

HUUUGE

II KW. 2024

PREZENTACJA

WRZESIEŃ 2024



ZASTRZEŻENIE PRAWNE



Niniejsza prezentacja ("Prezentacja") została przygotowana przez Huuuge, Inc, ("Spółka"). Zapoznając się z treścią Prezentacji, wyrażasz zgodę na poniższe ograniczenia.

Prezentacja jest chroniona prawem autorskim, w szczególności ustawą z dnia 4 lutego 1994 r, o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie części lub całości zdjęć i grafik zawartych w Prezentacji bez zgody autora jest zabronione.

Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży lub objęcia ani zaproszenia do złożenia oferty nabycia lub objęcia papierów wartościowych. Niniejsza Prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjny. Niniejsza Prezentacja nie jest ani nie stanowi części oferty i nie powinna być interpretowana jako oferta, zachęta lub zaproszenie do sprzedaży lub emisji, lub oferta, zaproszenie lub zaproszenie do subskrypcji, gwarantowania, kupna lub innego nabycia papierów wartościowych Spółki lub którejkolwiek z jej spółek zależnych w jakiegokolwiek jurysdykcji, lub zachęta/zalecenie do podjęcia działalności inwestycyjnej w jakiegokolwiek jurysdykcji. Ani niniejsza Prezentacja, ani jakakolwiek jej część, ani fakt jej dystrybucji lub emisji nie mogą stanowić podstawy ani nie można na nich polegać w związku z jakąkolwiek umową, zobowiązaniem lub decyzją inwestycyjną.

Informacje zawarte w niniejszym dokumencie mają jedynie charakter wstępny i orientacyjny i nie mają na celu zawarcia informacji, które byłyby wymagane do oceny Spółki, jej sytuacji finansowej i/lub jakiegokolwiek decyzji inwestycyjnej. Niniejsza Prezentacja nie ma na celu zapewnienia i nie należy na niej polegać w zakresie doradztwa księgowego, prawnego lub podatkowego, ani nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej. Niniejsza Prezentacja została przedstawiona w połączeniu z prezentacją ustną i nie powinna być wrywana z kontekstu.

Żadne informacje zawarte w niniejszej Prezentacji nie mogą być traktowane jako porada inwestycyjna lub rekomendacja inwestycyjna. Informacje zawarte w Prezentacji nie zostały niezależnie zweryfikowane. Nie składa się żadnych oświadczeń, gwarancji ani zobowiązań, wyraźnych lub dorozumianych, ani nie należy polegać na rzetelności, dokładności, kompletności lub poprawności informacji lub opinii zawartych w niniejszej Prezentacji.

Kwestie omówione w niniejszej Prezentacji mogą stanowić stwierdzenia dotyczące przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości stanowią stwierdzenia inne niż stwierdzenia faktów historycznych. Stwierdzenia zawierające słowa "oczekuje", "zamierza", "planuje", "uważa", "przewiduje", "będzie", "celuje", "dąży", "może", "byłby", "mógłby", "będzie kontynuować" i podobne stwierdzenia o charakterze przyszłym lub wybiegającym w przyszłość identyfikują takie stwierdzenia dotyczące przyszłości.

Stwierdzenia dotyczące przyszłości obejmują w szczególności stwierdzenia dotyczące wyników finansowych, strategii biznesowej, planów i celów Spółki w zakresie przyszłej działalności (w tym potencjału wzrostu). Wszystkie stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszej Prezentacji odnoszą się do kwestii, które wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem, niepewnością i innymi czynnikami, które mogą spowodować, że rzeczywiste wyniki, wydajność lub osiągnięcia Spółki będą istotnie różnić się od tych wskazanych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości oraz od wyników, wydajności lub osiągnięć Spółki w przeszłości. Takie stwierdzenia dotyczące przyszłości opierają się na różnych założeniach i szacunkach dotyczących przyszłych wydarzeń, w tym licznych założeniach dotyczących obecnych i przyszłych strategii biznesowych Spółki oraz przyszłego środowiska operacyjnego, Chociaż Spółka uważa, że te szacunki i założenia są uzasadnione, mogą one okazać się błędne.

Informacje, opinie i stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszej Prezentacji dotyczą wyłącznie stanu na dzień niniejszej Prezentacji i mogą ulec zmianie bez powiadomienia. Spółka, jej dyrektorzy, przedstawiciele, pracownicy i doradcy nie zamierzają i wyraźnie zrzekają się jakiegokolwiek obowiązku, zobowiązania lub odpowiedzialności za sporządzenie lub rozpowszechnienie jakiegokolwiek uzupełnienia, zmiany, aktualizacji lub korekty jakichkolwiek informacji, opinii lub stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w niniejszej Prezentacji w celu odzwierciedlenia zmiany jakichkolwiek zdarzeń, warunków lub okoliczności. W zakresie dozwolonym przez obowiązujące przepisy prawa, ani Spółka, ani żaden z jej podmiotów powiązanych, doradców lub przedstawicieli nie ponosi jakiegokolwiek odpowiedzialności (z tytułu zaniedbania lub z innego tytułu) za jakiegokolwiek straty wynikające z jakiegokolwiek wykorzystania niniejszej Prezentacji lub jej treści, lub powstałe w inny sposób w związku z niniejszą Prezentacją.

Niniejsza Prezentacja nie jest przeznaczona do rozpowszechniania lub wykorzystywania przez jakąkolwiek osobę lub podmiot w jakiegokolwiek jurysdykcji, w której takie rozpowszechnianie lub wykorzystywanie byłoby sprzeczne z lokalnymi przepisami prawa lub regulacjami, lub które nakładałoby na Spółkę lub którykolwiek z jej podmiotów stowarzyszonych obowiązek uzyskania zezwolenia, powiadomienia, uzyskania licencji lub spełnienia innych wymogów rejestracyjnych zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Nieprzestrzeganie tego ograniczenia może stanowić naruszenie amerykańskich przepisów dotyczących papierów wartościowych. Osoby, które wejdą w posiadanie niniejszej Prezentacji, powinny przestrzegać wszystkich takich ograniczeń.

DZISIEJSI PREZENTUJĄCY



Wojciech Wronowski

Dyrektor Generalny
(CEO)



Marek Chwałek

Skarbnik, Wiceprezes Wykonawczy
ds. Finansowych



Aby dowiedzieć się więcej, wejdź na: ir.huuugegames.com/pl

PODSUMOWANIE

Huuuge Casino i Billionaire Casino przekroczyły 2 mld USD przychodów od premiery

Silne przepływy pieniężne, utrzymana wysoka rentowność

32,7 mln USD przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej wygenerowane w I półroczu 2024 roku

Flagowe tytuły: stabilizacja DAU, utrzymane wysokie ARPPU

DAU – lekki spadek kw./kw. oraz wzrost rdr

Harmonogram wdrożenia nowych funkcjonalności przesunięty z pierwszego na drugie półrocze 2024 roku

Spadek przychodów w II kw. 2024 spowodowany słabszym rynkiem gier typu social casino

Wzrost kanału Direct-To-Consumer

DTC odpowiadało za 12% sprzedaży w II kw. 2024



63 mln USD

Przychody

-8,4% rdr, -5,4% kdk

19 mln USD

Skorygowana EBITDA

-29,3% rdr, -11,4% kdk

31%

Marża skoryg. EBITDA

-9,1pp rdr, -2,1pp kdk

18 mln USD

Przepływy operacyjne netto

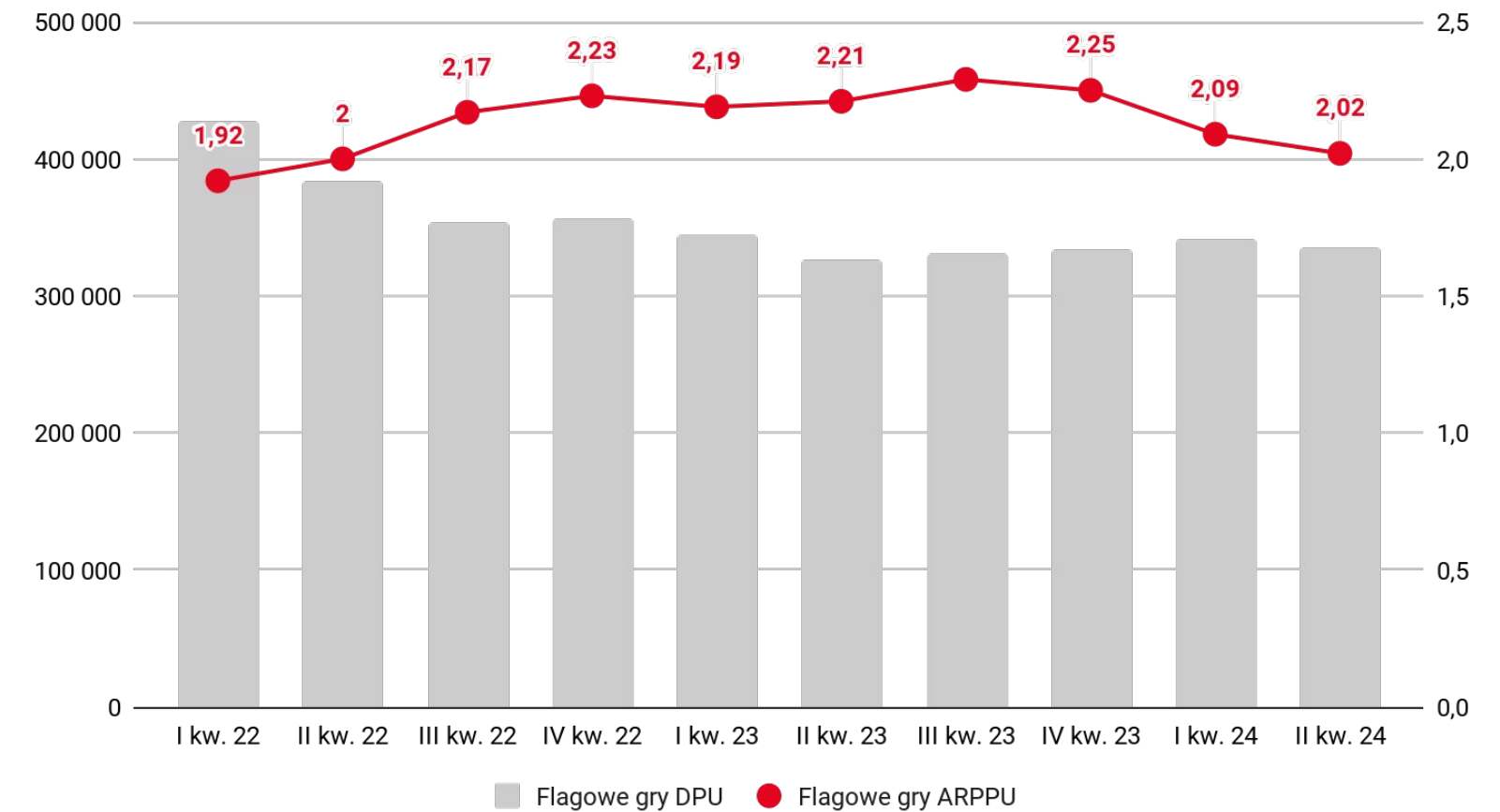
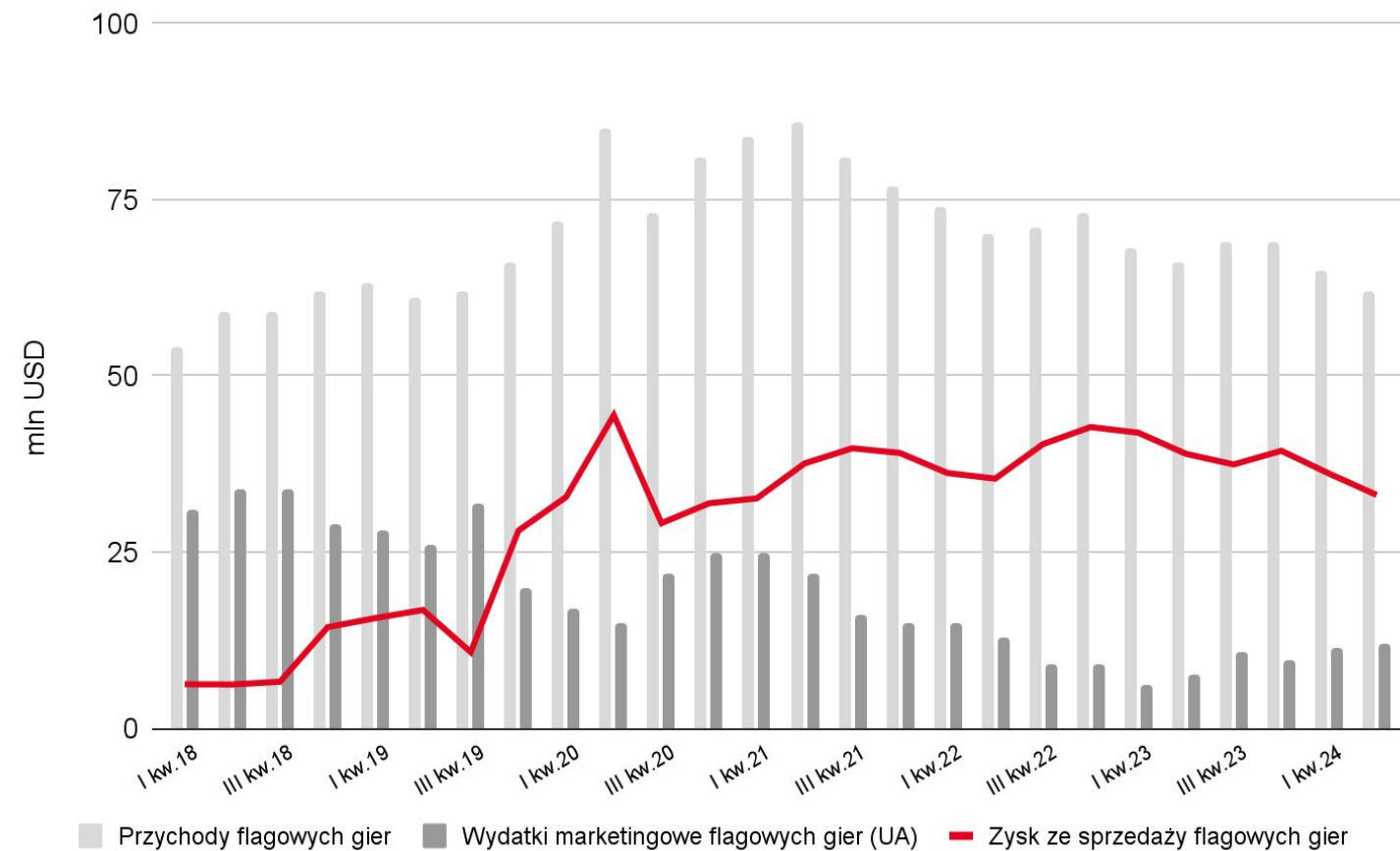
-10,6% rdr, +27,1% kdk

DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA

HUUUGE



FLAGOWE GRY w 2 kwartale 2024 roku



- Spadek przychodów flagowych gier rdr w I połowie 2024 roku spowodowany słabnącym rynkiem gier typu social casino.
- Wydatki na pozyskiwanie użytkowników (UA) flagowych gier wzrosły o 71% rdr w pierwszej połowie 2024 roku, pozostając na niezmiennym poziomie kw./kw. w II kw. 2024.

- DAU wzrosło o 2,7% rdr, spadło o 1,7% kw./kw.
- ARPDAU spadło o 8,6% rdr i 3,6% kw./kw.
- ARPPU wzrosło o 3,1% rdr i 4,1% kw./kw.

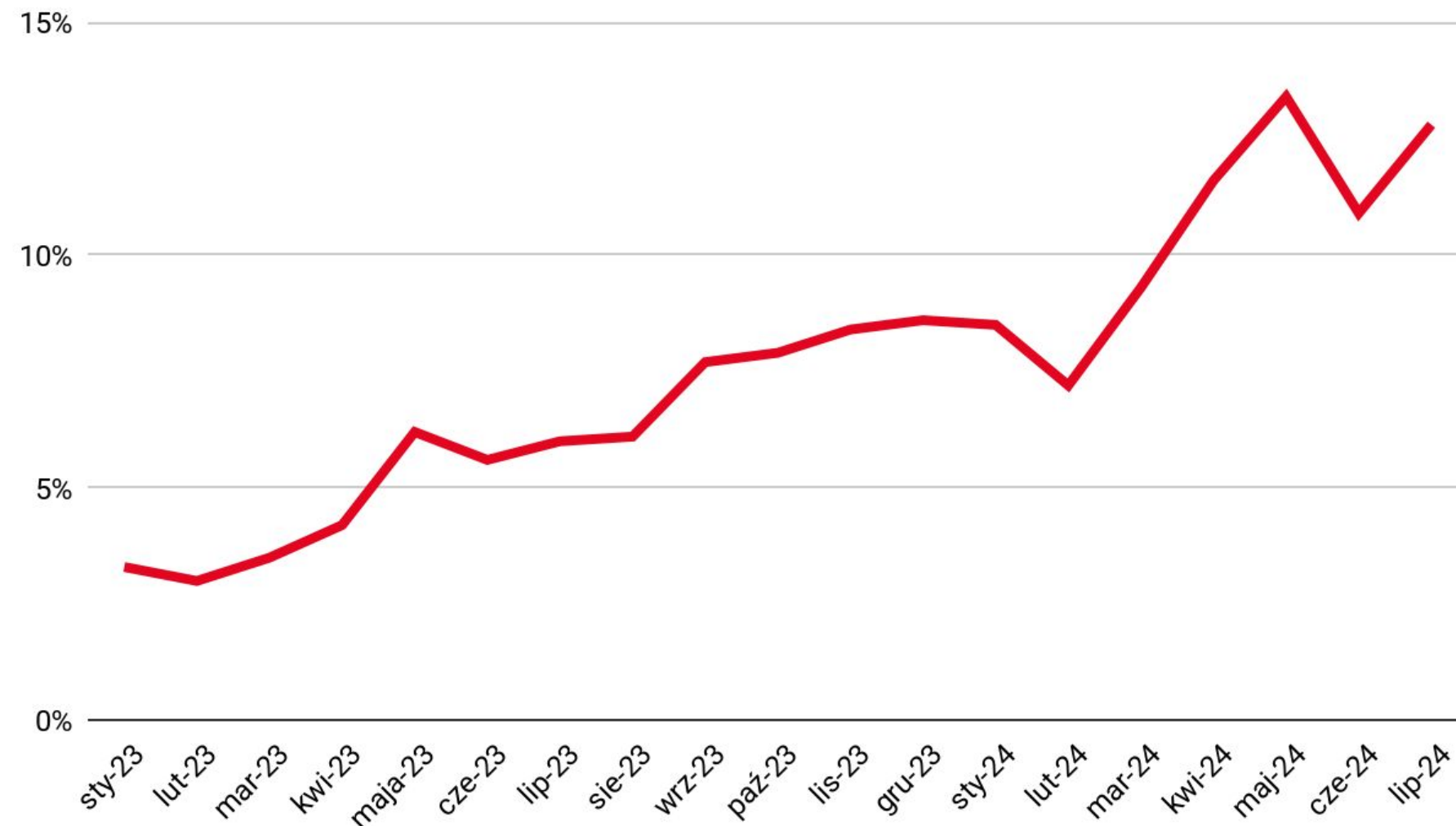
Mniejsze wydatki na marketing w drugiej połowie 2024 roku, dostosowane do harmonogramu wdrażania nowych funkcjonalności w celu utrzymania poziomów paybacks
Priorytetem pozostanie stabilna i długoterminowa rentowność portfolio flagowych gier

FLAGOWE GRY: WZROST KANAŁU DTC



Kanał Direct-To-Consumer osiągnął 12% przychodów ogółem w II kwartale 2024 roku

Przychody kanału Direct-To-Consumer (Webshop) jako % przychodów Grupy



- **Wzrost przychodów kanału DTC do ponad 12% całkowitych przychodów Grupy w II kwartale 2024 r.**
- **Kolejne inwestycje** w ten kanał oraz oczekiwane większe korzyści długoterminowe, **przy oczekiwanym dwucyfrowym udziale kanału DTC w przychodach w 2024 r.**
- Analizujemy nowe rozwiązania zewnętrznych dostawców, **w celu poprawienia oferty pod kątem UX, zasięgu geograficznego, metod płatności i systemów logowania.** Trwa faza obecnie testów.

HUUUGE PODS



Gry typu multiplayer na różnych platformach dostępne dla graczy z całego świata,

- Kilka zespołów pracuje nad nowymi grami, a łączna liczba pracowników w tych zespołach nie przekracza 40.
- Gry znajdują się jeszcze na wczesnym etapie. Przetestowaliśmy kilka prototypów w II kw. 2024 r.; planujemy dwie premiery MVP/tech w II połowie 2024 r.
- Gdy którykolwiek z tych produktów osiągnie komercyjną rentowność, ostrożnie zwiększymy inwestycje w marketing, aby wspierać ich rozwój.
- Zainwestowaliśmy w Empire Games, silny zespół, który traktujemy jako nowy zewnętrzny zespół, co dodatkowo poszerza nasze kompetencje w zakresie tworzenia nowych gier.



WYNIKI FINANSOWE

HUUUGE



WYNIKI FINANSOWE



01 Zgodnie z naszymi wcześniejszymi prognozami na I połowę roku, całkowite przychody w II kw. 24 r. spadły r/r oraz kw./kw., głównie z powodu spadku przychodów flagowych gier. Spadek zysku brutto niższy dzięki wynikom kanału Direct-to-Consumer

02 Wydatki na pozyskiwanie nowych użytkowników (UA) w II kw. 2024 roku były znacząco wyższe rdr (oraz na stabilnym poziomie kw./kw.).

03 Spadek wyniku operacyjnego wynika głównie ze spadku przychodów oraz wyższych wydatków na pozyskanie nowych użytkowników (User Acquisition).

04 Efektywna stopa podatkowa w II kw. 2024 wyniosła 18% (w porównaniu do 17% w całym 2023 r.).

05 Spadek EBITDA rdr w II kw. 2024 roku spowodowany głównie wyższymi wydatkami na pozyskanie nowych użytkowników.

mln USD		II kw. 2024	II kw. 2023	r/r	I kw. 2024	kw./kw.
	Flagowe tytuły	61,7	66,1	-6,6%	65,1	-5,2%
	Inne	1,6	3,1	-48,2%	1,9	-14,2%
01	Przychody	63,4	69,2	-8,4%	67,0	-5,4%
	Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży	45,7	48,9	-6,5%	47,9	-4,6%
02	Koszty sprzedaży i marketingu	-15,6	-11,1	40,0%	-15,1	3,1%
	Koszty prac badawczo-rozwojowych	-5,9	-5,8	1,9%	-5,7	3,0%
03	Koszty ogólnego zarządu	-7,8	-7,6	2,7%	-8,0	-2,8%
	Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	16,5	24,4	-32,3%	18,1	-9,0%
	Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	1,9	2,1	-9,3%	2,0	-6%
	Przychody/koszty finansowe netto	18,4	26,5	-30,5%	20,1	-8,7%
	Zysk/(strata) brutto	-3,3	-4,7	-30,4%	-3,6	-7,9%
04	Podatek dochodowy	15,1	21,7	-30,6%	16,5	-8,9%
	Zysk/(strata) netto za rok obrotowy	19,4	27,5	-29,3%	21,9	-11,4%
05	Skorygowana EBITDA	61,7	66,1	-6,6%	65,1	-5,2%

BILANS



- 01** Głównie aktywa niematerialne, umowy najmu powierzchni biurowej oraz długoterminowe inwestycje o wartości 3,5 mln USD (Bananaz Studios).
- 02** Głównie środki pieniężne oraz ich ekwiwalenty (109,6 mln USD, 78% aktywów obrotowych na 30 czerwca 2024 roku); 70 mln USD skup akcji własnych (SBB) przeprowadzony w kwietniu 2024 r.
- 03** Całkowity kapitał własny zmniejszył się o 38,7 mln USD z powodu skupu akcji o wartości 70 mln USD zrealizowanego w I połowie 2024 r., częściowo zrównoważony zyskami w wysokości 31,6 mln USD za bieżący rok.

mln USD	30 czerwca 2024	30 grudnia 2023
01 Aktywa trwałe	32,1	29,8
02 Aktywa obrotowe	141,0	187,6
Aktywa razem	173,1	217,4
Kapitał własny	138,4	177,1
Zobowiązania długoterminowe	5,5	7,2
Zobowiązania krótkoterminowe	29,2	33,2
Kapitały i zobowiązania	173,1	217,4

RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH



01 Wzrost kosztów pozyskiwania użytkowników oraz spadek przychodów głównym powodem znaczącego spadku zysku przed opodatkowaniem w II kw. 2024 r/r.

02 Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej netto spadły rdr w I połowie 2024 r., ale konwersja zysku do przepływów operacyjnych była znacznie lepsza w porównaniu do I połowy 2023 r.

03 Negatywne przepływy inwestycyjne w II kw. 24 wynikają przede wszystkim z 3,5 mln USD inwestycji w Bananaz Studios i zostały częściowo skompensowane odsetkami otrzymanymi z krótkoterminowych lokat bankowych i rachunków funduszy inwestycyjnych rynku pieniężnego.

04 Ujemne przepływy pieniężne z działalności finansowej w II kw. 2024 r. były głównie spowodowane skupem akcji zwykłych w ramach programu skupu akcji.

	mln USD	6 msc. 24	6 msc. 23	II kw. 24	II kw. 23
01 Zysk brutto	38,5	52,5	18,4	26,5	
02 Przepływy operacyjne netto	32,7	37,4	18,3	20,5	
03 Przepływy inwestycyjne netto	-2,5	2,6	0,1	1,2	
04 Przepływy finansowe netto	-72,5	-2,0	-71,4	-1,0	
Zmiana stanu środków pieniężnych netto	-42,2	38,0	-53,0	20,6	
Środki pieniężne na koniec okresu	109,6	259,6	109,6	259,6	

BIZNES GENERUJĄCY GOTÓWKĘ

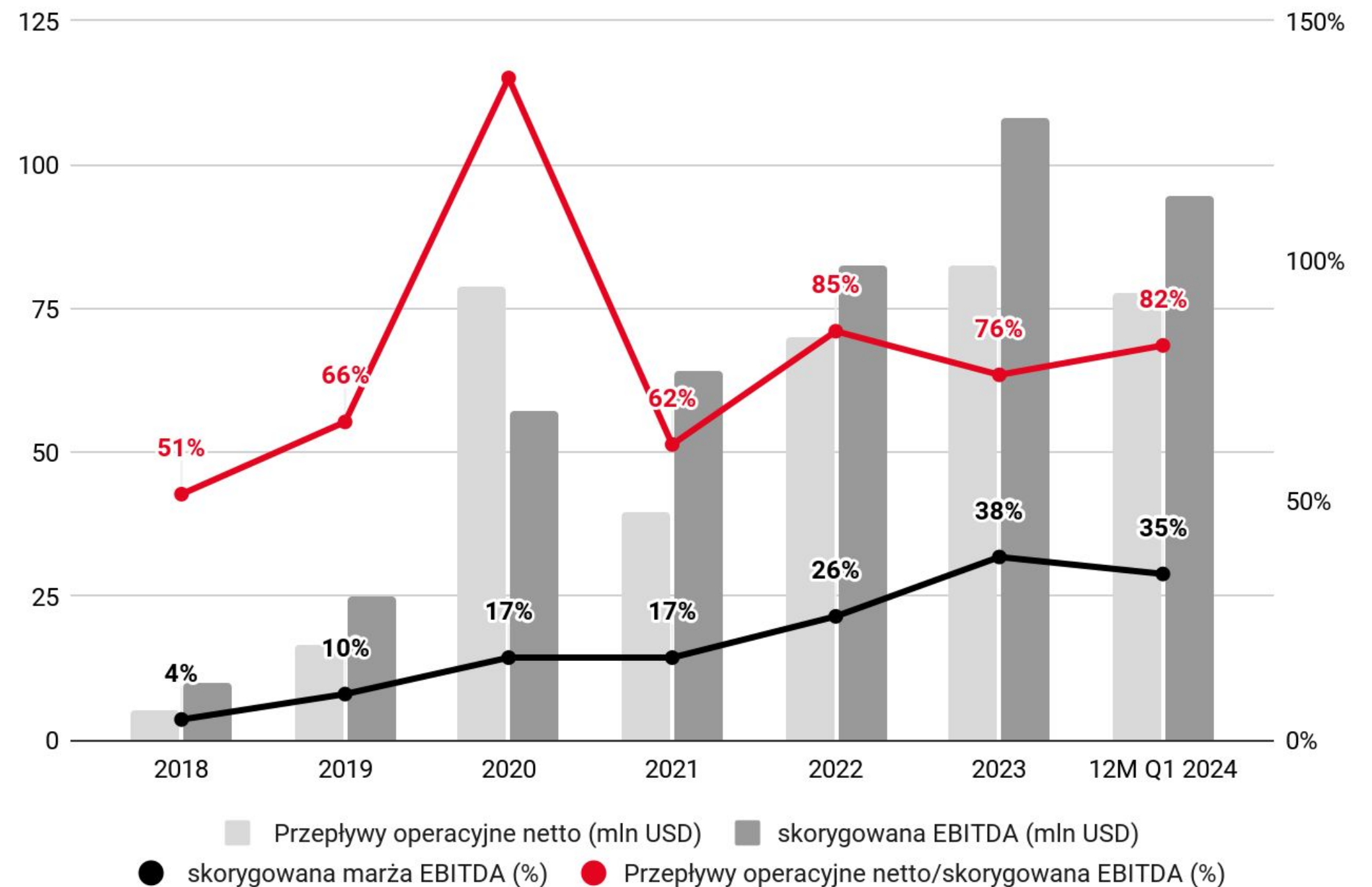


W I połowie 2024 r. **skorygowana EBITDA wyniosła 41,4 mln USD a przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej 32,7 mln USD.**

Huuuge jest **jedną z najlepiej generujących gotówkę spółek w branży gier** (mierzone konwersją operacyjnych przepływów netto do skorygowanego wyniku EBITDA).

Wypłata **220 mln USD** do akcjonariuszy w ciągu 9 miesięcy, przy jednoczesnym wysokim saldzie gotówkowym, pozwalającym na realizację strategii rozwoju.

Kładziemy coraz większy nacisk na M&A, poszukujemy przełomowych akwizycji.



2024 ROK - INWESTYCJE W ROZWÓJ



Wysoka rentowność pomimo słabych przychodów

NOWE PERSPEKTYWY NA 2024 ROK (R/R)

Przychody

SPADEK

Koszty marketingu

WZROST

Koszty operacyjne (bez kosztów marketingu)

SPADEK

Skorygowana EBITDA

SPADEK

Skorygowana marża EBITDA (%)

SPADEK

PODSUMOWANIE

- Negatywny wpływ otoczenia makroekonomicznego na zachowanie graczy; przesunięcie harmonogramu wdrożenia nowych funkcjonalności w grach na II połowę roku.
- Obiecujący harmonogram wdrożenia nowych funkcjonalności (roadmapa) na II połowę 2024 r. - solidne fundamenty na przyszły rok.
- Przewidywany spadek wydatków na marketing w II połowie 2024 r. celem dostosowania inwestycji do wyników gier. Utrzymanie paybacks (okresy zwrotu z kampanii marketingowych) na niezmiennym poziomie priorytetem.
- Ciągłe poszukiwanie oszczędności w kosztach operacyjnych; spodziewane dalsze oszczędności w II połowie 2024 r.
- Jesteśmy przekonani, że powyższe działania zagwarantują nam solidny wynik na poziomie skorygowanej EBITDA oraz wysoką rentowność, pomimo niższych od oczekiwanych przychodów.



DZIĘKU JEMY!

Aby dowiedzieć się więcej, wejdź na: ir.huuugegames.com/pl

Silne przepływy pieniężne

32,7 mln USD przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej wygenerowane w I półroczu 2024 r.

Silny bilans pozwala na wysokiej klasy M&A

Aktywne poszukiwania przełomowych akwizycji.

Flagowe tytuły: stabilizacja DAU, utrzymane wysokie ARPPU

Wzrost kanału Direct-To-Consumer

DTC odpowiadało za 12% sprzedaży w II kw. 2024.

II półrocze 2024 r. - mocny harmonogram nowych funkcjonalności

Największy wpływ na przychody oczekiwany w IV kw.

DANE FINANSOWE



Rachunek zysków i strat (mln USD)	2021	2022	2023	I kw. 22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw. 23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24	II kw. 24
Przychody ze sprzedaży	373,7	318,6	283,4	84,0	79,4	77,5	77,7	71,7	69,2	71,2	71,3	67,0	63,4
Koszt własny sprzedaży	-112,2	-98,9	-82,6	-25,5	-24,0	-23,8	-23,6	-21,1	-20,3	-20,6	-20,5	-19,1	-17,6
Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży	261,5	221,7	200,9	58,5	55,4	53,8	54,0	50,6	48,9	50,6	50,8	47,9	45,7
Koszty sprzedaży i marketingu	-146,2	-88,8	-50,2	-29,9	-27,4	-17,7	-13,8	-9,4	-11,0	-15,3	-14,5	-15,1	-15,6
Kampanie pozyskiwania użytkownika	-130,0	-73,7	-35,3	-26,3	-23,1	-14,2	-10,1	-6,3	-7,7	-10,9	-10,4	-11,8	-11,9
Koszty sprzedaży i marketingu	-16,2	-15,1	-14,8	-3,6	-4,2	-3,5	-3,8	-3,1	-3,3	-4,5	-4,0	-3,3	-3,6
Koszty prac badawczo-rozwojowych	-33,1	-29,6	-22,0	-9,0	-7,9	-6,3	-6,5	-7,5	-5,4	-4,8	-4,5	-5,7	-5,9
Koszty ogólnego zarządu	-38,0	-39,6	-34,5	-9,1	-9,2	-11,6	-9,7	-9,6	-8,0	-7,6	-8,9	-8,0	-7,8
Utrata wartości aktywów niematerialnych		-26,1					-26,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	0,4	1,0	-0,2	0,1	0,2	0,4	0,3	0,4	0,0	-0,2	-0,3	-1,0	0,0
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	44,6	38,6	94,1	10,7	11,2	18,5	-1,8	24,5	24,4	22,5	22,6	18,1	16,5
Przychody finansowe	0,0	2,2	5,8	0,2	0,0	0,7	1,3	1,6	2,1	0,7	1,4	2,1	1,9
Koszty finansowe	-45,6	-1,7	1,2	-0,1	-1,2	-0,7	0,2	-0,1	-0,1	-0,3	-0,6	-0,1	0,0
Zysk/(strata) brutto	-1,0	39,1	98,8	10,7	10,0	18,6	-0,2	26,0	26,5	22,9	23,4	20,1	18,4
Podatek dochodowy	-8,7	-7,0	-16,6	-1,8	-1,3	-3,3	-0,6	-3,6	-4,7	-4,3	-3,9	-3,6	-3,3
Zysk/(strata) netto za rok obrotowy	-9,7	32,0	82,2	8,9	8,6	15,3	-0,9	22,4	21,7	18,7	19,4	16,5	14,3

Bilans (mln USD)	2021	2022	2023	I kw. 22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw. 23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24	II kw. 24
Aktywa trwałe	67,5	37,4	29,8	65,4	63,2	60,3	37,4	36,5	32,9	30,5	29,8	32,6	32,1
Aktywa obrotowe	232,4	248,9	191,5	225,8	213,2	218,2	248,9	274,6	293,8	163,5	187,6	196,8	141,0
Aktywa	299,9	286,3	221,3	291,2	276,4	278,5	286,3	311,1	326,7	194,0	217,4	229,4	173,1
Kapitał własny	226,1	240,7	177,1	236,3	227,4	238,0	240,7	263,8	286,0	153,7	177,1	193,8	138,4
Zobowiązania długoterminowe	13,0	10,0	7,2	12,2	11,0	9,8	10,0	9,6	8,6	7,5	7,2	6,5	5,2
Zobowiązania krótkoterminowe	60,9	35,6	37,0	42,7	38,1	30,7	35,6	37,8	32,1	32,8	33,2	29,1	29,2
Kapitały i zobowiązania	299,9	286,3	221,3	291,2	276,4	278,5	286,3	311,1	326,7	194,0	217,4	229,4	173,1

Rachunek przepływów pieniężnych (mln USD)	2021	2022	2023	I kw. 22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw. 23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24	II kw. 24
Przepływy z działalności operacyjnej netto	29,8	71,0	82,4	19,9	6,4	15,8	28,9	16,9	20,5	20,2	24,8	14,4	18,3
Przepływy z działalności inwestycyjnej netto	-16,0	-32,6	4,1	-25,7	-1,1	-5,3	-0,6	1,4	1,2	0,5	0,9	-2,6	-0,1
Przepływy z działalności finansowej netto	96,6	-21,8	155,0	0,1	-16,3	-4,8	-0,8	-0,9	-1,0	-151,9	-1,1	-1,0	-71,4
EBITDA	53	50	100	13,3	13,8	21,4	1,2	27,0	26,6	24,7	24,9	20,6	18,7
Skorygowana EBITDA	64	82	108	14,4	13,7	24,5	29,7	27,6	27,5	27,0	26,1	21,9	19,4
Skorygowany zysk netto	41	65	87	10,0	8,6	18,4	27,7	23,0	22,6	21,0	20,6	17,9	15,8

ZAŁĄCZNIK – WSKAŹNIKI OPERACYJNE



(użytkownicy)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023	I kw.20	II kw. 20	III kw. 20	IV kw. 20	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 21	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024
DAU razem	632 113	850 717	911 048	947 188	789 831	610 489	429 787	980 224	970 211	944 456	893 861	888 781	773 229	769 744	727 568	701 620	671 967	557 666	510 702	468 395	426 045	415 491	408 100	409 268	392 898
Flagowe tytuły	509 356	772 029	769 134	628 119	478 960	380 751	334 126	721 866	645 541	577 293	567 775	545 487	483 502	452 979	433 872	428 174	384 442	353 568	356 818	344 143	326 640	331 069	334 652	341 901	335 522
Nowe tytuły	-	438	67 422	182 039	251 745	201 703	89 964	142 405	178 311	182 113	225 327	259 706	243 414	252 353	251 507	239 022	248 754	180 427	138 609	113 468	94 148	81 738	70 502	64 419	54 889
Inne	122 757	78 250	74 492	137 030	59 126	28 055	5 697	115 953	146 359	185 050	100 759	83 588	46 313	64 412	42 189	34 424	38 770	23 671	15 275	10 784	5 257	2 684	2 946	2 948	2 486

(users)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023	I kw.20	II kw. 20	III kw. 20	IV kw. 20	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 21	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024
DPU razem	14 152	21 357	25 498	27 146	25 865	22 266	16 689	27 535	27 861	25 412	27 775	28 596	26 148	24 364	24 352	24 951	23 123	21 041	19 948	17 814	16 341	16 510	16 089	15 730	14 195
Flagowe tytuły	13 265	20 890	23 831	24 095	20 623	18 134	15 205	24 962	25 160	22 435	23 823	23 240	20 820	19 114	19 320	19 788	18 066	17 330	17 352	15 843	14 757	15 231	14 990	14 791	13 442
Nowe tytuły	-	2	1 493	2 735	5 068	3 867	1 457	2 436	2 358	2 442	3 704	5 199	5 168	5 015	4 891	4 859	4 648	3 456	2 506	1 912	1 563	1 263	1 090	931	747
Inne	887	464	175	316	173	236	27	138	343	536	248	157	160	235	142	304	410	254	90	60	20	17	9	8	6

(%)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023	I kw.20	II kw. 20	III kw. 20	IV kw. 20	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 21	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024
Konwersja	4,2%	5,5%	5,5%	4,5%	5,5%	6,3%	8,0%	4,8%	4,2%	4,2%	4,8%	5,0%	5,7%	5,5%	5,8%	5,6%	5,5%	7,0%	7,9%	8,1%	8,0%	7,9%	7,7%	7,1%	6,4%
Flagowe tytuły	4,9%	6,2%	6,5%	7,4%	8,7%	9,7%	9,8%	6,8%	7,2%	7,7%	8,3%	8,3%	8,4%	9,0%	9,1%	8,6%	9,2%	10,7%	10,9%	10,8%	10,1%	9,6%	8,9%	8,2%	7,2%
Nowe tytuły	n/a	0,9%	4,0%	2,6%	3,5%	3,5%	3,8%	3,4%	2,1%	2,6%	2,7%	3,3%	3,7%	3,5%	3,5%	3,5%	3,2%	3,7%	3,9%	3,8%	3,8%	3,6%	3,8%	3,2%	3,2%
Inne	1,8%	1,4%	0,4%	0,4%	0,7%	1,8%	0,8%	0,2%	0,4%	0,6%	0,5%	0,3%	0,9%	0,9%	0,9%	1,5%	1,8%	2,6%	1,2%	1,1%	0,5%	0,6%	0,5%	0,4%	0,4%

(USD)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023	I kw.20	II kw. 20	III kw. 20	IV kw. 20	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 21	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024
ARPPU	0,66	0,76	0,78	0,96	1,30	1,43	1,81	0,85	1,01	0,90	1,08	1,20	1,39	1,30	1,32	1,33	1,29	1,50	1,66	1,70	1,77	1,89	1,90	1,80	1,77
Flagowe tytuły	0,80	0,83	0,90	1,36	1,88	2,07	2,23	1,10	1,44	1,38	1,55	1,72	1,96	1,93	1,93	1,92	2,00	2,17	2,23	2,19	2,21	2,29	2,25	2,09	2,02
Nowe tytuły	-	0,10	0,27	0,27	0,48	0,39	0,33	0,25	0,22	0,23	0,36	0,46	0,50	0,48	0,47	0,44	0,38	0,37	0,36	0,35	0,33	0,32	0,31	0,31	0,32
Inne	0,07	0,09	0,04	0,06	0,08	0,13	0,06	0,04	0,05	0,06	0,07	0,07	0,09	0,07	0,10	0,15	0,14	0,11	0,07	0,07	0,08	0,06	0,04	0,03	0,04

(USD)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023	I kw.20	II kw. 20	III kw. 20	IV kw. 20	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 21	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024
Dzienne ARPPU	28,7	29,9	27,8	32,8	38,0	38,0	46,0	30,0	34,6	32,7	33,7	35,7	39,5	39,3	37,7	35,9	36,1	38,9	41,7	44,0	45,6	47,1	47,7	46,3	48,66
Flagowe tytuły	30,2	30,4	28,9	35,3	43,5	43,4	49,1	31,9	37,0	35,3	36,9	40,3	45,4	45,7	43,4	41,5	42,4	44,4	45,9	47,6	49,0	49,8	50,2	48,4	50,48

SŁOWNICZEK



ARPPU Średni przychód na aktywnego użytkownika dziennie

ARPPU Średni przychód na płatącego użytkownika dziennie

DAU Dzienna liczba aktywnych użytkowników

DPU Dzienna liczba płatących użytkowników

EPS Zysk/(strata) na jedną akcję

Live Ops Działania mające na celu zwiększenie zaangażowania graczy, m.in, poprzez dodawanie nowych funkcji do gier, cykliczne i jednorazowe wirtualne wydarzenia, w których gracze mogą uczestniczyć, oraz aktywne zarządzanie promocjami w grze

MAU Liczba indywidualnych użytkowników, którzy korzystali z gry w danym miesiącu

Miesięczna konwersja Miesięczną konwersję definiujemy jako odsetek MAU (liczby indywidualnych użytkowników, którzy korzystali z gry w danym miesiącu), którzy dokonali przynajmniej jednego zakupu w miesiącu w tym samym okresie

MPU MPU definiuje się jako liczbę graczy (aktywnych użytkowników), którzy dokonali zakupu przynajmniej raz w danym miesiącu

Retencja Liczba użytkowników, którzy kontynuowali korzystanie z gry po określonym czasie od pobrania aplikacji

UAMC (User acquisition marketing campaigns) Koszty kampanii marketingowych (płatne pozyskiwanie użytkowników)