

HUUUGE

III kw. 2025

PREZENTACJA

LISTOPAD 2025



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.

DZISIAJ PREZENTUJĄ



Wojciech Wronowski
Chief Executive Officer



Maciej Hebda
Treasurer, EVP Finance



Aby dowiedzieć się więcej, odwiedź: <https://ir.huuugegames.com/governance>

PODSUMOWANIE



Skup akcji własnych (435 mln zł) zrealizowany

Ponad 15 mln akcji Huuuge umorzonych (25,4% kapitału zakładowego)

Wysoka rentowność oraz poziom generowanej gotówki

85% konwersja przepływów operacyjnych netto na skoryg. EBITDA

Zysk brutto na tym samym poziomie rdr

Pozytywny efekt ekspansji kanału Direct-To-Consumer

Kolejny rekord kanału Direct-To-Consumer w III kw. 2025

DTC odpowiadało za 27% sprzedaży w III kw. 25 roku oraz za 34% w październiku 2025 roku

56 mln USD

Przychody

-5.0% rdr, -5.1% kdk

22 mln USD

skoryg. EBITDA

+3.3% rdr, -10.1% kdk

39%

skoryg. EBITDA marża

+3.2pp rdr, -2.1 pp kdk

PRIORYTETY STRATEGICZNE



Priorytet #1

Stabilizacja podstawowego biznesu

- Długowieczność produktu – priorytetem zaangażowanie graczy, ponad krótkoterminową monetyzację
- Osiąganie wyników lepszych od rynku social casino w długoterminowej perspektywie
- Wzmocnienie kluczowych funkcjonalności i przewag konkurencyjnych
- Rozwój kanału Direct-to-Consumer (D2C)

Priorytet #2

Wejście na nowe rynki

- Strategiczna ekspansja na rynek iGaming
- Budowa nowego segmentu biznesu Huuuge
- Wykorzystanie przewag konkurencyjnych Huuuge w zakresie produktu, marketingu, kontentu oraz infrastruktury
- Budowa vs. zakup vs. wynajem - wszystkie opcje są rozważane

Priorytet #3

Fuzje i przejęcia

- Wycofanie się z planów przejęć w segmencie gier F2P
- Koncentracja na przejęciach na rynku iGaming oraz operatorach B2C

Priorytet #4

Polityka alokacji kapitału

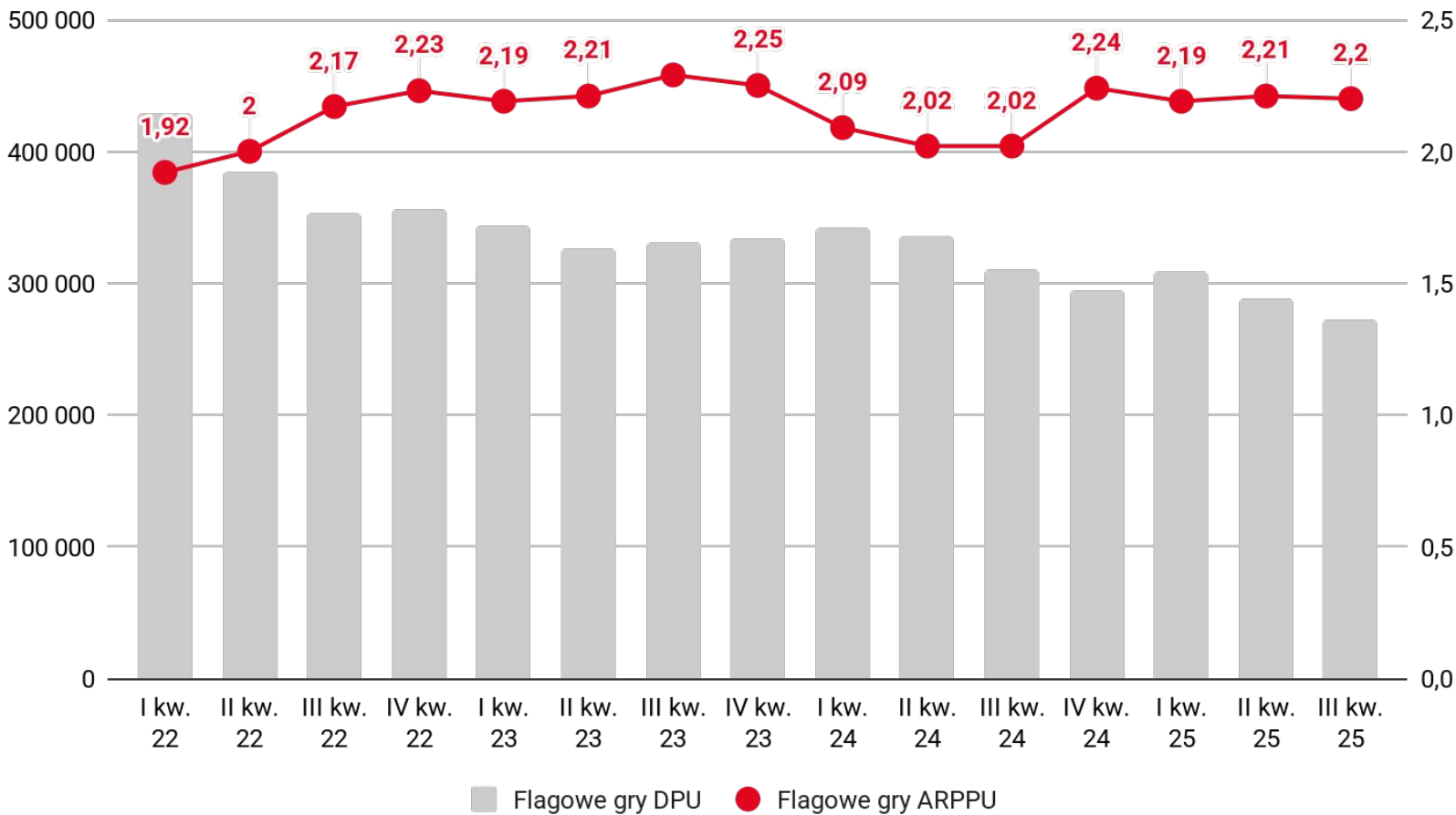
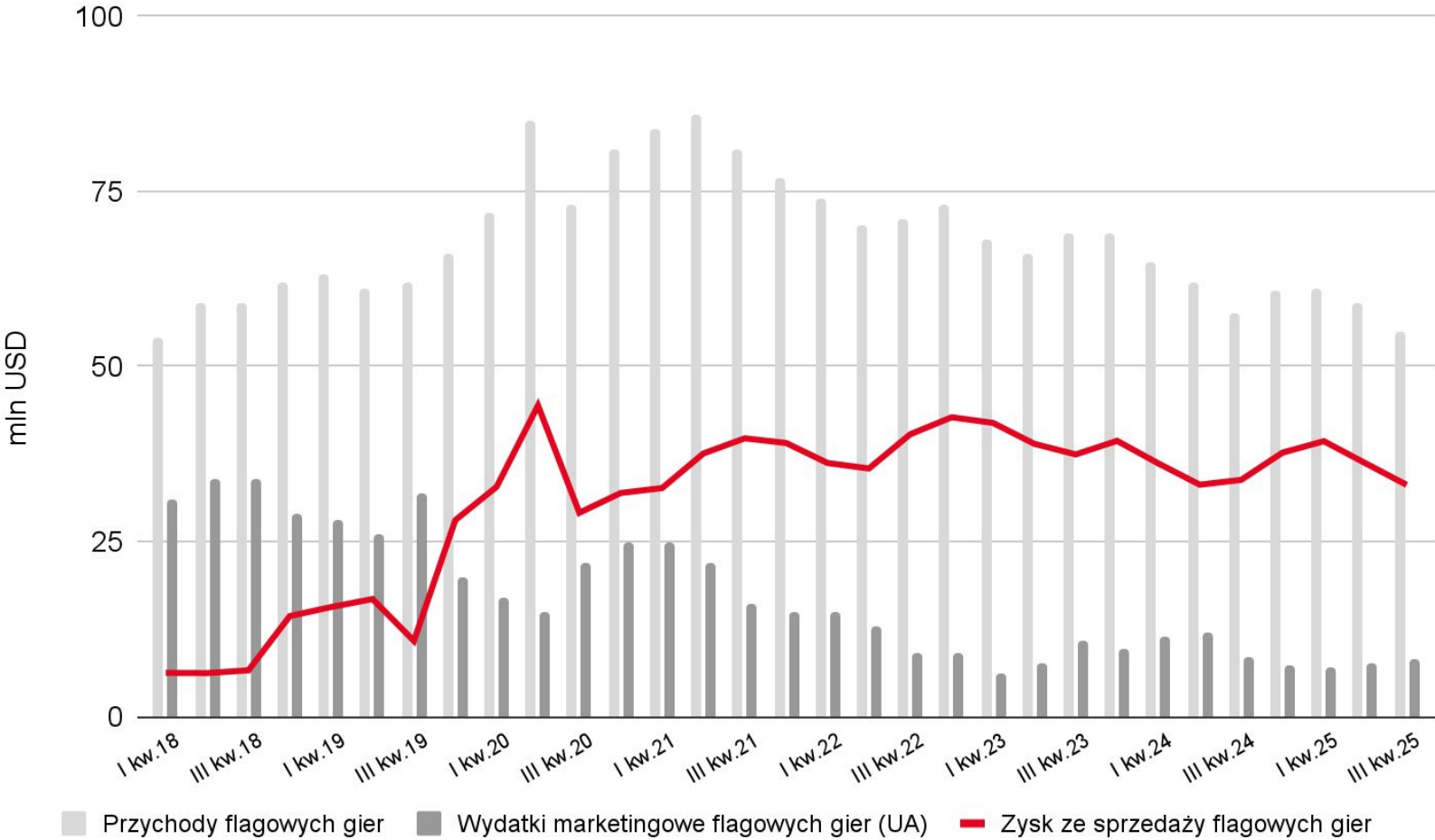
- Zakres dystrybucji: 50%-100% rocznych wolnych przepływów pieniężnych (FCF)
- Termin: W oparciu o wolne przepływy pieniężne (FCF) danego roku, dystrybucja następuje w kolejnym roku obrotowym

DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA

HUUUGE



FLAGOWE GRY w III kw. 2025 roku



Spadek przychodów r/r w III kwartale 2025 r. był zgodny z osłabieniem rynku social casino, który według zrewidowanej prognozy Eilers & Krejciak ma spaść o 5,5% r/r w całym 2025 roku

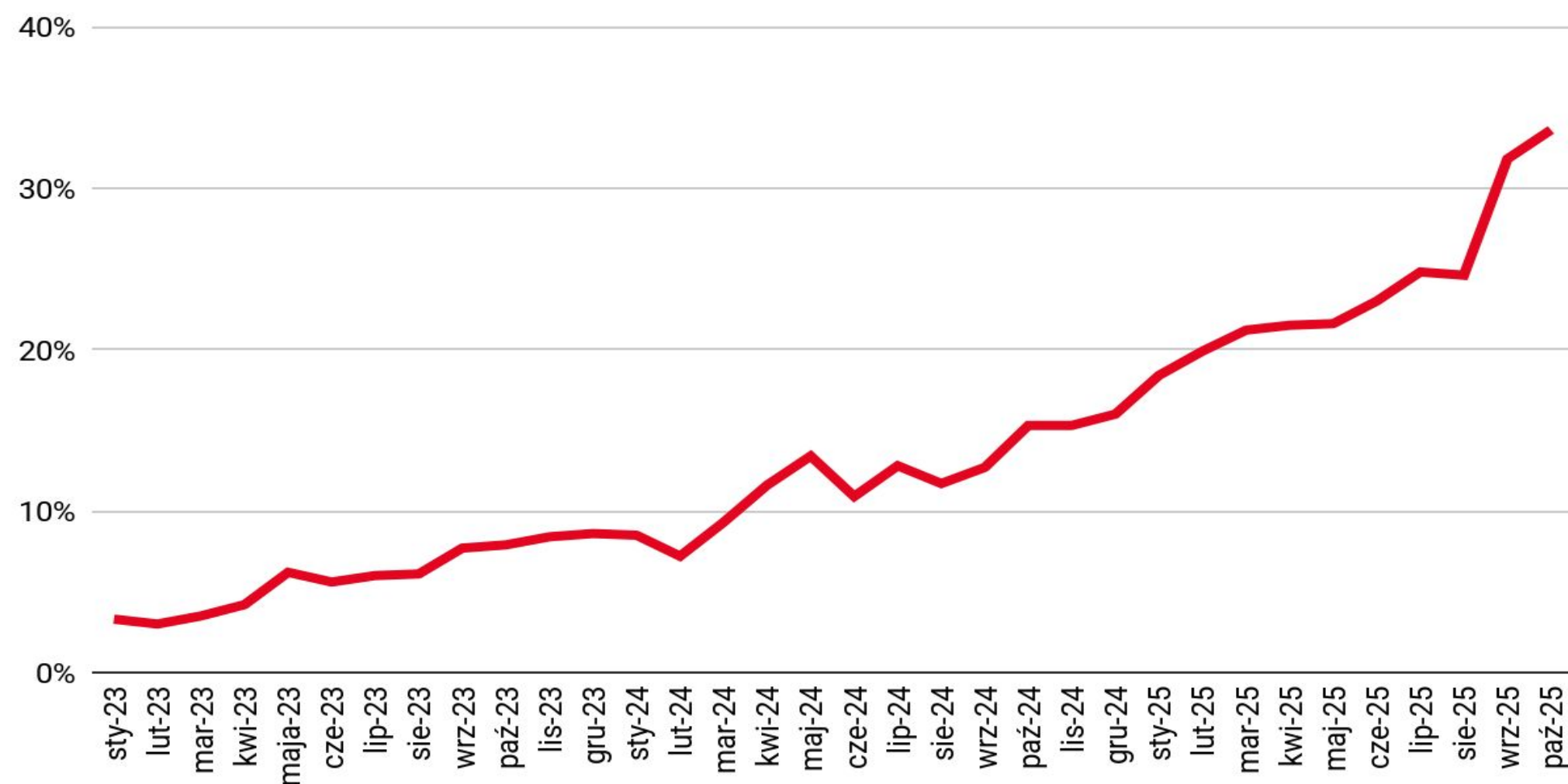
- DAU spadło o 12,4% rdr oraz o 5,7% kdk
- ARPDAU wzrosło o 8,9% rdr oraz o 0,6% kdk
- ARPPU wzrosło o 4,8% rdr oraz o 1,3% kdk

Wydatki marketingowe w IV kw. 2025 r. (w relacji do przychodów) powinny być na zbliżonym poziomie do III kw. 2025 r.
Stabilna i długoterminowa rentowność flagowych gier priorytetem

FLAGOWE GRY: WZROST KANAŁU DTC



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



- Wzrost kanału Direct-To-Consumer: 27% przychodów w III kw. 2025 roku oraz 34% w październiku.
- Premiera Huuuge Pay na iOS (wrzesień) i Android (listopad)
- Huuuge z optymizmem zakłada przebicie pułapu blisko 30% do końca roku

WYNIKI FINANSOWE

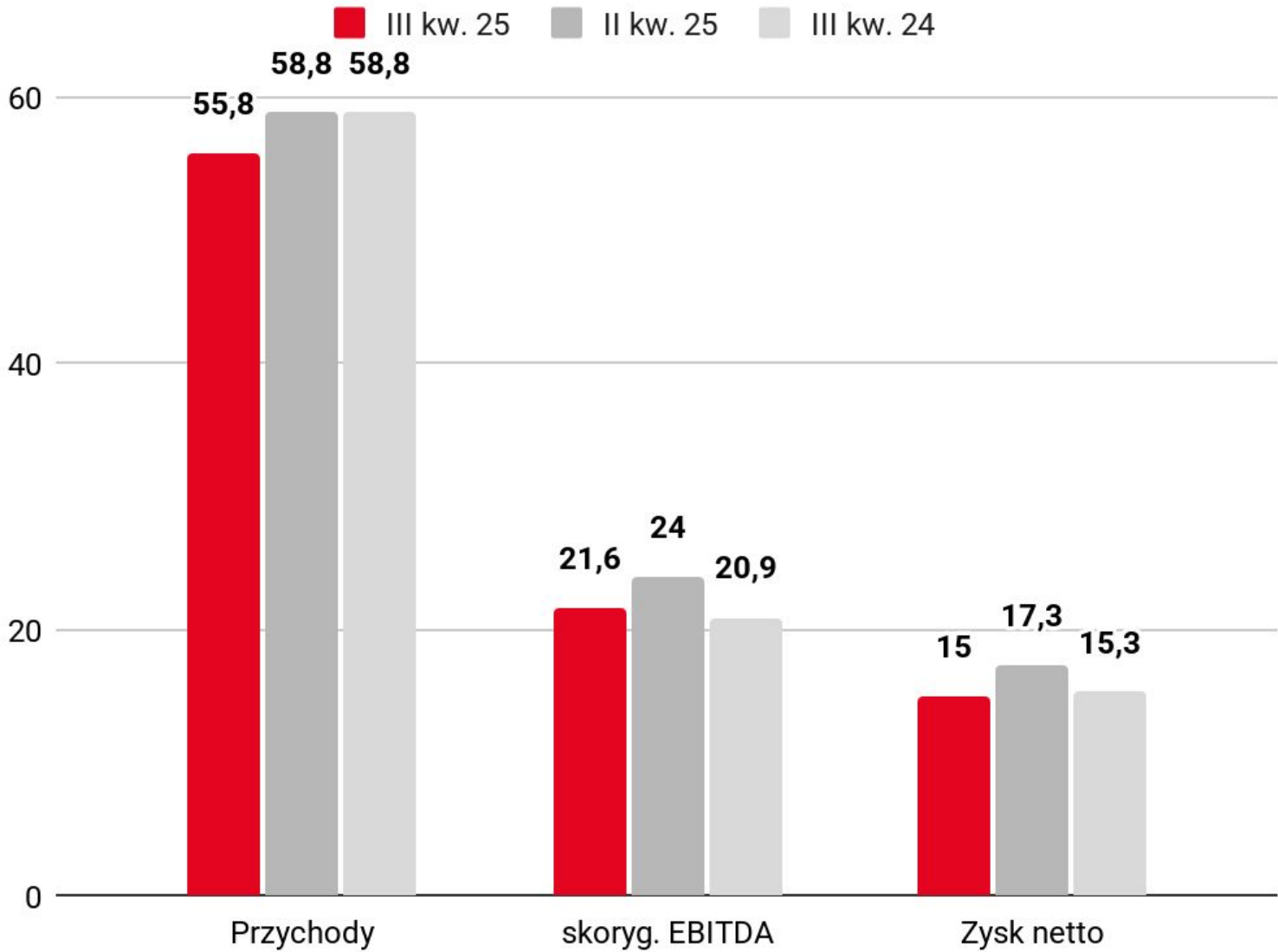
HUUUGE



WYNIKI FINANSOWE



mln USD	III kw. 25	III kw. 24	rdr	II kw. 25	kdk
Przychody	55,8	58,8	-5,0%	58,8	-5,1%
Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży	42,5	42,7	-0,5%	44,1	-3,7%
Koszty sprzedaży i marketingu	-12,7	-11,7	8,5%	-11,5	10,3%
Koszty prac badawczo-rozwojowych	-3,9	-5,3	-26,4%	-4,1	-3,3%
Koszty ogólnego zarządu	-6,9	-8,4	-17,9%	-6,9	-0,5%
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	-0,4	0,2	n/a	-0,9	-55,8%
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	18,6	17,5	6,2%	20,8	-10,4%
Przychody/koszty finansowe netto	2,1	0,5	-339,6%	-0,4	n/a
Zysk/(strata) brutto	20,7	18,0	15,1%	20,4	1,7%
Podatek dochodowy	-5,7	-2,8	105,9%	-3,1	81,8%
Zysk/(strata) netto za rok obrotowy	15,0	15,3	-1,4%	17,3	-12,8%
Skorygowana EBITDA	21,6	20,9	3,3%	24,0	-10,1%

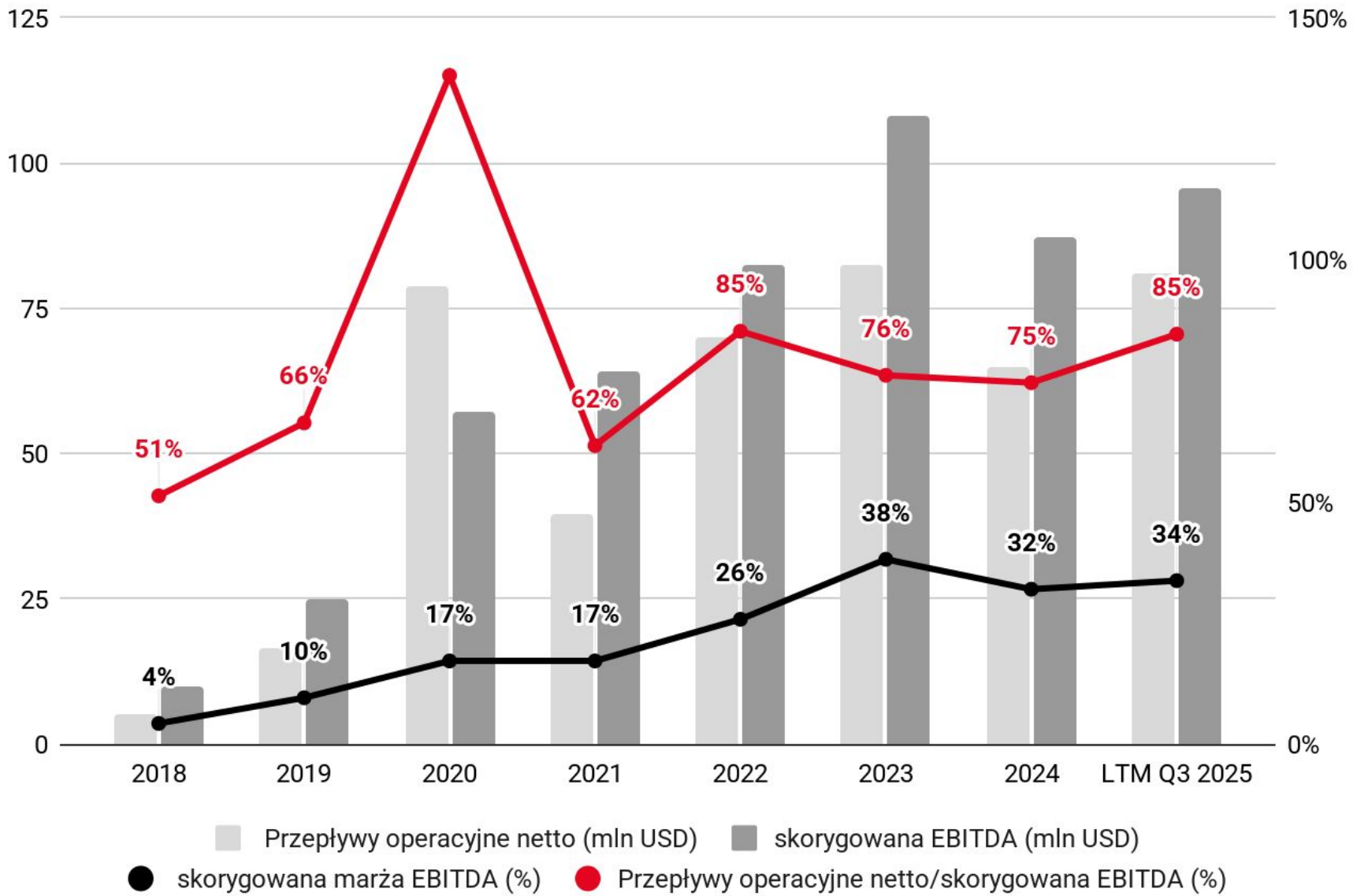


Rentowność priorytetem; stabilny zysk brutto rdr dzięki ekspansji kanału D2C.

PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE



mln USD	III kw. 2025	III kw. 2024	9 msc. 2025	9 msc. 2024
Zysk brutto	20,8	18,0	64,6	56,5
Przepływy operacyjne netto	15,6	14,5	63,2	47,3
Przepływy inwestycyjne netto	1,2	1,0	4,1	-1,5
Przepływy finansowe netto	-1,2	-1,1	-3,8	-73,5
Zmiana stanu środków pieniężnych netto	15,6	14,5	63,5	-27,8
Środki pieniężne na koniec okresu	205,8	125,0	205,8	125,0



Wysoki poziom gotówki, pomimo zrealizowanego skupu akcji własnych o wartości 120 mln USD w 2025 roku, pozwala poszukiwać inwestycji wspierających rozwój.

2025

HUUUGE



2025 ROK - OCZEKIWANIA



PERSPEKTYWY NA 2025 ROK (R/R)

Przychody	NIEZNACZNY SPADEK
Koszty marketingu	MOCNY SPADEK
Koszty operacyjne (bez kosztów marketingu)	SPADEK
Skorygowana EBITDA	WZROST
Skorygowana marża EBITDA (%)	WZROST

PODSUMOWANIE

- Podtrzymujemy prognozę przychodów na cały rok. IV kwartał 2025 roku - oczekujemy poprawy przychodów w listopadzie i grudniu dzięki sezonowości oraz wprowadzeniu nowych funkcjonalności.
- Wydatki marketingowe w IV kwartale 2025 powinny pozostać na poziomie niskich kilkunastu procent przychodów. Podtrzymujemy nasze wytyczne dotyczące istotnego spadku rdr. Priorytetem pozostaje rygorystyczna dyscyplina w zakresie rentowności kampanii (*paybacks*).
- Po niedawnej restrukturyzacji spodziewamy się spadku kosztów operacyjnych (bez UA) w 2025 roku rdr. W ujęciu zanualizowanym oczekujemy ok.12 mln USD oszczędności.
- Jesteśmy przekonani, że podjęte działania przełożą się na wzrost rdr na poziomie skorygowanej EBITDA oraz poprawę rentowności.



DZIĘKU JEMY!

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

Skup akcji własnych (120 mln USD) zrealizowany

Ponad 15 mln akcji HUUUGE umorzonych (25,4% kapitału zakładowego)

Wysoka rentowność oraz poziom generowanej gotówki

85% konwersja przepływów operacyjnych netto na skoryg. EBITDA

Zysk brutto na tym samym poziomie rdr

Pozytywny efekt ekspansji kanału Direct-To-Consumer

Kolejny rekord kanału Direct-To-Consumer w III kw. 2025

DTC odpowiadało za 27% sprzedaży w III kw. 25 roku oraz za 34% w październiku 2025 roku

DANE FINANSOWE



Rachunek zysków i strat (mln USD)	2022	2023	2024	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	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25
Przychody ze sprzedaży	318,6	283,4	250,8	84,0	79,4	77,5	77,7	71,7	69,2	71,2	71,3	67,0	63,4	58,8	61,7	62,4	58,8	55,8
Koszt własny sprzedaży	-98,9	-82,6	-69,0	-25,5	-24,0	-23,8	-23,6	-21,1	-20,3	-20,6	-20,5	-19,1	-17,6	-16,0	-16,3	-15,5	-14,7	-13,3
Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży	221,7	200,9	181,8	58,5	55,4	53,8	54,0	50,6	48,9	50,6	50,8	47,9	45,7	42,7	45,4	46,9	44,1	42,5
Koszty sprzedaży i marketingu	-88,8	-50,2	-52,9	-29,9	-27,4	-17,7	-13,8	-9,4	-11,0	-15,3	-14,5	-15,1	-15,6	-11,7	-10,6	-11,1	-11,5	-12,7
Kampanie pozyskiwania użytkownika	-73,7	-35,3	-38,9	-26,3	-23,1	-14,2	-10,1	-6,3	-7,7	-10,9	-10,4	-11,8	-11,9	-8,5	-6,7	-7,2	-7,5	-7,9
Koszty sprzedaży i marketingu	-15,1	-14,8	-14,1	-3,6	-4,2	-3,5	-3,8	-3,1	-3,3	-4,5	-4,0	-3,3	-3,6	-3,2	-3,9	-3,9	-4,0	-4,8
Koszty prac badawczo-rozwojowych	-29,6	-22,0	-22,2	-9,0	-7,9	-6,3	-6,5	-7,5	-5,4	-4,8	-4,5	-5,7	-5,9	-5,3	-5,3	-6,0	-4,1	-3,9
Koszty ogólnego zarządu	-39,6	-34,5	-31,3	-9,1	-9,2	-11,6	-9,7	-9,6	-8,0	-7,6	-8,9	-8,0	-7,8	-8,4	-7,1	-7,5	-6,9	-6,9
Utrata wartości aktywów niematerialnych	-26,1		-3,5				-26,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	1,0	-0,2	-4,5	0,1	0,2	0,4	0,3	0,4	0,0	-0,2	-0,3	-1,0	0,0	0,2	-3,8	0,2	-0,9	-0,4
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	38,6	94,1	70,9	10,7	11,2	18,5	-1,8	24,5	24,4	22,5	22,6	18,1	16,5	17,5	18,7	22,4	20,8	18,6
Przychody finansowe	2,2	5,8	7,1	0,2	0,0	0,7	1,3	1,6	2,1	0,7	1,4	2,1	1,9	0,5	2,6	2,1	1,5	1,7
Koszty finansowe	-1,7	1,2	-0,3	-0,1	-1,2	-0,7	0,2	-0,1	-0,1	-0,3	-0,6	-0,1	0,0	-0,1	-0,1	-1,2	-1,9	0,4
Zysk/(strata) brutto	39,1	98,8	77,8	10,7	10,0	18,6	-0,2	26,0	26,5	22,9	23,4	20,1	18,4	18,0	21,3	23,4	20,4	20,7
Podatek dochodowy	-7,0	-16,6	-12,4	-1,8	-1,3	-3,3	-0,6	-3,6	-4,7	-4,3	-3,9	-3,6	-3,3	-2,8	-2,8	-3,6	-3,1	-5,7
Zysk/(strata) netto za rok obrotowy	32,0	82,2	65,4	8,9	8,6	15,3	-0,9	22,4	21,7	18,7	19,4	16,5	14,3	15,3	18,5	19,8	17,3	15,1
Bilans (mln USD)	2022	2023	2024	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	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25
Aktywa trwałe	37,4	29,8	25,8	65,4	63,2	60,3	37,4	36,5	32,9	30,5	29,8	32,6	32,1	30,9	25,8	24,1	23,4	17,6
Aktywa obrotowe	248,9	191,5	177,5	225,8	213,2	218,2	248,9	274,6	293,8	163,5	187,6	196,8	141,0	156,0	177,5	197,0	219,2	240,5
Aktywa	286,3	221,3	203,3	291,2	276,4	278,5	286,3	311,1	326,7	194,0	217,4	229,4	173,1	186,9	203,3	221,1	242,6	258,1
Kapitał własny	240,7	177,1	172,8	236,3	227,4	238,0	240,7	263,8	286,0	153,7	177,1	193,8	138,4	156,1	172,8	194,8	215,7	231,7
Zobowiązania długoterminowe	10,0	7,2	4,0	12,2	11,0	9,8	10,0	9,6	8,6	7,5	7,2	6,5	5,2	5,0	4,0	3,1	2,4	1,6
Zobowiązania krótkoterminowe	35,6	37,0	26,5	42,7	38,1	30,7	35,6	37,8	32,1	32,8	33,2	29,1	29,2	25,7	26,5	23,1	24,6	24,8
Kapitały i zobowiązania	286,3	221,3	203,3	291,2	276,4	278,5	286,3	311,1	326,7	194,0	217,4	229,4	173,1	186,9	203,3	221,1	242,6	258,1
Rachunek przepływów pieniężnych (mln USD)	2022	2023	2024	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	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25
Przepływy z działalności operacyjnej netto	71,0	82,4	65,0	19,9	6,4	15,8	28,9	16,9	20,5	20,2	24,8	14,4	18,3	14,5	17,8	22,3	25,3	15,6
Przepływy z działalności inwestycyjnej netto	-32,6	4,1	-0,6	-25,7	-1,1	-5,3	-0,6	1,4	1,2	0,5	0,9	-2,6	-0,1	1,0	0,8	1,1	1,8	1,2
Przepływy z działalności finansowej netto	-21,8	155,0	-74,4	0,1	-16,3	-4,8	-0,8	-0,9	-1,0	-151,9	-1,1	-1,0	-71,4	-1,1	-0,9	-1,5	-1,1	-1,2
EBITDA	50	100	80,1	13,3	13,8	21,4	1,2	27,0	26,6	24,7	24,9	20,6	18,7	19,9	21,0	24,7	23,0	20,7
Skorygowana EBITDA	82	108	87,1	14,4	13,7	24,5	29,7	27,6	27,5	27,0	26,1	21,9	19,4	20,9	24,8	25,3	24,0	21,6
Skorygowany zysk netto	65	87	72,3	10,0	8,6	18,4	27,7	23,0	22,6	21,0	20,6	17,9	15,8	16,3	22,3	20,4	18,3	15,9

WSKAŹNIKI OPERACYJNE



(użytkownicy)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 2021	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 2022	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25
DAU razem	632 113	850 717	911 048	947 188	789 831	610 489	429 787	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	359 193	337 992	346 936	322 044	301 976
Flagowe tytuły	509 356	772 029	769 134	628 119	478 960	380 751	334 126	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	310 137	295 043	308 106	288 145	271 603
Pozostałe tytuły	-	438	67 422	182 039	251 745	201 703	89 964	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	47 087	41 100	37 487	33 032	29 639
Inne	122 757	78 250	74 492	137 030	59 126	28 055	5 697	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	1 970	1 849	1 342	868	734

(users)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 2021	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 2022	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25
DPU razem	14 152	21 357	25 498	27 146	25 865	22 266	16 689	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	13 369	14 199	14 080	12 953	11 962
Flagowe tytuły	13 265	20 890	23 831	24 095	20 623	18 134	15 205	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	12 723	13,644	13 575	12 527	11 587
Pozostałe tytuły	-	2	1 493	2 735	5 068	3 867	1 457	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	640	550	521	425	373
Inne	887	464	175	316	173	236	27	157	160	235	142	304	410	254	90	60	20	17	9	8	6	6	5	3	2	2

(%)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 2021	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 2022	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25
Konwersja (miesięczna, MPU/MAU)	4,2%	5,5%	5,5%	4,5%	5,5%	6,3%	8,0%	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%	6,6%	8,1%	8,2%	7,9%	7.50%
Flagowe tytuły	4,9%	6,2%	6,5%	7,4%	8,7%	9,7%	9,8%	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%	7,2%	9,1%	9,1%	8,7%	8,1%
Pozostałe tytuły	n/a	0,9%	4,0%	2,6%	3,5%	3,5%	3,8%	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%	3,3%	3,2%	3,1%	3,0%	2,8%
Inne	1,8%	1,4%	0,4%	0,4%	0,7%	1,8%	0,8%	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%	0,4%	0,3%	0,3%	0,2%	0,3%

(USD)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 2021	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 2022	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25
ARPDau	0,66	0,76	0,78	0,96	1,30	1,43	1,81	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	1,78	1,99	1,98	2,01	2,01
Flagowe tytuły	0,80	0,83	0,90	1,36	1,88	2,07	2,23	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	2,02	2,24	2,19	2,21	2,20
Pozostałe tytuły	-	0,10	0,27	0,27	0,48	0,39	0,33	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	0,27	0,27	0,32	0,27	0,32
Inne	0,07	0,09	0,04	0,06	0,08	0,13	0,06	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	0,17	0,07	0,01	0,02	0,03

(USD)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 2021	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 2022	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25
Dzienne ARPPU	28,7	29,9	27,8	32,8	38,0	38,0	46,0	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	47,5	47,0	48,4	49,7	50,4
Flagowe tytuły	30,2	30,4	28,9	35,3	43,5	43,4	49,1	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	49,2	48,4	49,6	50,9	51,5

SŁOWNICZEK



ARPPU	Średni przychód na płacącego użytkownika dziennie
DAU	Dzienna liczba aktywnych użytkowników
DPU	Dzienna liczba płacących 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)