

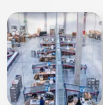
## Profil działalności

Answer.com to internetowa platforma sprzedażowa z markową odzieżą, obuwiami oraz akcesoriami.

## Answer w liczbach



**87 tys.**  
produktów



**7**  
rynków działalności



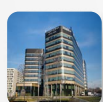
**14 mln**  
odwiedzających platformę każdego miesiąca



**400**  
światowych marek



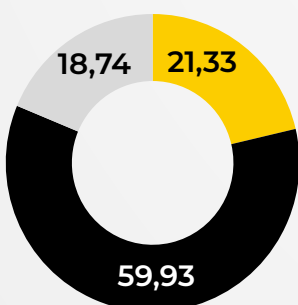
**237 zł**  
średnia wartość zamówienia netto



**409,5 mln zł**  
przychodów w 2020

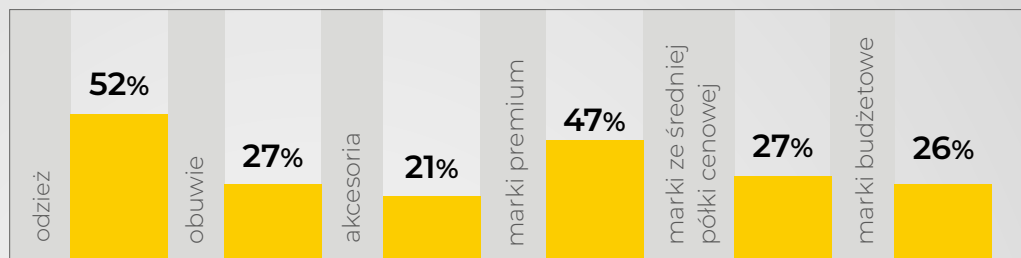
## Akcjonariat [%]

■ Forum X ■ MCI  
■ Free float



# answer.com

## Oferta



## Strategia rozwoju

### Poszerzenie oferty produktowej

Szeroka oferta produktowa bezpośrednio wpływa na wzrost przychodów Spółki. W tym w szczególności marek premium, które charakteryzują się wysoką ceną jednostkową i tym samym zwiększają średnią wartość koszyka i rentowność transakcji

### Zwiększenie sprzedaży na dotychczasowych rynkach

Nowych klientów Answer chce pozyskać przede wszystkim poprzez zwiększenie nakładów na marketing i kampanie budujące świadomość marki, a także poszerzenie oferty produktowej.

### Rozwój marki własnej

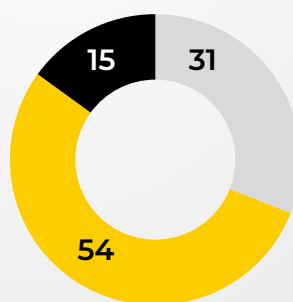
Spółka posiada markę własną ANSWEAR LAB. Stanowi ona uzupełnienie oferty o produkty z niższej kategorii cenowej. Daje możliwość generowania relatywnie wysokich marż, co wpływa pozytywnie na rentowność biznesu.

### Rozwój nowych rynków

Answer planuje ekspansję w regionie państw bałtyckich oraz bałkańskich. W 2Q 2021 Spółka zakończy analizy i podejmie decyzje dotyczącą przyszłych rynków.

## Międzynarodowy zasięg

■ Polska  
■ Pozostałe kraje UE (poza Polską)  
■ Kraje poza UE



## Kamienie milowe



## Przewagi Answear

Czynnik pierwszego gracza na rynkach CEE



Oferta produktowa dopasowana do klientów z regionu CEE

Doświadczony prezes i założyciel



Szybka i sprawna dostawa



Rozwój marki własnej

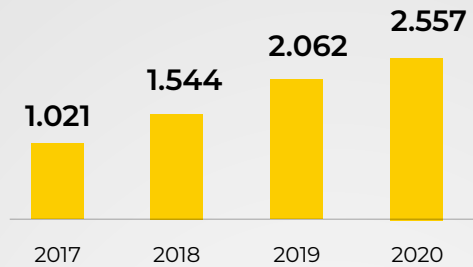
Brak kanału sprzedaży offline



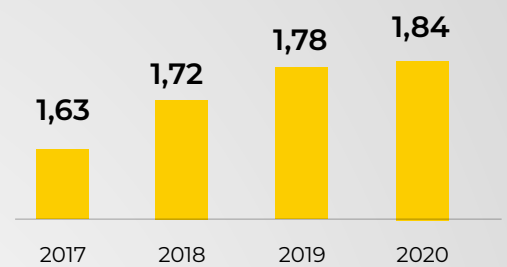
# answear.com

## Wybrane KPI

Liczba zamówień (tys.)

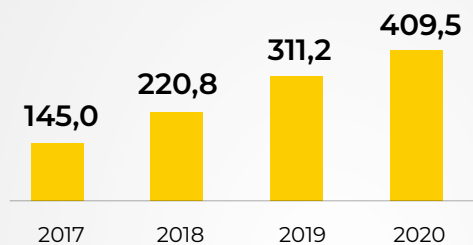


Współczynnik konwersji (%)

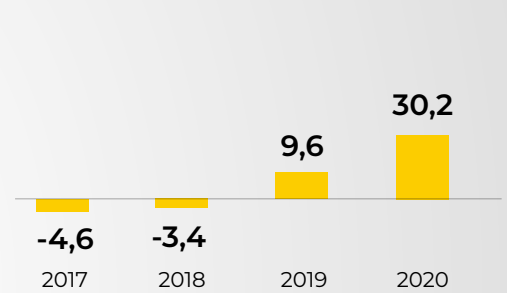


## Wybrane dane finansowe

Przychody (mln PLN)



EBITDA (mln PLN)



## Sprawny system dostaw

Strategiczna lokalizacja magazynu centralnego

Lokalne węzły logistyczne

Lokalni kurierzy

Klient

Najszybsza dostawa w CEE



## Answear na tle konkurencji

(1) E-obuwie – Wyłącznie buty

(2) Specjalizacja: – Gust i potrzeby klientów

– Określona grupa docelowa – Poziom obsługi klienta



## Kontakt dla Inwestorów

investor.relations@answear.com

Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i nie stanowi oferty ani zaproszenia do nabywania papierów wartościowych, a ponadto nie stanowi rekomendacji w rozumieniu „Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) nr 2016/958 z dnia 9 marca 2016 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących środków technicznych do celów obiektywnej prezentacji rekomendacji inwestycyjnych lub innych informacji rekomendujących lub sugerujących strategię inwestycyjną oraz ujawniania interesów, partykularnych lub wskazań konfliktów interesów” lub jakiegokolwiek porady, w tym w szczególności doradztwa inwestycyjnego, o którym mowa w art. 76 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (t.j. Dz. U. z 2018, poz. 2286 z późn. zm.), porady prawnej lub podatkowej, ani też jest wskazaniem, iż jakkolwiek inwestycja jest odpowiednia w indywidualnej sytuacji inwestora.