłoszenia, dodatkowe zdjęcia w ofercie)
- W szczegółach produktu opcja „przejdź do sklepu” oferenta
- Nieograniczona możliwość przysyłania zapytań ofertowych w systemie wiadomości wewnętrznych
- Rozbudowana mini strona firmy z prezentacją video
- Możliwość darmowej reklamy i promocji produktów
- Formalna autoryzacja (sprawdzony partner, prestiż, zaufanie)

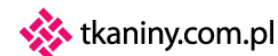
Potencjał platformy z pakietami płatnymi

- w samej tylko Polsce istnieje 3.5 mln firm (źródło: GUS) - zasięg platformy jest globalny - firmy z całego świata
- ponad 93% firm z Polski korzysta z Internetu (źródło:ITU)
- **20 zł / m-c x 12 m-cy x 200 000 firm = 48 000 000 zł / rok**
- potencjał platformy to ok. 48 mln zł / rok z Pakietów PRO
- 10% z potencjału to 4,8 mln zł / rok



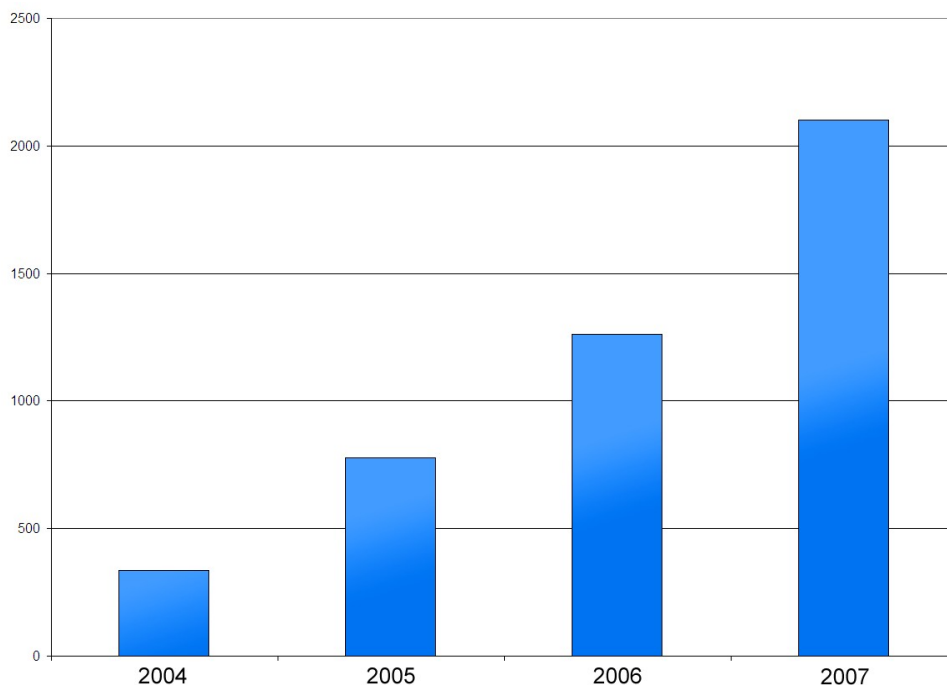
Serwisy Grupy MARKETEO.COM

W 2007 roku serwisy Grupy MARKETEO.COM odwiedziło **1 082 386 unikalnych użytkowników** z 170 krajów, w tym najczęściej z Polski, Chin, Niemiec, Rosji, UK, USA, Ukrainy, Francji, którzy wygenerowali łącznie **10 840 951 wyświetleń stron**.



Na reklamie internetowej zarabiamy systematycznie

Reklamodawcy zamawiający kampanię reklamową



Realizowane przez nas kampanie reklamowe są emitowane na platformie handlowej Marketeo.com oraz na ponad 20-stu portalach branżowych Grupy MARKETEO.COM.

Posiadamy doświadczony dział sprzedaży reklamy, współpracujący z największymi domami mediowymi oraz własne studio kreacji reklamy (wewnętrzna agencja reklamowa).

Od 2004 roku systematycznie powiększa się ilość stałych reklamodawców bezpośrednich, ale również kampanii przy wykorzystaniu sieci **Ad.Net**, **MindShare Interaction**, **CR Media Internet**, **Starcom**, **AbroMedia**.

Struktura przychodów w latach 2008-2009

Rok 2008

- ⊙ sprzedaż reklamy (dział sprzedaży) – 79% *przychodów*:
 - banery reklamowe
 - mailingi „zewnętrzne” i „wewnętrzne” (zewnętrzne – wysyłane na skrzynki pocztowe zarejestrowanych użytkowników, wewnętrzne – wysyłane do użytkowników platformy handlowej w systemie wiadomości wewnętrznych)
 - artykuły sponsorowane
 - sponsoring biuletynu reklamowego
 - inne formy reklamy
- ⊙ sprzedaż powierzchni reklamowej za pośrednictwem umowy z siecią Adnet – 15% *przychodów*
- ⊙ sprzedaż reklamy sieci Google AdSense – 5% *przychodów*
- ⊙ dochód z organizacji imprez branżowych (regaty, konferencje) – 1% *przychodów*

Rok 2009

- ⊙ sprzedaż usług płatnych na platformie handlowej Marketeo.com (dział sprzedaży) – 40% *przychodów*:
 - pakiet płatny Pro (abonament)
 - prezentacje video firmy
 - zlecenie tłumaczenia oferty
 - dział praca
- ⊙ sprzedaż reklamy (dział sprzedaży) – 26% *przychodów*:
 - banery reklamowe
 - mailingi „zewnętrzne” i „wewnętrzne” (zewnętrzne – wysyłane na skrzynki pocztowe zarejestrowanych użytkowników, wewnętrzne – wysyłane do użytkowników platformy handlowej w systemie wiadomości wewnętrznych)
 - promocja produktów w boksach reklamowych (PromoBox)
 - artykuły sponsorowane
 - sponsoring biuletynu reklamowego
 - inne formy reklamy
- ⊙ sprzedaż powierzchni reklamowej za pośrednictwem umowy z siecią Adnet – 23% *przychodów*
- ⊙ sprzedaż reklamy sieci Google AdSense – 10% *przychodów*
- ⊙ dochód z organizacji imprez branżowych (regaty, konferencje) – 1% *przychodów*

Strategia na lata 2008-2010

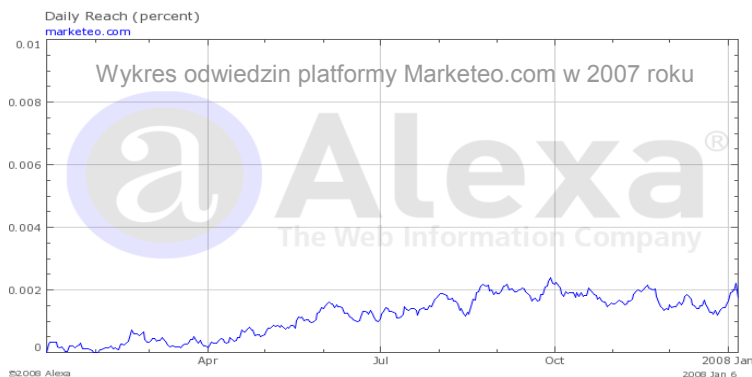
Osiągnięcie pozycji lidera B2B w Europie poprzez:

- rozbudowa platformy oraz portali branżowych Grupy MARKETEO.COM
- współpraca z portalami horyzontalnymi polskimi i zagranicznymi
- wdrożenie systemu zlecenia tłumaczenia kontentu oferentów (zapytań oferentów w systemie wiadomości wewnętrznych platformy handlowej, opisów firm, produktów, ogłoszeń itp.)
- wdrożenie programu partnerskiego
- rozbudowa „społeczności Internetowej”, zwiększenie interaktywności platformy
- zwiększenie zasięgu platformy i bazy użytkowników MARKETEO.COM m.in. poprzez przejęcia domen i kupowanie wyselekcjonowanych baz branżowych
- zintensyfikowanie kampanii autopromocyjnych w tym wielojęzyczne kampanie Google AdWords
- wprowadzenie pakietów płatnych po osiągnięciu masy krytycznej
- rozbudowa działu marketingu i IT

Społeczność w liczbach

MARKETEO.COM od początku istnienia odnotowuje stały wzrost popularności platformy handlowej oraz portali branżowych, który jest oceniany na podstawie przyrostu unikalnych użytkowników oraz odsłon monitorowanych przez system Google Analytics oraz ranking Alexa.com.

- 2 597 115 unikalnych użytkowników ze 170 krajów w całym 2007 roku (210% wzrostu w stosunku do 2006 roku)
- 22 619 947 odsłon w całym 2007 roku (280% wzrostu w stosunku do 2006 roku)



W styczniu 2008 roku ustanowiliśmy nowy rekord oglądalności platformy handlowej Marketeo.com:

- 2,1 mln odsłon
- 0,5 mln unikalnych użytkowników w całej Grupie Marketeo.com (w samej platformie 0,3 mln)

Społeczność platformy handlowej i portali branżowych

w szt.	UU*	PV**
I kw 2007	555 254	3 031 615
II kw 2007	758 851	5 598 943
III kw 2007	954 371	6 454 898
IV kw 2007	1 162 617	7 534 491
Razem 2007	2 597 114	22 619 947

* UU – użytkownik unikalny (unique user) – termin określający prawdopodobną liczbę pojedynczych korzystających z danego serwisu internetowego. Do momentu wprowadzenia sposobów ustalania liczby unikalnych użytkowników liczyło się pojedyncze wizyty lub odsłony stron www. Liczba pojedynczych odsłon stron nie jest jednak najlepszą miarą ich popularności, gdyż jedna osoba może ich wykonywać setki nawet jednego dnia

** PV – odsłony (page view) – termin określa zdarzenie polegające na obejrzeniu strony monitorowanej. Monitorowaniu podlegają tylko strony, w kodzie którym umieszczono skrypt zliczający. Liczba odsłon jest statystyką, która jest najbardziej wrażliwa na zmiany natężenia ruchu na witrynie. Nagły wzrost lub spadek popularności witryny będzie najlepiej widoczny przy porównywaniu właśnie liczby odsłon w kolejnych przedziałach czasu. Dla przykładu – można wyobrazić sobie hipotetyczną sytuację, w której w dwóch kolejnych miesiącach liczba wykonanych wizyt jest taka sama, natomiast liczba odsłon w drugim miesiącu była pięciokrotnie większa niż w pierwszym (oznacza to, że wizyty w drugim miesiącu były pięciokrotnie dłuższe niż w pierwszym miesiącu)

Czynniki przewagi konkurencyjnej

- Grupa MARKETEO.COM skupiająca międzynarodową platformę handlową oraz zintegrowane z nią portale branżowe, jest unikalnym rozwiązaniem na skalę światową
- najbardziej atrakcyjne domen portali branżowych (m.in. opakowania.com.pl, tworzywa.com.pl, wentylacja.com.pl, drukarnie.com.pl, narzedzia.pl, budowa.com.pl)
- wysoka pozycja w organicznych wynikach wyszukiwarek Google.com, Yandex.ru, Yahoo.com (dla frazy „platforma handlowa” pozycja nr 1 w wyszukiwarce Google.com)
- stały wzrost użytkowników, zakładanych kont oraz powiększająca się co roku ilość kampanii reklamowych
- doświadczona i elastyczna kadra IT, tworząca unikalne rozwiązania informatyczne (systemy mailingowe, systemy emisji reklamy, sklepy internetowe, importer bazy produktów dla hurtowników i sklepów internetowych)
- własna serwerownia oraz struktura informatyczna
- własne studio kreacji reklamy (wewnętrzna agencja reklamowa)
- własny doświadczony dział sprzedaży reklamy, współpracujący z największymi domami mediowymi
- świadomość marki wśród lojalnej i długoletniej międzynarodowej społeczności branżowej
- niski koszt pracy pracowników (woj. Kujawsko-pomorskie), korzystanie ze „zdalnych” zasobów ludzkich - zmniejszanie kosztów poprzez pracę via Internet (e-redakcja)
- silna pozycja w wielu branżach (dywersyfikacja)
- wysoki standard obsługi klienta
- stała i wieloletnia współpraca (patronat) z wszystkimi targami krajowymi (w tym PLASTPOL na wyłączność) i wybranymi zagranicznymi

Podsumowanie

- MARKETEO.COM to dynamicznie rozwijająca się firma, z unikalnym modelem biznesowym - międzynarodowa platforma handlowa wspierana przez ponad 20 portali branżowych Grupy Marketeo.com
- od początku działalności, jako jedna z pierwszych firm polskiego Internetu odnotowuje zysk, brak obciążeń finansowych
- długoletnie doświadczenie w biznesie poparte własnymi zasobami ludzkimi (prowadzenie 27, w tym 8 międzynarodowych branżowych giełd usługowo-handlowych)
- dywersyfikacja rynku (obsługa wszystkich branż)
- wysoki poziom obsługi, dzięki pełnej integracji systemów e-commerce i księgowości
- podwójny impuls rozwojowy, wzrost rynku reklamy (CR Media Consulting prognozuje w latach 2007-2009 śr. dynamikę wzrostu wartości rynku reklamy na poziomie 8,5 – 9,5 % rocznie, w tym stale będzie wzrastać udział Internetu kosztem mediów tradycyjnych) oraz penetracji Internetu (37,31 % Polaków w 2006 roku wg badań SMG/KRC, w 2005 roku 28,8% Polaków, Wg prognoz Międzynarodowej Unii Telekomunikacji, w 2010 z Internetu będzie korzystać 50 proc. Polaków)
- rosnąca ilość użytkowników Grupy MARKETEO.COM (32 154 w 2004 r. oraz 2 597 114 w 2007 r.) źródło: Google Analytics
- rosnąca ilość klientów zamawiających reklamę (336 w 2004 r. oraz 2100 w 2007 r.)
- posiadanie najbardziej atrakcyjnych domen portali branżowych (m.in. opakowania.com.pl, tworzywa.com.pl, wentalcja.com.pl, drukarnie.com.pl, narzedzia.pl, budowa.com.pl)
- doświadczona i elastyczna kadra IT, tworząca unikalne rozwiązania informatyczne (systemy mailingowe, systemy emisji reklamy, sklepy internetowe, importer bazy produktów dla hurtowników i sklepów internetowych)
- własne studio kreacji reklamy (wewnętrzna agencja reklamowa)
- niski koszt pracy pracowników (woj. Kujawsko-pomorskie) oraz korzystanie ze „zdalnych” zasobów ludzkich - zmniejszanie kosztów poprzez pracę via Internet
- stała i wieloletnia współpraca (patronat) z wszystkimi targami krajowymi (w tym PLASTPOL na wyłączność) i wybranymi zagranicznymi
- lojalna i długoletnia międzynarodowa społeczność branżowa

Dokąd zmierzamy

- 🎯 W 2008 roku **NewConnect**



- 🎯 W 2009 roku **GPW**





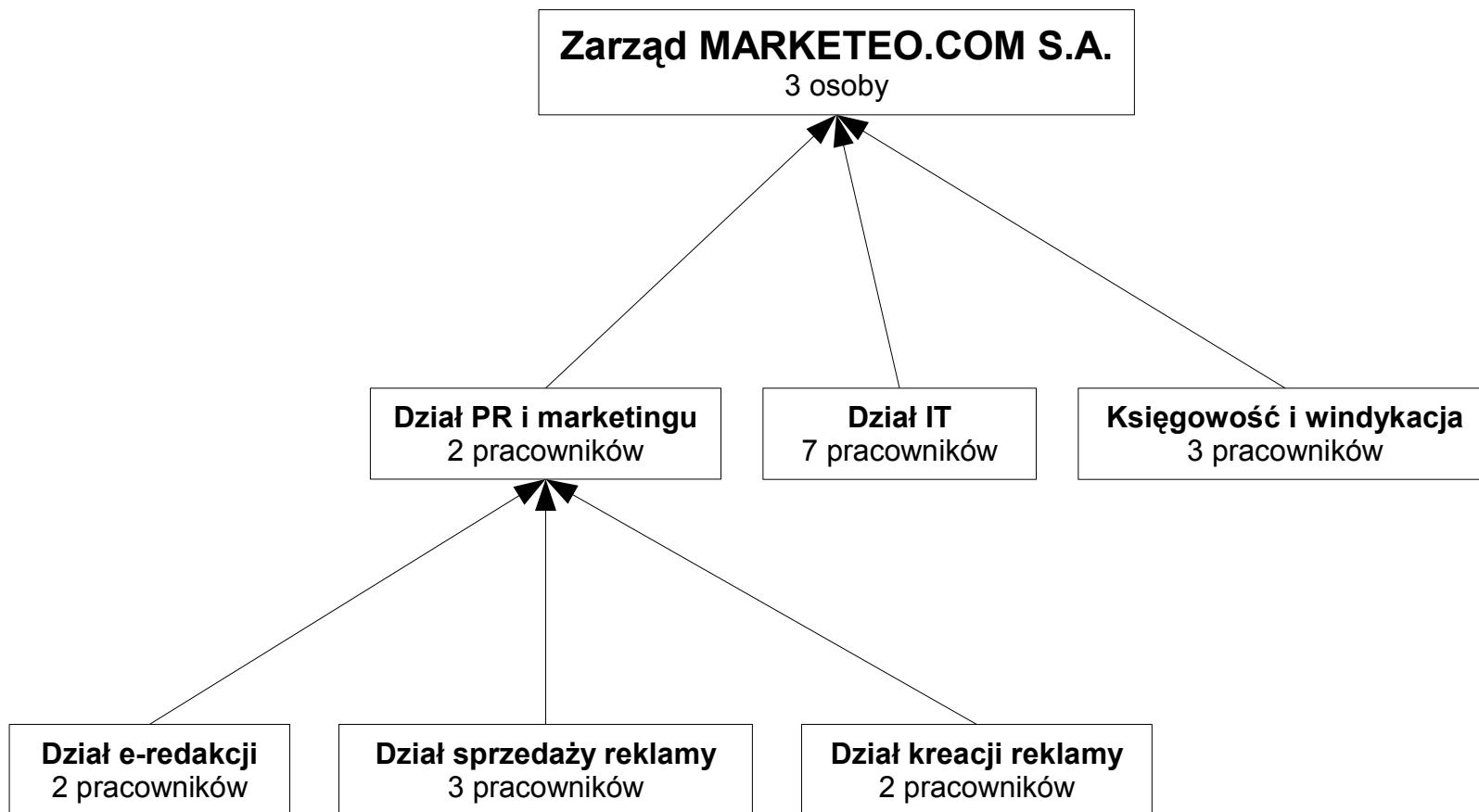
Dariusz Topolewski

- Prezes firmy Oponeo.pl S.A (spółka notowana na GPW, kapitalizacja 100 mln zł)
- Pomysłodawca i współzałożyciel firm: MARKETEO.COM S.A. i Oponeo.pl S.A.
- Przewodniczący Rady Nadzorczej w firmie MARKETEO.COM S.A.

Ryszard Zawieruszyński

- Prezes firmy MARKETEO.COM
- Przewodniczący Rady Nadzorczej Oponeo.pl S.A.
- Współzałożyciel firm: MARKETEO.COM S.A. i Oponeo S.A.

Struktura firmy



Pracownicy



Inwestuj w akcje

