



ten square\_games

# **Q1 2021 WYNIKI FINANSOWE**

**25 maja 2021**



# Q1 2021 HIGHLIGHTS



# Q1 2021 HIGHLIGHTS

## 1 Dynamika wyników



**Płatności PLN 95M → 169M\***  
(+77% rdr)

**Skor. EBITDA PLN 38M → 65M\***  
(+71% rdr)

## 2 Decyzje produktowe



**Nowa gra**



**Czas decyzji**

## 3 Inwestycje w dalszy wzrost

**Wielkość zespołu**

Q1 2020

**231 osób**



Q1 2021

**340 osób**

(+47% rdr)

\*Wyniki skonsolidowane; Skorygowana EBITDA – sposób wyliczenia na slajdzie 38

# NOWA GRA – FOOTBALL ELITE



- **Typ gry:** Sport / Clash / slot
- **Grupa docelowa:** fani sportu, szukający rozrywki z silnym elementem społecznościowym; profil podobny do gracza Fishing Clash (głównie USA, Kanada, Niemcy, UK)
- **Potencjał rynkowy:** ogromny – ponad 60% Amerykanów ogląda football (**150M ludzi!**)
- **Inne gry o footballu amerykańskim:** Madden NFL, Touchdown Glory, Rival Stars College Football

# NOWA GRA – FOOTBALL ELITE



## Jak się tu znaleźliśmy



**Wizja:** bardzo głęboka meta, w stylu Clash, zaawansowane live ops, mocna warstwa społecznościowa (klany), szybki rollout nowych funkcji



# GOLF ROYALE – PRODUKCJA PRZERWANA



- Gra w produkcji od późnego 2019
- **Technical launch:** Styczeń 2021
- **Kluczowe wnioski:**
  - Rynek **przepetniony** w ostatnich miesiącach
  - **Dobry zestaw funkcjonalności**, ale bardzo podobne zaproponowały nowe konkurencyjne gry
  - Bardzo mocne gry w top 2 gatunku

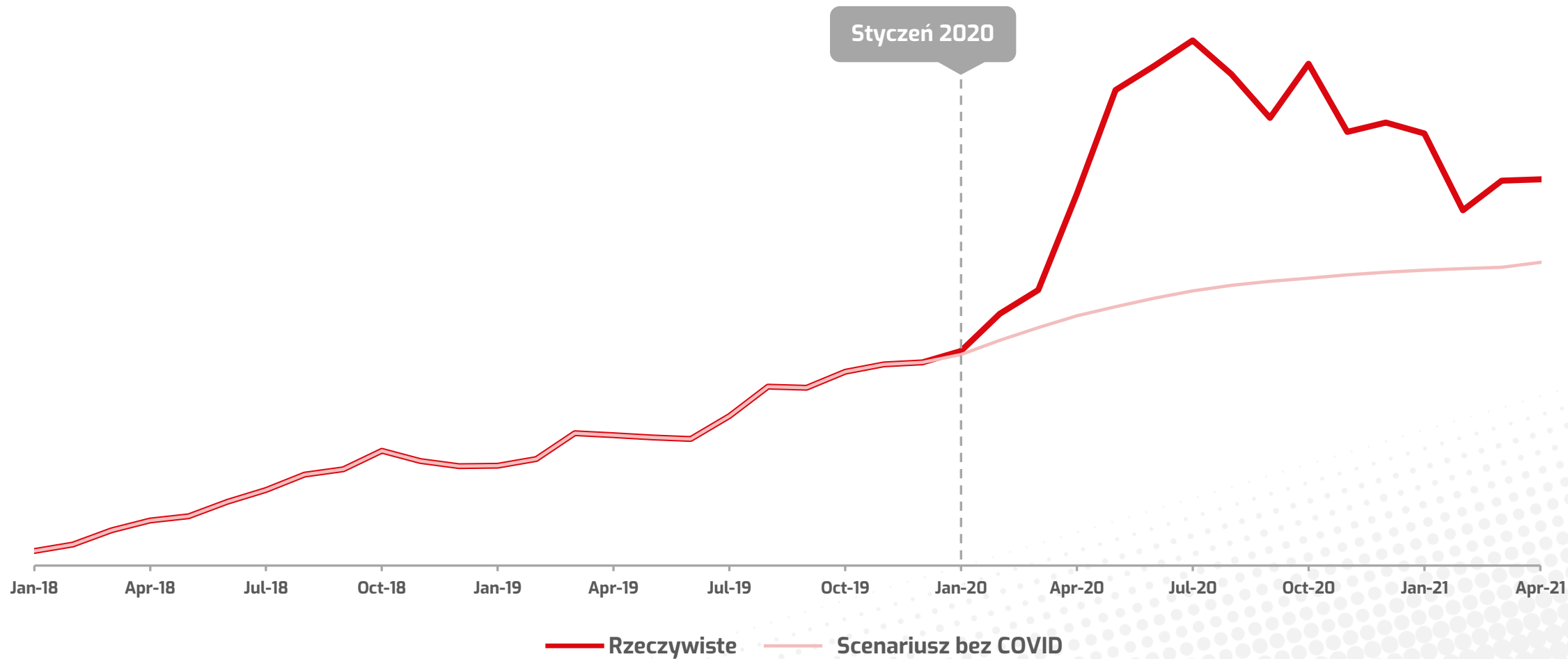
**Decyzja: Zaprzestanie produkcji w maju 2021, zespół podzielony pomiędzy inne projekty**

# WYNIKI PORTFOLIO



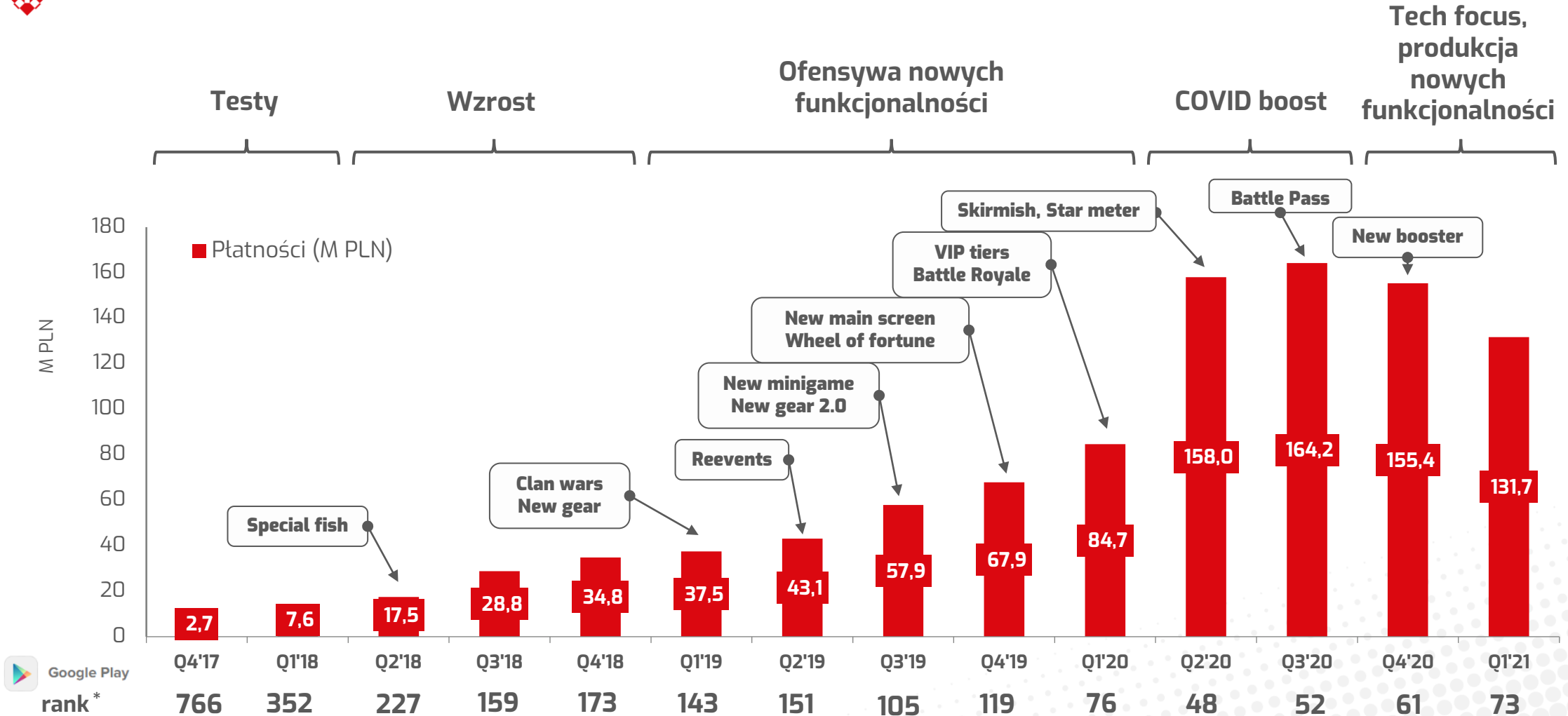
# WPLYW COVID-19 – PRZYSPIESZENIE WZROSTU FISHING CLASH O OKOŁO 18 MIESIĘCY

## Fishing Clash – trajektoria przychodów





# ROZWÓJ FISHING CLASH

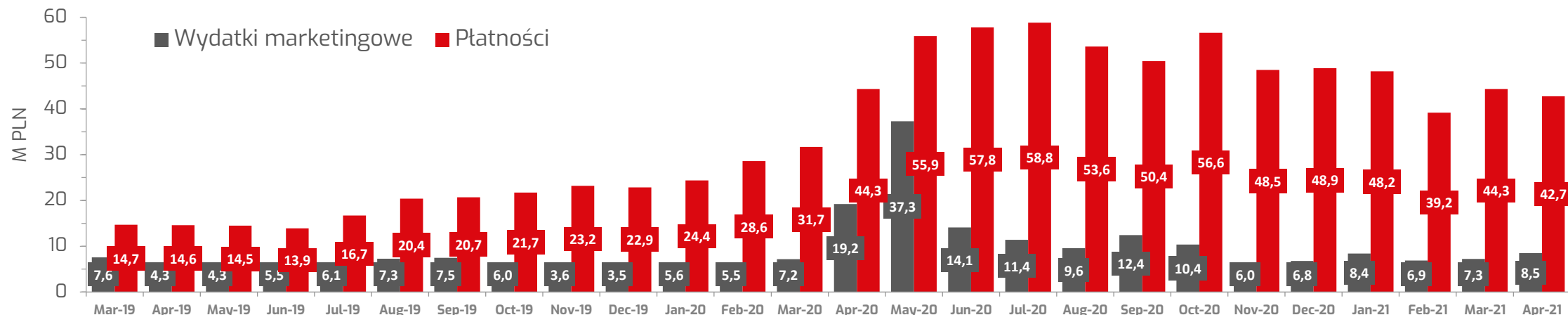


Google Play rank\*

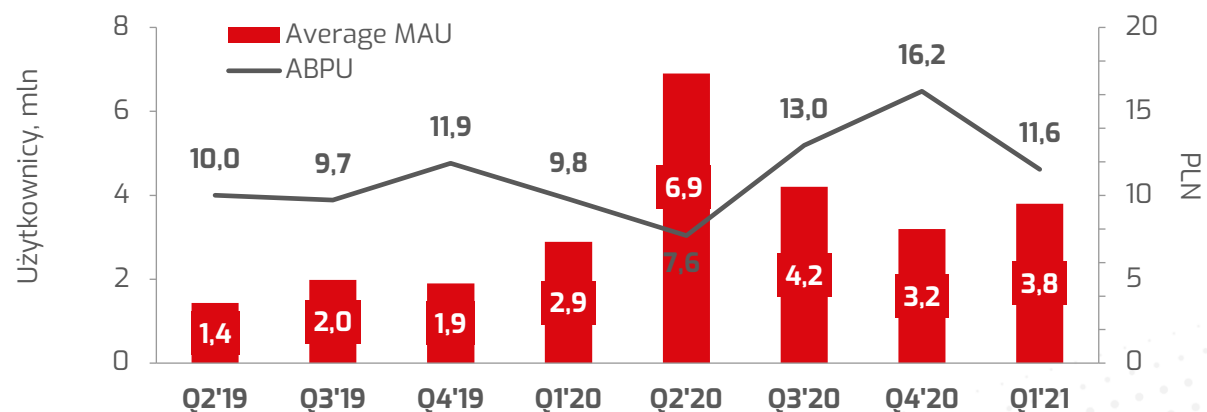
\* Ranking gier pod względem przychodów na platformie Android, ostatni miesiąc każdego kwartału, App Annie

# FISHING CLASH – PŁATNOŚCI NA PODWYŻSZONYM POZIOMIE POST – COVID

## Płatności i wydatki marketingowe (M PLN)



## Średnie MAU (M) i miesięczne ABPU\* (PLN)

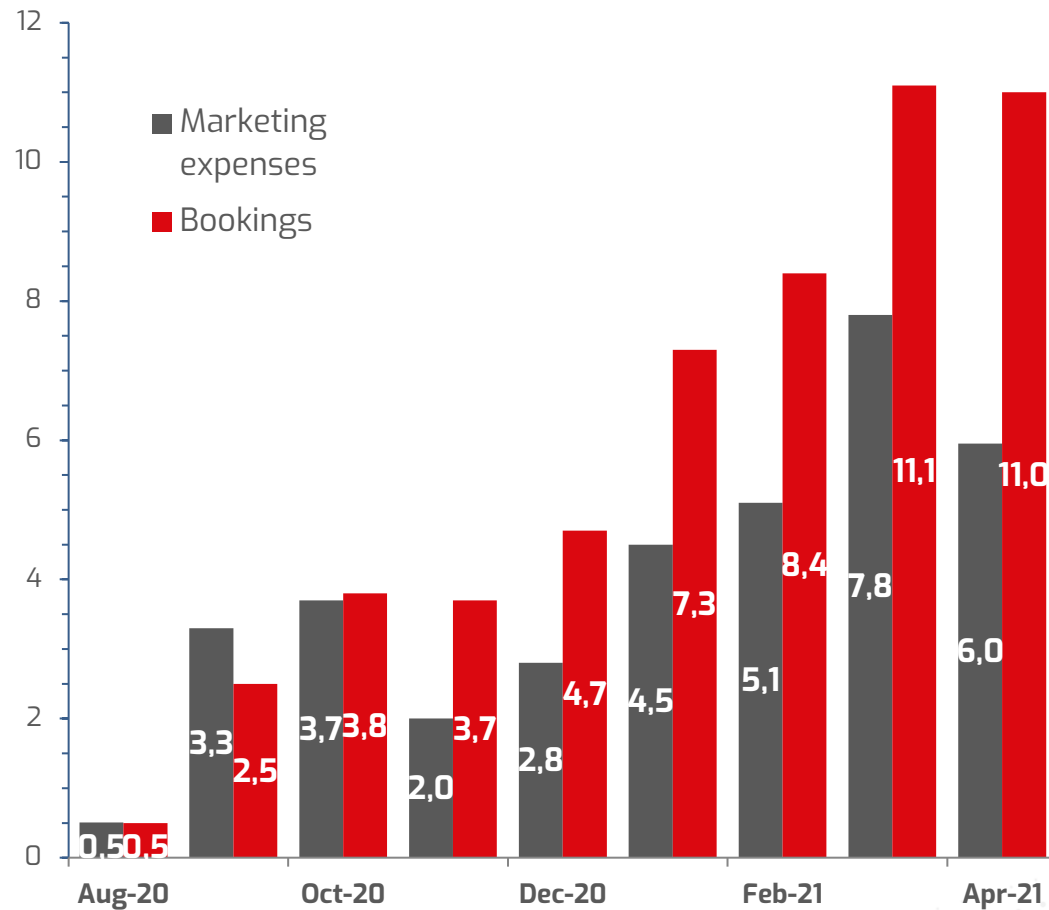


- **+55% wzrost płatności rdr w Q1 2021**, spadek o 15% kwartał do kwartału
- **Ciągły rozwój gry** – ukończone ulepszenia silnika, zespół skupia się na nowych funkcjonalnościach i live ops
- Bardzo dobre zachowanie kohort użytkowników

\* Average Bookings Per User – średnie płatności na użytkownika

# HUNTING CLASH – DRUGI NAJWIĘKSZY TYTUŁ – ZYSKOWNY JUŻ 8 MIESIĘCY PO PREMIERZE

## Płatności i wydatki marketingowe (M PLN)

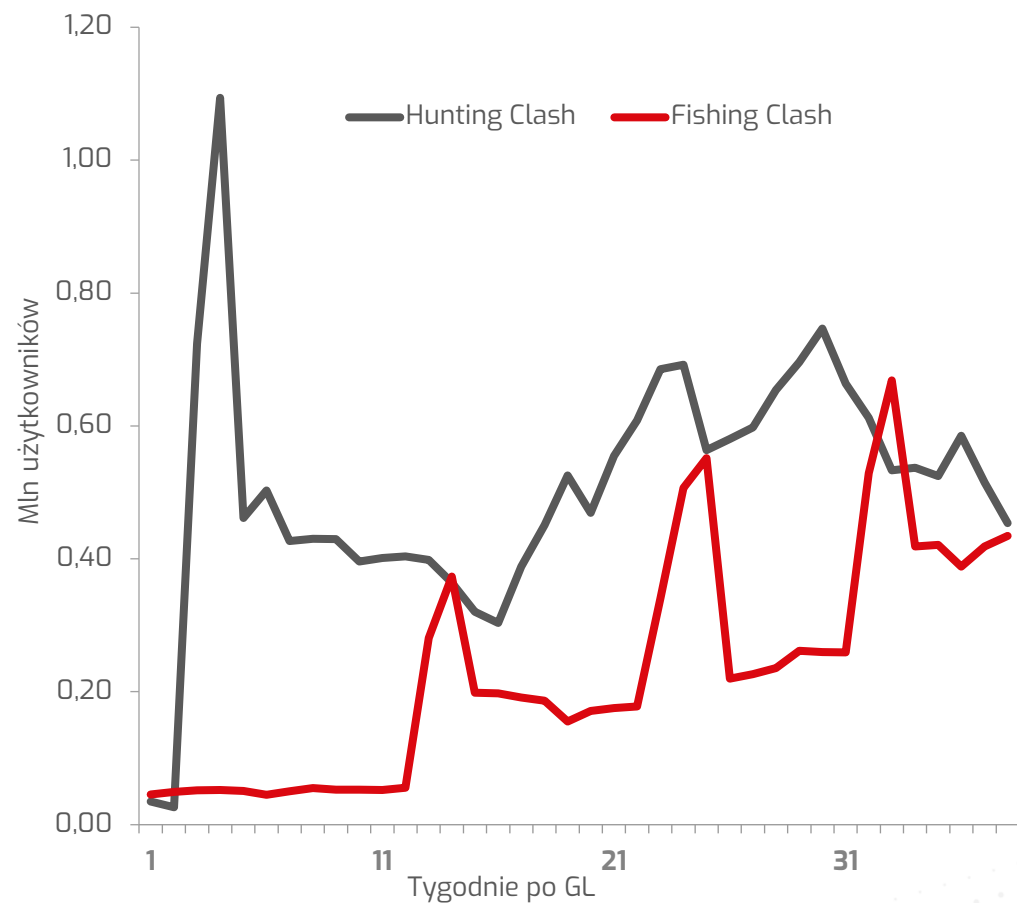


- **Dynamiczny wzrost płatności** wspierany przez wysokie budżety marketingowe w pierwszych miesiącach po premierze
- Nakłady na marketing obniżone w kwietniu po początkowym uderzeniu
- Gra **generuje już zyski**

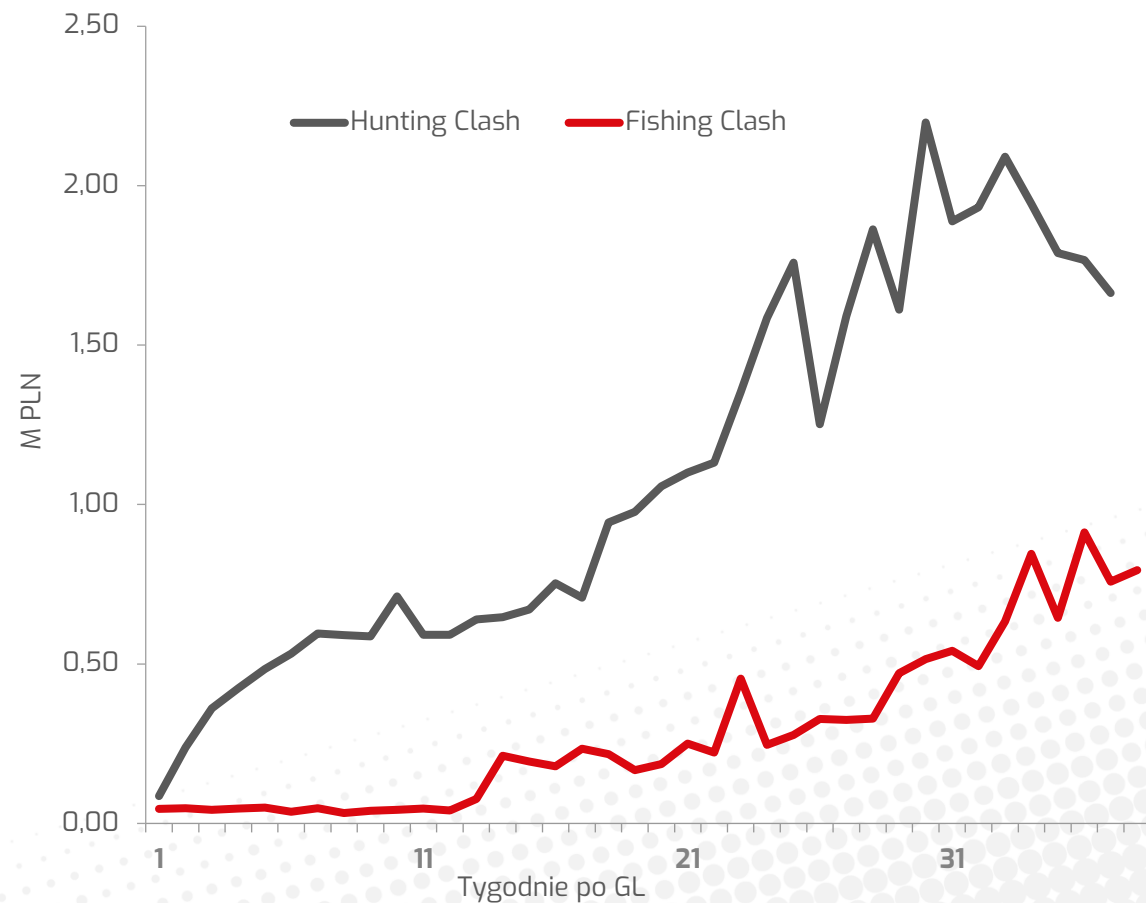


# HUNTING CLASH VS FISHING CLASH - PERFORMANCE PO PREMIERZE

## WAU – pierwsze 9 miesięcy po global launch

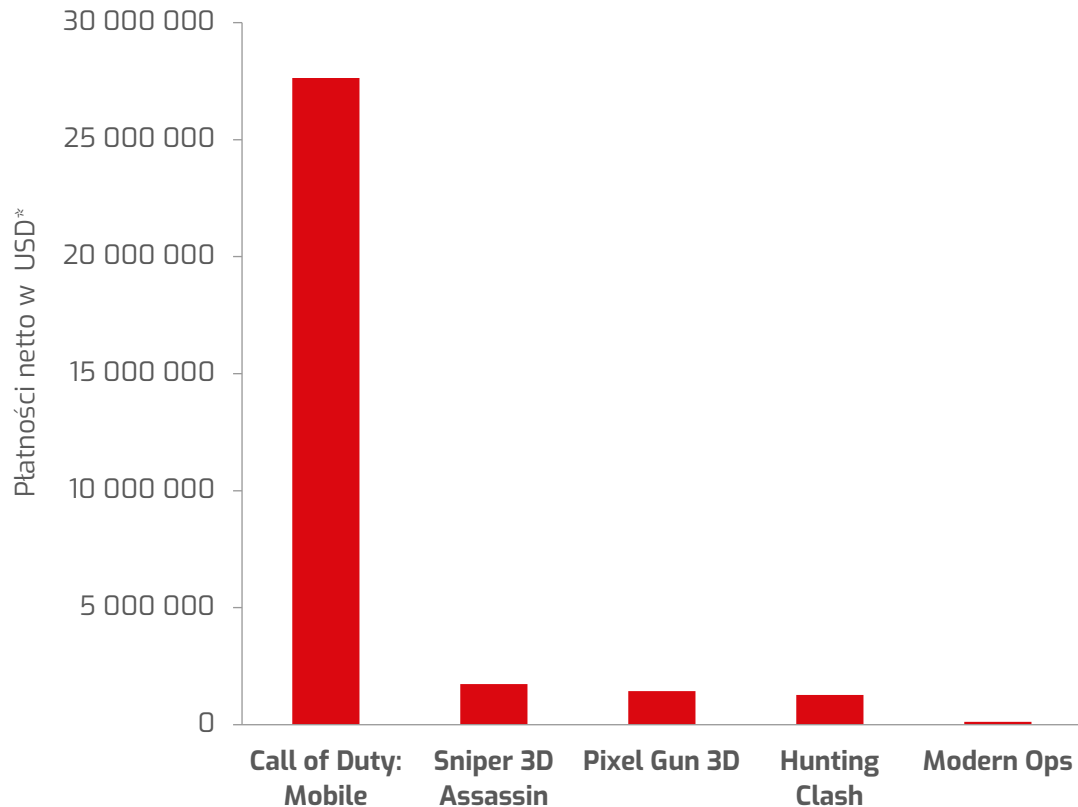


## Płatności netto – pierwsze 9 miesięcy po global launch



# HUNTING CLASH – PLANY ROZWOJOWE

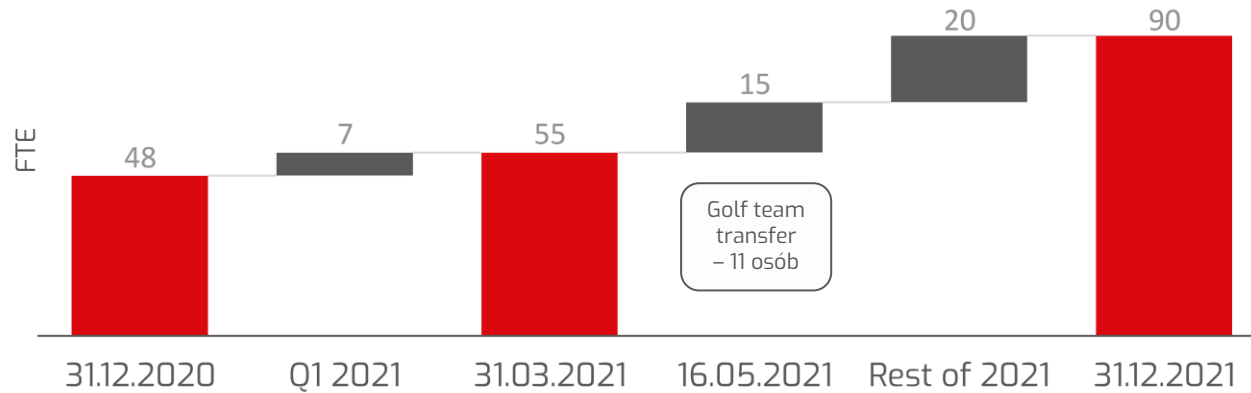
## Bardzo mocny start: HC wśród największych gier FPS w USA



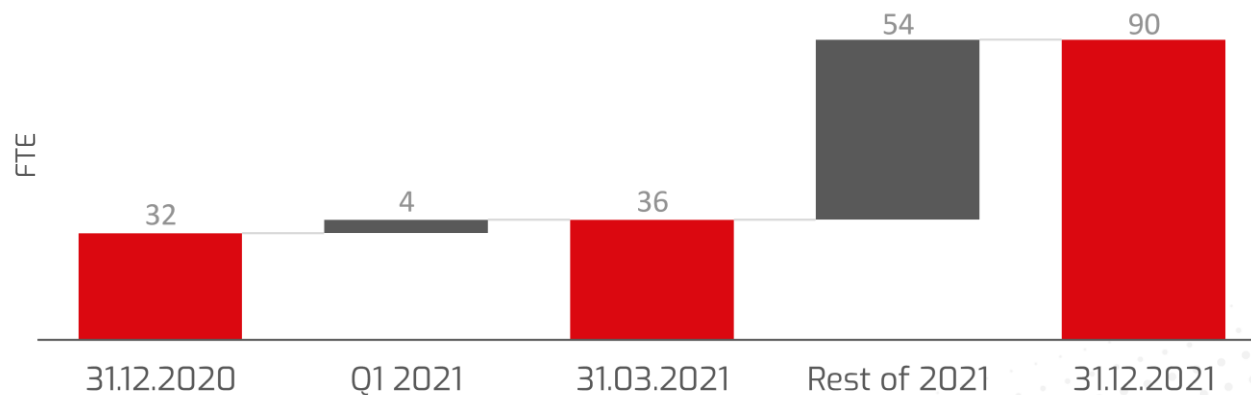
- **Czwarta** najczęściej zarabiająca gra FPS w USA zaledwie 8 miesięcy po premierze
- **Obecne priorytety:**
  - **Optimizacja** – live ops, UI, UX, matchmaking
  - **Nowe funkcjonalności** – battle pass, sezony, power ups, bank, nowe tryby gry, ...

# FLAGOWE GRY W PRZYGOTOWANIU NA KOLEJNĄ FAZĘ WZROSTU

## Fishing Clash - rozwój zespołu



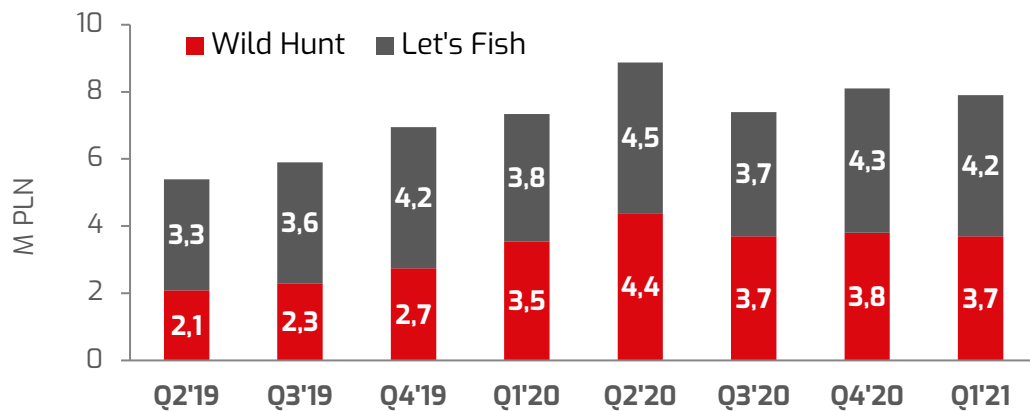
## Hunting Clash - rozwój zespołu



- Znacząca rozbudowa obu Clash Teams
- Ciągły nacisk na unowocześnienia techniczne (game performance optimization, procesy i narzędzia)
- Intensywna produkcja i udoskonalanie funkcjonalności (np sezony, testy implementacji reklam)
- Plany rozwojowe dla każdej z gier na 12+ miesięcy

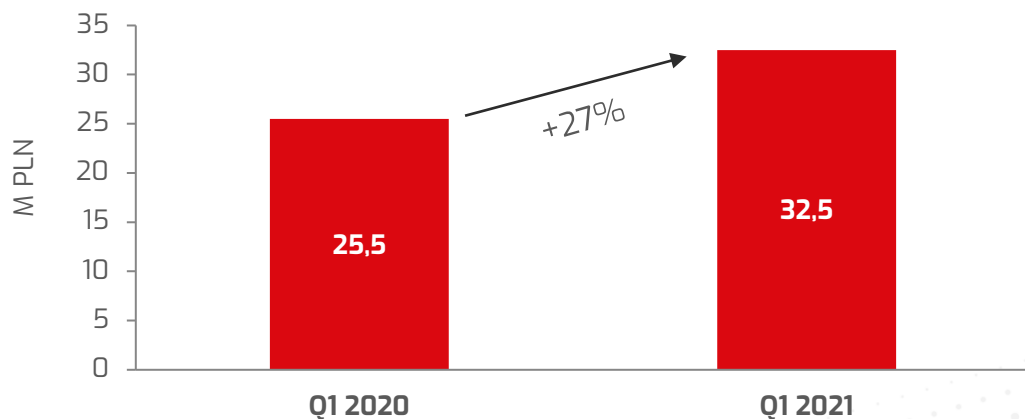
# WILD HUNT I LET'S FISH – KONTYNUACJA STABILNYCH WYNIKÓW

## Płatności w Wild Hunt & Let's Fish (M PLN)



- Płatności dla portfolio „legacy” w okolicach historycznych poziomów
- Ciągła produkcja nowej zawartości, live ops
- Dowód umiejętności długoterminowego utrzymania portfela F2P
- Gry poprawiają KPI bez wsparcia marketingowego

## Łączne płatności LTM Q1 2021/2020 (M PLN)

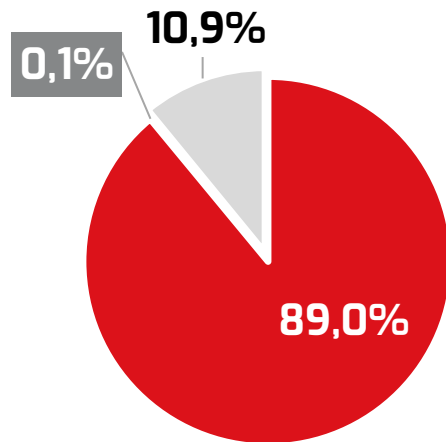




# ROSNAĆA DYWERSYFIKACJA PRODUKTOWA

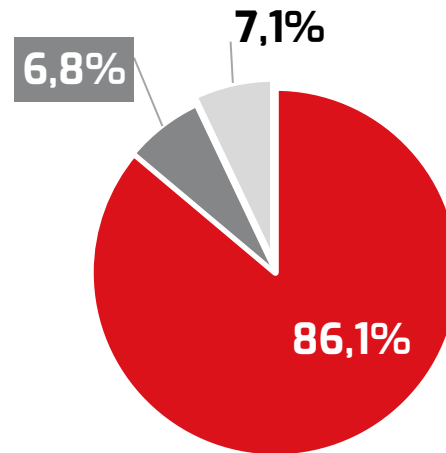
**Q1 2020**

Płatności łącznie:  
PLN 95.1M



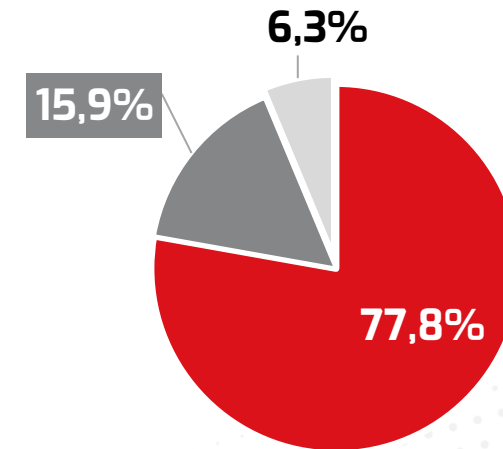
**Q4 2020**

Płatności łącznie :  
PLN 180.4M



**Q1 2021**

Płatności łącznie :  
PLN 169.2M



■ Fishing clash %

■ Hunting clash %

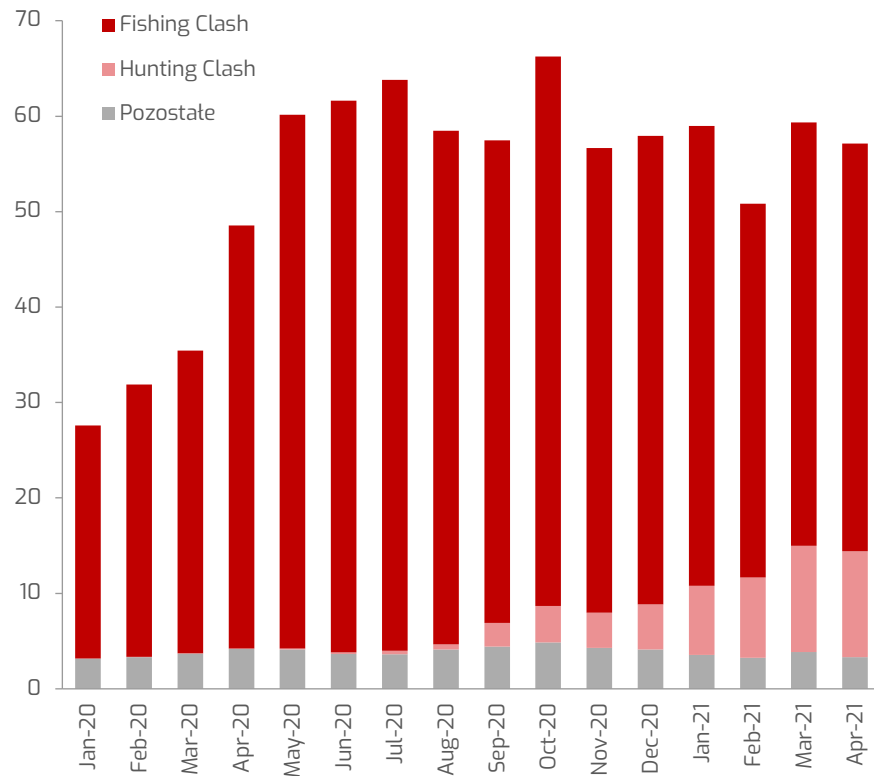
■ Others %

# WYNIKI FINANSOWE

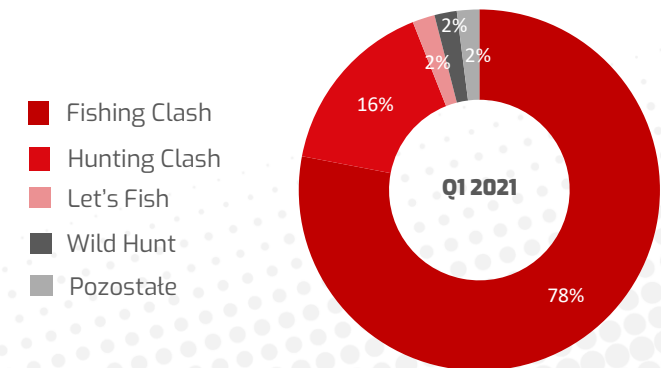
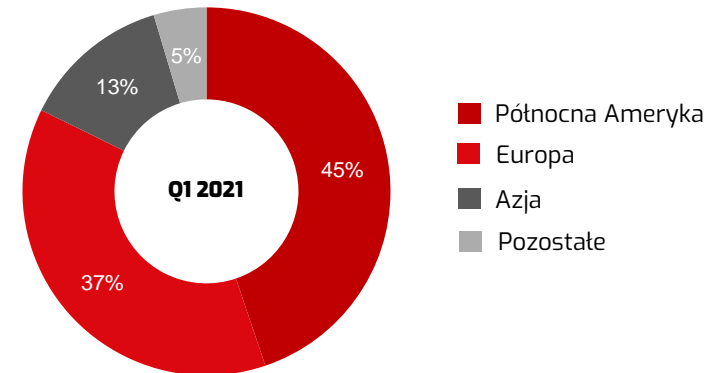


# PŁATNOŚCI – STRUKTURA I DYNAMIKA

## Płatności (M PLN)

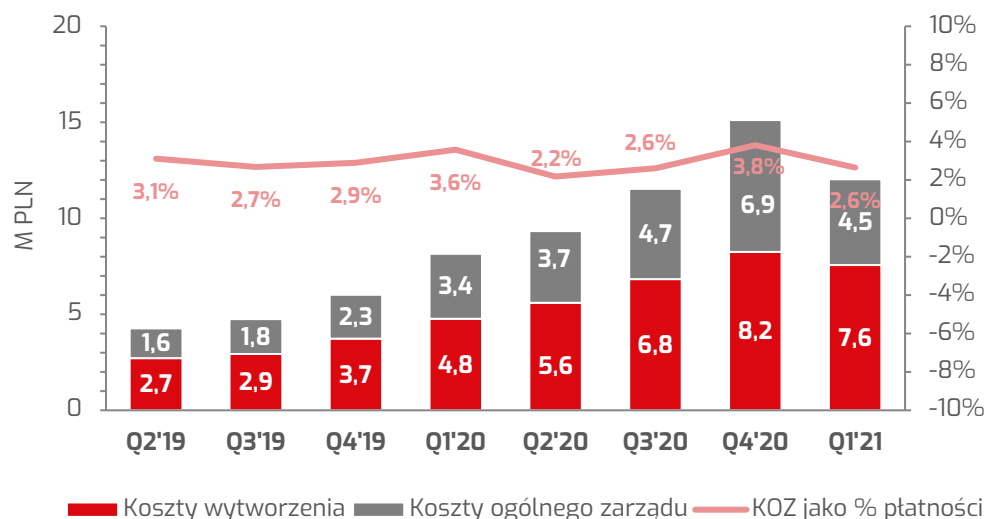


## Struktura płatności – rynki i produkty

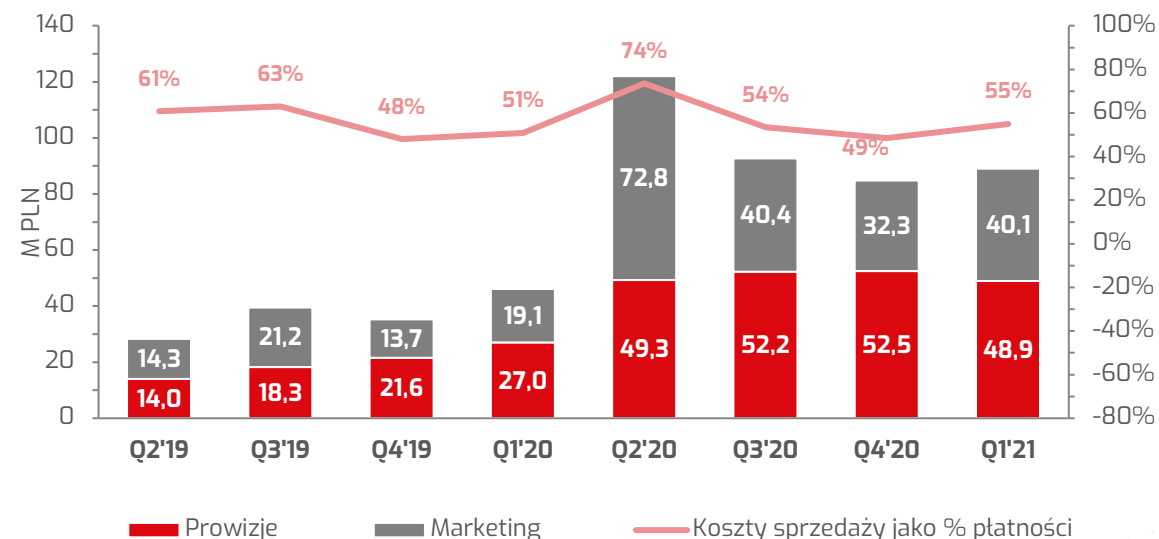


# KOSZTY OPERACYJNE POD KONTROLĄ

## Koszty operacyjne bez kosztów sprzedaży\*



## Koszty sprzedaży\*

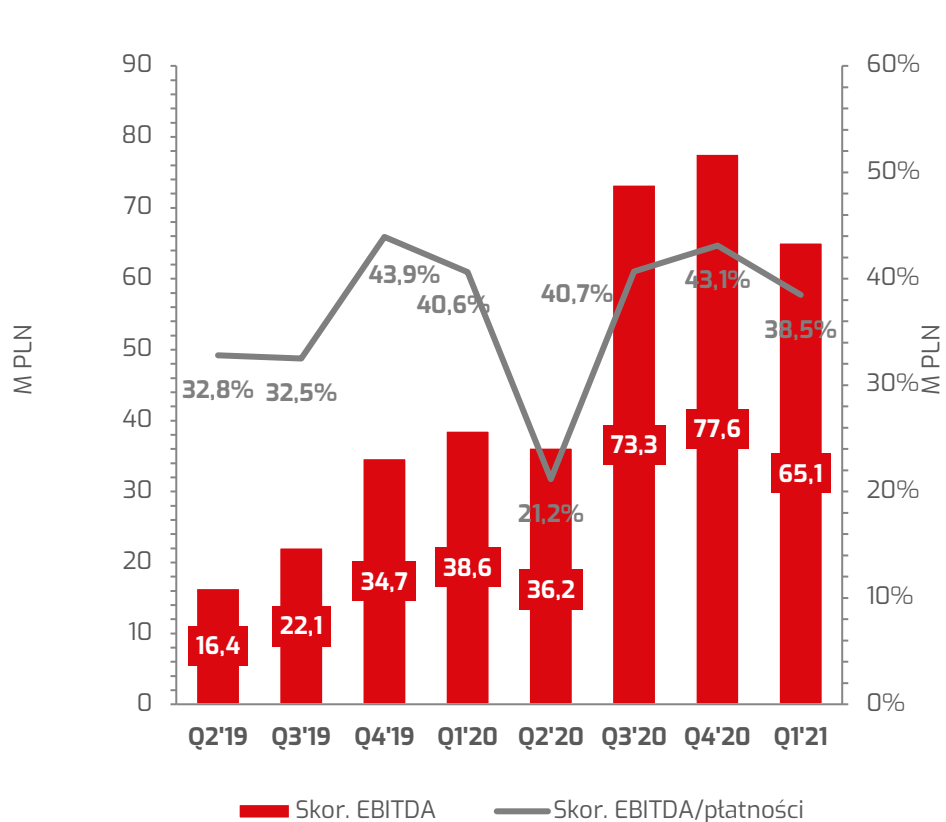


- Wzrost kosztów operacyjnych w związku ze stopniowym wzrostem zatrudnienia - inwestycja w dalszy rozwój
- Koszty wytworzenia sprzedanych usług rosną w miarę wzmocnienia zespołów deweloperskich
- Stopniowy wzrost budżetów marketingowych po sezonowym obniżeniu w Q4

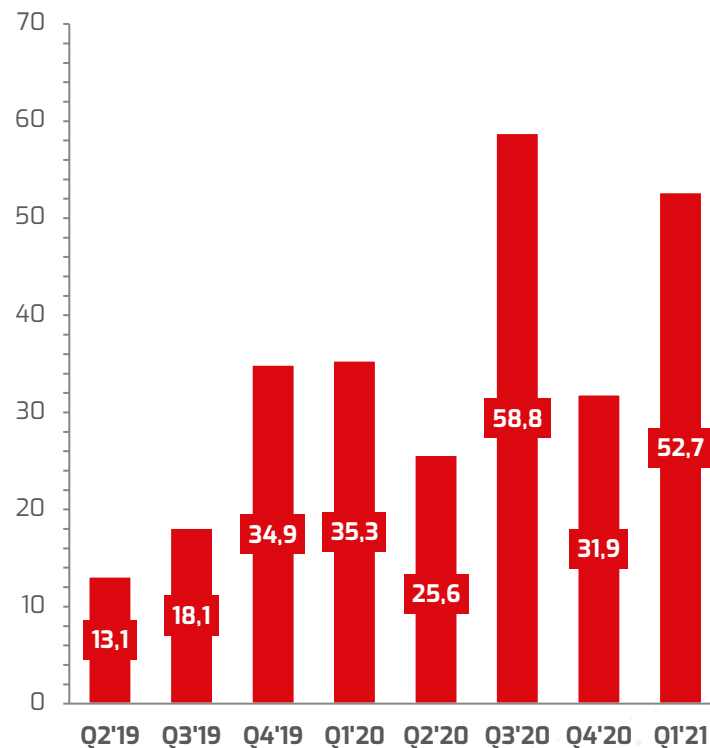
\* Wyniki znormalizowane poprzez pomniejszenie o niegotówkowe koszty związane z programami motywacyjnymi opartymi na akcjach oraz wpływ zaksięgowania odroczonego przychodu - szczegóły w dziale backup (slajdy 36-38)

# ZNORMALIZOWANE WYNIKI OPERACYJNE\*

## Skorygowana EBITDA\*



## Zysk netto MSSF

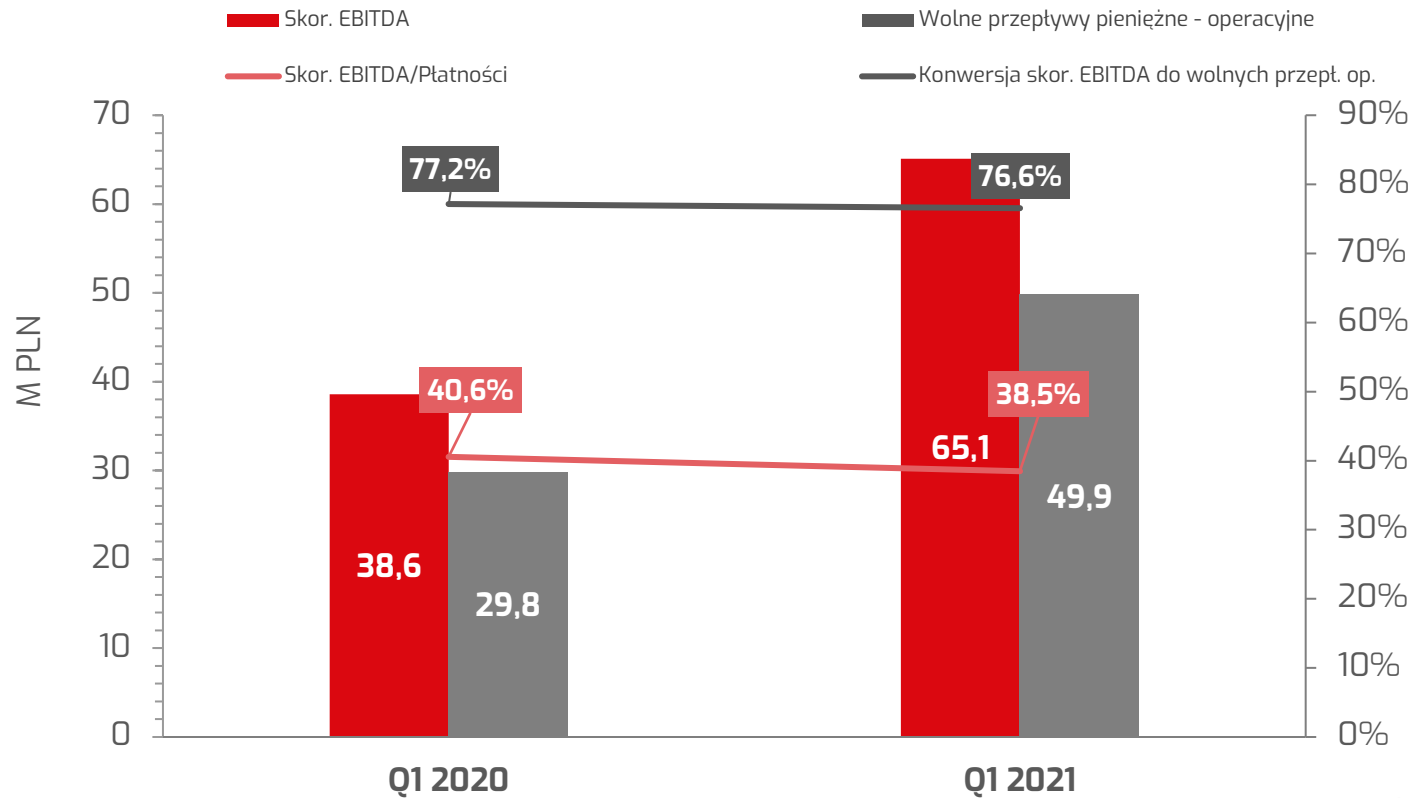


- **Wzrost skorygowanej EBITDA\* o 71% rdr**
- Zysk netto urósł o 49% rdr
- W Q4 2020 zysk netto pod wpływem pierwszego księgowania odroczonej przychodów w grze Fishing Clash (durable)

\* Wyniki znormalizowane poprzez pomniejszenie o niegotówkowe koszty związane z programami motywacyjnymi opartymi na akcjach oraz wpływ zaksięgowania odroczonej przychodów - szczegóły w dziale backup (slajdy 36-38)

# WYSOKA RENTOWNOŚĆ I GENEROWANIE GOTÓWKI

## Rentowność i przepływy pieniężne

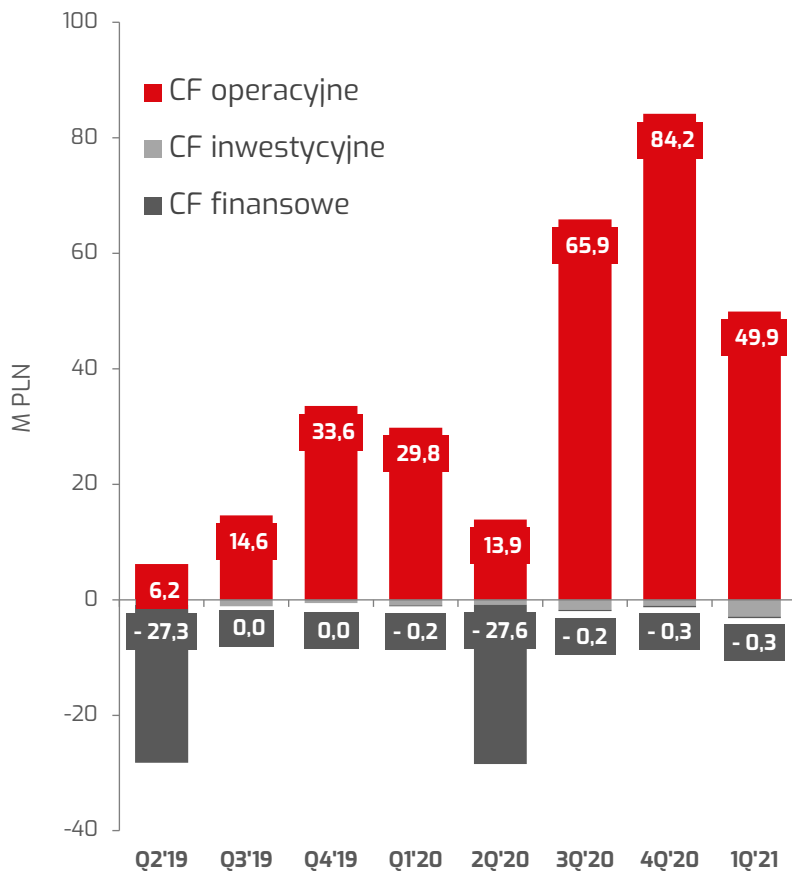


- **Stabilna rentowność** i generowanie wolnych przepływów pieniężnych
- **Stosunek skorygowanej EBITDA\* do płatności** w okolicach 40%
- **Konwersja skorygowanej EBITDA do wolnych przepływów pieniężnych powyżej 75%**

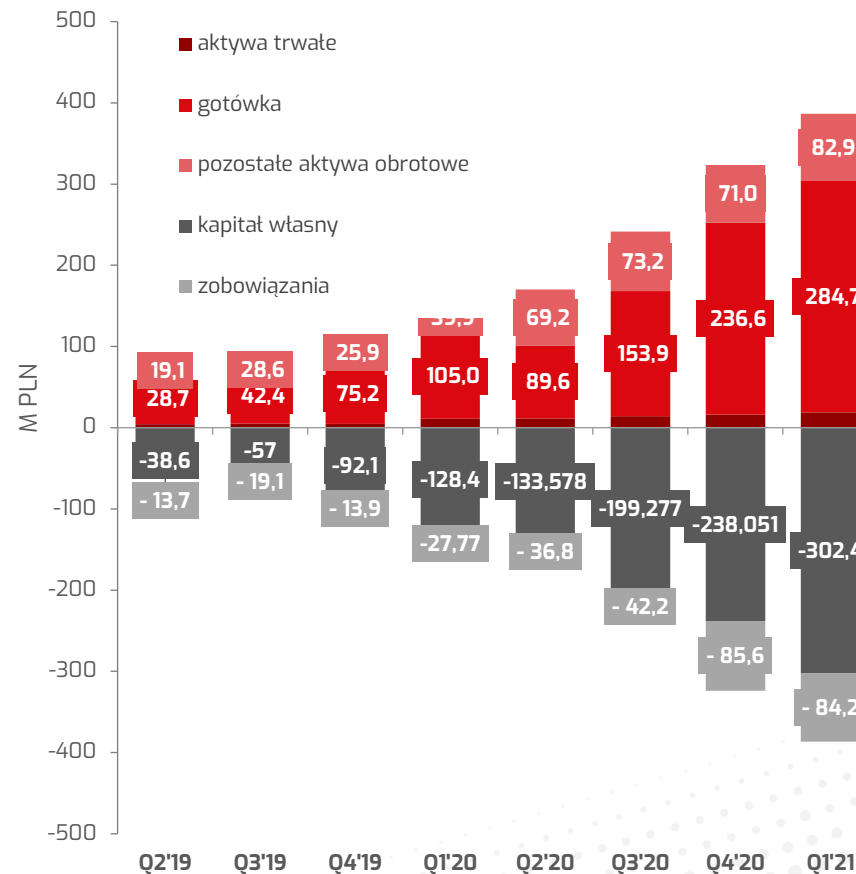
\* Wyniki znormalizowane poprzez pomniejszenie o niegotówkowe koszty związane z programami motywacyjnymi opartymi na akcjach oraz wpływ zaksięgowania odroczonej przychodów - szczegóły w dziale backup (slajdy 36-38)

# SZYBKIE GROMADZENIE GOTÓWKI NA INWESTYCJE W ROZWÓJ

## Przepływy pieniężne (M PLN)



## Bilans (M PLN)



- Przepływy pieniężne operacyjne +67% rdr
- Doskonała struktura bilansu – prawie 3/4 aktywów to gotówka
- Dywidendy w kwocie 27M PLN zapłacone w Q2 2020 i Q2 2019



# PROGRAM MOTYWACYJNY 2021-2022 - PARAMETRY

## Kluczowe parametry

- **KPI:** Skor. EBITDA\* 2021: 248.8M PLN, 2022: 251.3M PLN (skonsolidowane)
- **Maksymalna liczba nowych akcji:** 100 000
- **Cena nabycia akcji:** PLN 0.10
- **Maksymalne rozwodnienie:** 1.37% (przez dwa lata)
- **Lockup:** Styczeń 2024 i 2025, odpowiednio
- **Liczba osób objętych programem:** 69



\*Ustalenie skorygowanego zysku EBITDA jak na slajdzie 37

# WALNE ZGROMADZENIE AKCJONARIUSZY – PROPOZYCJE ZARZĄDU\*

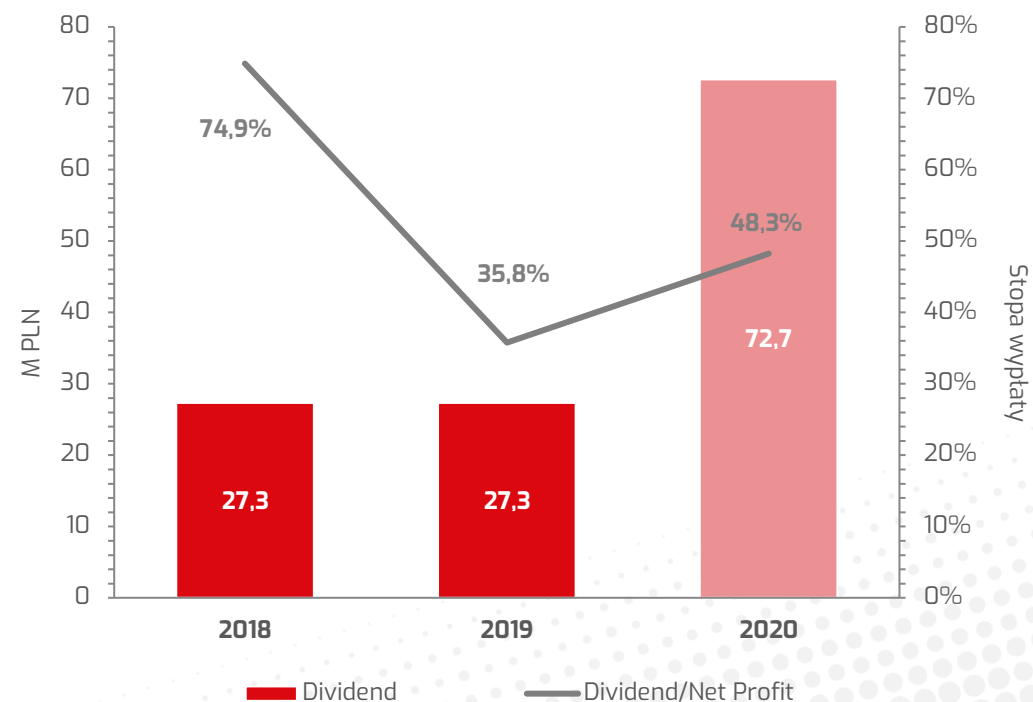
## Propozycja dywidendy

- **Kwota dywidendy:** PLN 72 673 110
- **Dywidenda na akcję:** PLN 10
- **Stopa wypłaty:** 48.3%
- **Data dywidendy:** July 5<sup>th</sup>, 2021

## Opcja skupu akcji własnych

- **Liczba akcji:** do 670 000
- **Maksymalny % akcji do skupu:** 9.22%
- **Cena:** od PLN 200 do PLN 600
- **Czas:** 12 miesięcy od WZA

## Historia wypłaty dywidend od IPO\*\*



\* Propozycje Zarządu, zaakceptowane przez Radę Nadzorczą, wymagają zgody Walnego Zgromadzenia

\*\* Dywidenda za 2020 w formie zaproponowanej przez Zarząd

# Q1 2021 - PODSUMOWANIE



**Inwestycje w zespoły Fishing Clash i Hunting Clash – większe moce produkcyjne**



**Technical launch nowej gry – Football Elite, trwają prace nad dalszymi projektami**

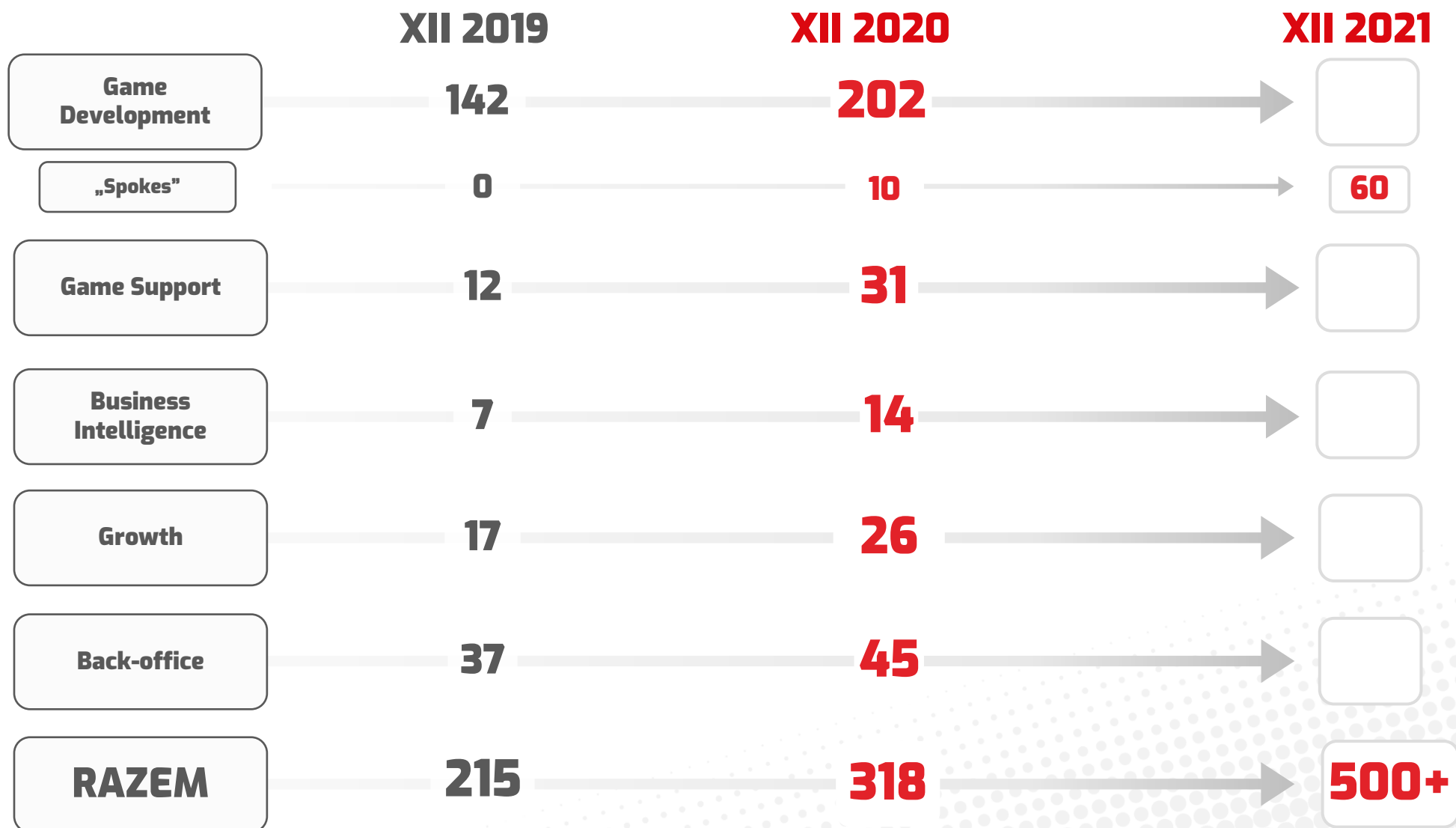


**Ciągłe wzmacnianie organizacji na wszystkich poziomach**

# PRZEGLĄD STRATEGII



# INWESTYCJA W MOCE PRODUKCYJNE



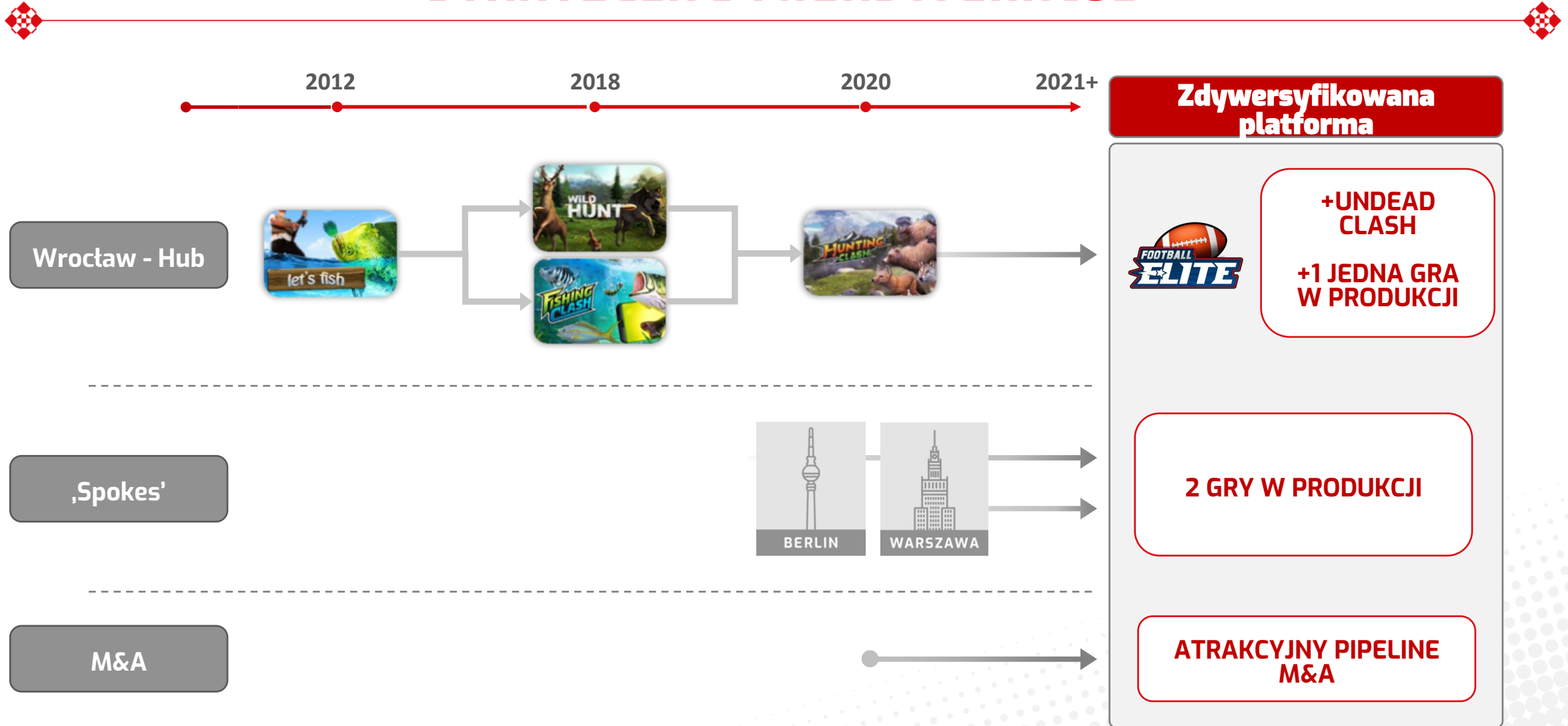
# NEW GAMES IN PRODUCTION

| Gra  | Status  | Opis  | Soft launch*  |
|--|---|---|---|
| Undead Clash   | Produkcja przyspiesza   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Zombie shooter z metagrą „clash”</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>2021/2022</li> </ul> |
|                       | <br>Technical launch | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gra social oparta na rywalizacji</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>2021</li> </ul>      |
| Projekt 'Verne'  | Wczesny etap produkcji  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gra symulacyjna z metagrą „clash”</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>2021/2022</li> </ul> |
| Projekt 'Tokyo'  | Produkcja   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gra hybrydowa, silny element social</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>2021</li> </ul>      |
| <br>Projekt 'Osaka' | Pre-produkcja   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gra hybrydowa, silny element social</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>2022</li> </ul>      |

\*Daty mogą ulec zmianie



# STRATEGIA DYWERSYFIKACJI





# KALENDARZ INWESTORA

- **Erste CEE Innovation Conference (wirtualna)** – 26.05.2021
- **GPW Innovation Day (wirtualna)** – 22-24.06.2021
- **Q2 2021 raport sprzedażowy** – początek lipca 2021
- **Sprawozdanie finansowe H1 2021** – 23 sierpnia 2021 (video konferencja 24 sierpnia)

# SESJA Q&A





ten square\_games

# DZIĘKUJEMY!

Kontakt IR

Bartłomiej Piekarski

*[bartlomiej.piekarski@tensquaregames.com](mailto:bartlomiej.piekarski@tensquaregames.com)*

+48 667 872 742





ten square\_games

# BACKUP



## Podsumowanie wyników – rachunek zysków i strat

| Wybrane pozycje RZiS w tys. zł           | 2018           | 2019           | Q1'20         | Q2'20          | Q3'20          | Q4'20          | 2020           | Q1'21          |
|--|----------------|----------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Przychody ze sprzedaży</b>            | <b>115 258</b> | <b>241 133</b> | <b>95 018</b> | <b>169 622</b> | <b>179 258</b> | <b>134 296</b> | <b>578 195</b> | <b>174 114</b> |
| Fishing Clash                            | 88 763         | 206 501        | 84 678        | 158 044        | 164 256        | 155 357        | 562 335        | 131 659        |
| Let's Fish                               | 16 453         | 15 214         | 3 869         | 4 551          | 3 708          | 4 349          | 16 478         | 4 208          |
| Wild Hunt                                | 4 880          | 9 626          | 3 543         | 4 375          | 3 708          | 3 769          | 15 395         | 3 666          |
| Hunting Clash                            | -              | -              | 65            | 347            | 3 361          | 12 303         | 16 077         | 26 841         |
| Pozostałe                                | 6 381          | 10 575         | 2 833         | 3 346          | 4 798          | 5 060          | 15 625         | 2 822          |
| Przychód odroczoney w czasie             | -1 221         | -783           | 96            | -694           | -575           | -46 541        | -47 714        | 4 918          |
| <b>COGS</b>                              | <b>7 382</b>   | <b>11 354</b>  | <b>4 756</b>  | <b>5 605</b>   | <b>6 837</b>   | <b>8 239</b>   | <b>25 438</b>  | <b>10 567</b>  |
| <b>Zysk (strata) brutto na sprzedaży</b> | <b>107 876</b> | <b>229 779</b> | <b>90 261</b> | <b>164 017</b> | <b>172 421</b> | <b>126 057</b> | <b>552 756</b> | <b>163 547</b> |
| marża brutto                             | 94%            | 95%            | 95%           | 97%            | 96%            | 94%            | 96%            | 94%            |
| Koszty sprzedaży                         | 58 635         | 137 154        | 48 545        | 124 795        | 95 253         | 74 976         | 343 569        | 95 935         |
| jako % przychodów                        | 51%            | 57%            | 51%           | 73%            | 53%            | 56%            | 59%            | 55%            |
| Koszty ogólnego zarządu                  | 4 246          | 7 084          | 3 404         | 9 722          | 10 692         | 12 870         | 36 689         | 11 758         |
| <b>EBIT</b>                              | <b>44 315</b>  | <b>84 577</b>  | <b>37 555</b> | <b>29 422</b>  | <b>66 475</b>  | <b>38 322</b>  | <b>171 774</b> | <b>55 919</b>  |
| <b>EBITDA</b>                            | <b>45 012</b>  | <b>85 728</b>  | <b>38 249</b> | <b>30 159</b>  | <b>67 256</b>  | <b>39 195</b>  | <b>174 860</b> | <b>56 861</b>  |
| rentowność EBITDA                        | 39%            | 36%            | 40%           | 18%            | 37%            | 29%            | 30%            | 33%            |
| <b>Zysk/ (strata) netto</b>              | <b>36 469</b>  | <b>76 386</b>  | <b>35 341</b> | <b>25 622</b>  | <b>58 770</b>  | <b>31 865</b>  | <b>151 599</b> | <b>52 682</b>  |
| rentowność netto                         | 32%            | 32%            | 37%           | 15%            | 33%            | 24%            | 26%            | 30%            |
| <b>Skorygowana EBITDA</b>                |                |                | <b>38 183</b> | <b>36 735</b>  | <b>73 832</b>  | <b>77 610</b>  | <b>226 360</b> | <b>65 124</b>  |
| <b>Wielkość zespołu</b>                  | 139            | 215            | 231           | 275            | 310            | 318            | 318            | 340            |

# BALANCE SHEET

| Wybrane pozycje w tys. zł                 | Q1'19         | Q2'19         | Q3'19         | Q4'19          | Q1'20          | Q2'20          | Q3'20          | Q4'20          | Q1'21          |
|---|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>AKTYWA</b>                             |               |               |               |                |                |                |                |                |                |
| <b>Aktywa trwałe</b>                      | <b>3 733</b>  | <b>4 433</b>  | <b>5 176</b>  | <b>4 936</b>   | <b>11 215</b>  | <b>11 604</b>  | <b>14 395</b>  | <b>16 101</b>  | <b>19 091</b>  |
| Należności handlowe                       | 16 249        | 15 652        | 24 012        | 20 737         | 34 447         | 58 723         | 57 205         | 47 589         | 57 331         |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty        | 50 890        | 28 745        | 42 376        | 75 230         | 105 044        | 89 587         | 153 912        | 236 608        | 284 687        |
| <b>Aktywa obrotowe</b>                    | <b>70 399</b> | <b>47 861</b> | <b>71 021</b> | <b>101 109</b> | <b>144 958</b> | <b>158 751</b> | <b>227 103</b> | <b>307 583</b> | <b>367 559</b> |
| <b>Suma aktywów</b>                       | <b>74 132</b> | <b>52 293</b> | <b>76 197</b> | <b>106 045</b> | <b>156 173</b> | <b>170 355</b> | <b>241 497</b> | <b>323 684</b> | <b>386 649</b> |
| <b>PASYWA</b>                             |               |               |               |                |                |                |                |                |                |
| <b>Kapitały własne ogółem</b>             | <b>52 538</b> | <b>38 584</b> | <b>57 037</b> | <b>92 144</b>  | <b>128 394</b> | <b>133 578</b> | <b>199 277</b> | <b>238 051</b> | <b>302 419</b> |
| Zobowiązania leasingowe                   | 0             | 0             | 0             | 0              | 5 511          | 5 252          | 7 296          | 6 994          | 6 588          |
| <b>Zobowiązania długoterminowe razem</b>  | <b>500</b>    | <b>587</b>    | <b>751</b>    | <b>537</b>     | <b>6 323</b>   | <b>5 867</b>   | <b>8 141</b>   | <b>7 437</b>   | <b>7 366</b>   |
| Zobowiązania handlowe                     | 9 949         | 7 196         | 8 570         | 4 633          | 10 063         | 23 285         | 20 941         | 12 392         | 21 976         |
| <b>Zobowiązania krótkoterminowe razem</b> | <b>21 093</b> | <b>13 122</b> | <b>18 409</b> | <b>13 363</b>  | <b>21 455</b>  | <b>30 909</b>  | <b>34 079</b>  | <b>78 196</b>  | <b>76 864</b>  |
| <b>Suma zobowiązań</b>                    | <b>21 594</b> | <b>13 710</b> | <b>19 160</b> | <b>13 900</b>  | <b>27 778</b>  | <b>36 777</b>  | <b>42 220</b>  | <b>85 633</b>  | <b>84 231</b>  |
| <b>Suma pasywów</b>                       | <b>74 132</b> | <b>52 293</b> | <b>76 197</b> | <b>106 045</b> | <b>156 173</b> | <b>170 355</b> | <b>241 497</b> | <b>323 684</b> | <b>386 649</b> |

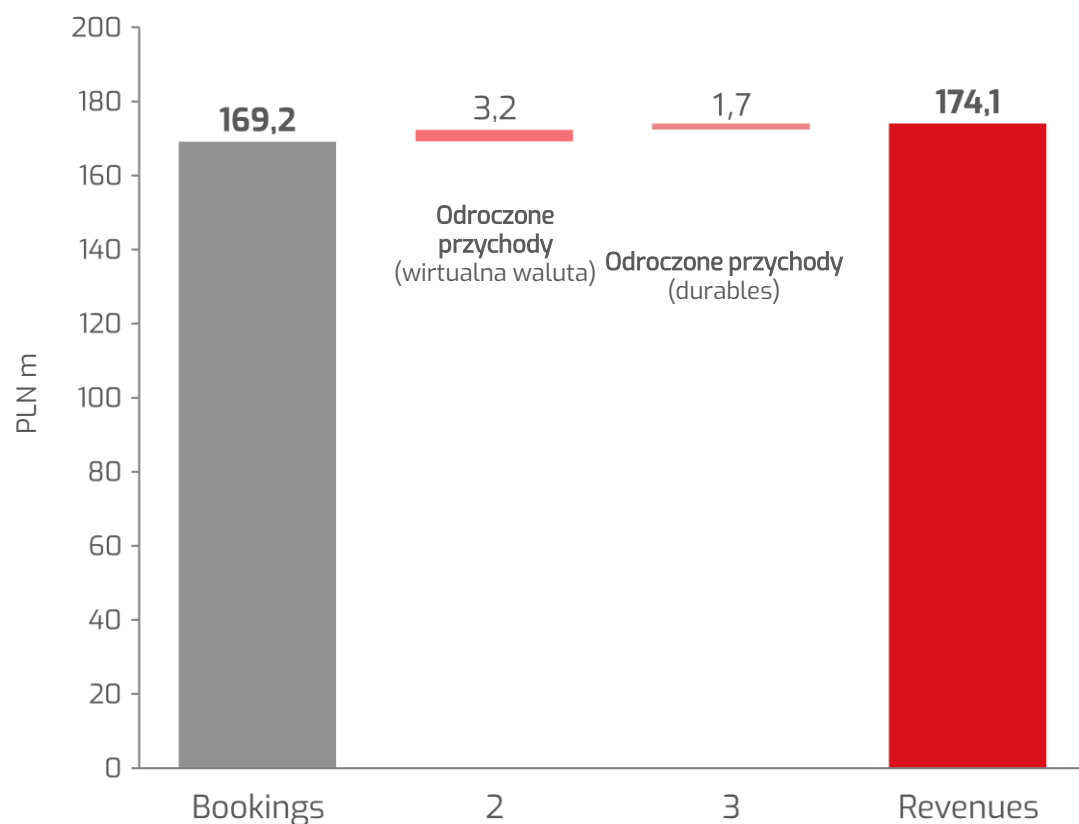
# CASH FLOW REPORT

| Wybrane pozycje w tys. zł                                     | Q1'19         | Q2'19          | Q3'19         | Q4'19         | Q1'20         | Q2'20          | Q3'20         | Q4'20         | Q1'21         |
|---|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA</b>                                 |               |                |               |               |               |                |               |               |               |
| Zysk przed opodatkowaniem                                     | 12 674        | 15 944         | 22 316        | 33 691        | 39 192        | 28 814         | 65 849        | 37 091        | 58 432        |
| Korekty razem   | -299          | -1 589         | -7 197        | 671           | -7 735        | -6 675         | 2 219         | 49 366        | 5 172         |
| Amortyzacja   | 186           | 270            | 320           | 374           | 694           | 737            | 782           | 873           | 941           |
| <b>Gotówka z działalności operacyjnej</b>                     | <b>12 375</b> | <b>14 356</b>  | <b>15 119</b> | <b>34 362</b> | <b>31 457</b> | <b>22 139</b>  | <b>68 068</b> | <b>86 457</b> | <b>63 604</b> |
| Podatek dochodowy (zapłacony)/zwrócony                        | -370          | -8 124         | -541          | -738          | -1 673        | -8 230         | -2 209        | -2 296        | -13 733       |
| <b>Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>   | <b>12 005</b> | <b>6 232</b>   | <b>14 579</b> | <b>33 623</b> | <b>29 784</b> | <b>13 909</b>  | <b>65 859</b> | <b>84 161</b> | <b>49 871</b> |
| <b>DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA</b>                               |               |                |               |               |               |                |               |               |               |
| Wpływy  | 0             | 0              | 0             | 0             | 0             | 20             | 60            | 0             | 0             |
| Wydatki   | -1 002        | -890           | -1 097        | -554          | -960          | -868           | -1815         | -1 035        | -2 909        |
| <b>Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b> | <b>-1 002</b> | <b>-890</b>    | <b>-1 097</b> | <b>-554</b>   | <b>960</b>    | <b>848</b>     | <b>-1 755</b> | <b>-1 035</b> | <b>-2 909</b> |
| <b>DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA</b>                                  |               |                |               |               |               |                |               |               |               |
| Wpływy  | 0             | 0              | 2             | 0             | 0             | 0              | 0             | 3             | 0             |
| Wydatki   | 0             | -27 311        | 0             | 0             | -194          | -27 568        | -209          | -274          | -274          |
| Dywidendy   | 0             | -27 311        | 0             | 0             | 0             | -27 371        | 0             | 0             | 0             |
| <b>Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej</b>    | <b>0</b>      | <b>-27 311</b> | <b>2</b>      | <b>0</b>      | <b>-174</b>   | <b>-27 588</b> | <b>-209</b>   | <b>-271</b>   | <b>-274</b>   |
| <b>Przepływy pieniężne netto razem</b>                        | <b>11 003</b> | <b>-21 968</b> | <b>13 483</b> | <b>33 069</b> | <b>28 650</b> | <b>-14 526</b> | <b>63 894</b> | <b>82 855</b> | <b>46 688</b> |

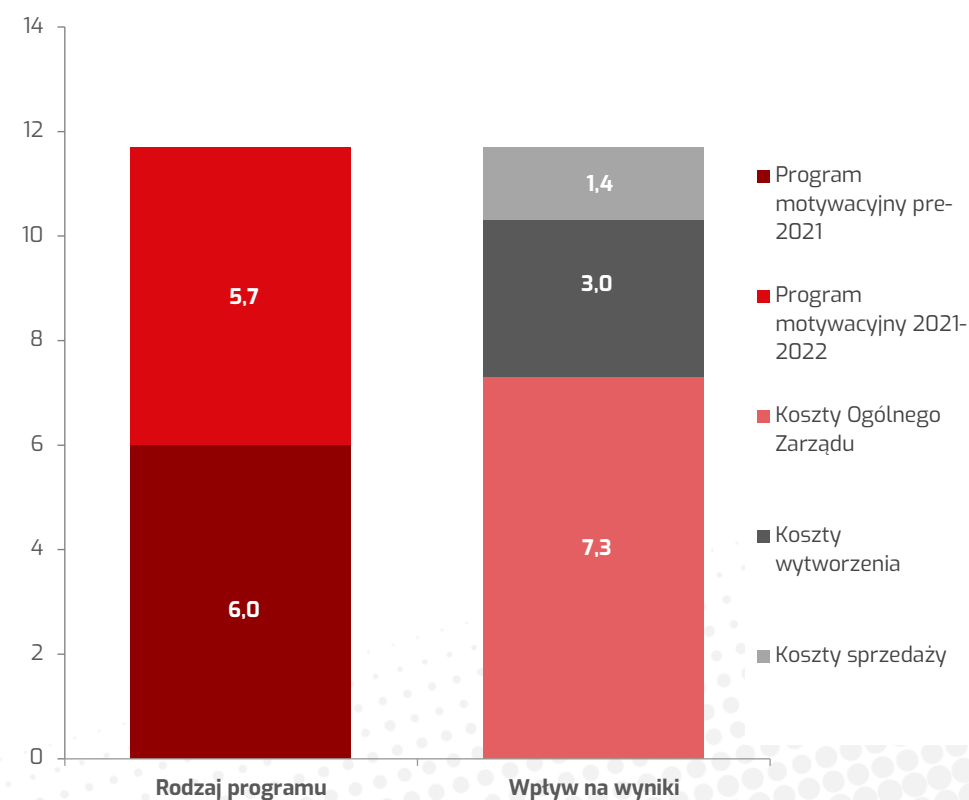


# UZGODNIENIE WYNIKÓW

## Q1 2021 płatności a przychody MSSF (PLN m)



## Q1 2021 – niegotówkowe koszty programów motywacyjnych (PLN m)

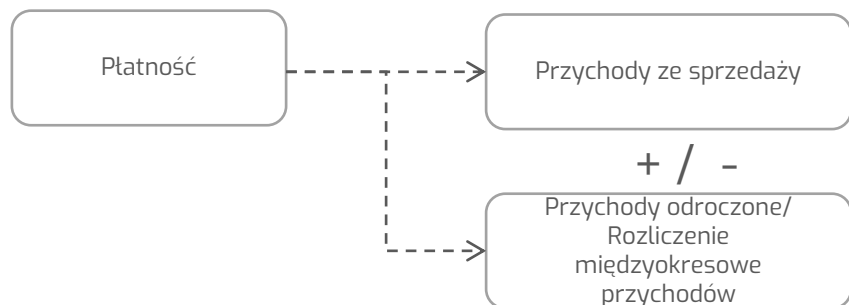


# METODA USTALENIA SKORYGOWANEGO ZYSKU EBITDA

| Wybrane pozycje RZiS w tys. PLN                                   | Wyniki Q1 2021 |
|---|----------------|
| Zysk operacyjny   | 55 919         |
| Amortyzacja   | 941            |
| <b>EBITDA MSSF</b>  | <b>56 861</b>  |
| <b>Korekty:</b>   |                |
| Niegotówkowy wpływ programów motywacyjnych                        | +11 694        |
| Odroczenie przychodów (niewykorzystana waluta wirtualna, durable) | -4 918         |
| Odroczenie kosztów (niewykorzystana waluta wirtualna, durable)    | +1 487         |
| <b>Skorygowana EBITDA</b>   | <b>65 124</b>  |

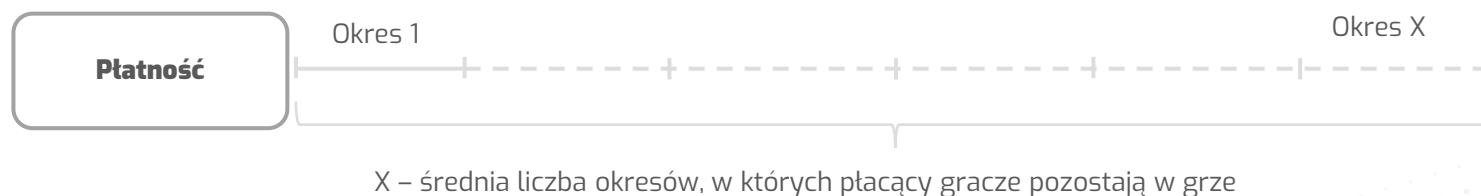
# Zasady ujmowania przychodów z mikropłatności – IFRS 15

## Wirtualna waluta



- Płatność -> gracz kupuje wirtualną walutę
- Przychód ze sprzedaży -> gracz wykorzystuje walutę wirtualną na zakup usług w grze (np. kupno wędki, przynęt itp.) w danym okresie
- Przychód odroczone -> saldo niewykorzystanej waluty wirtualnej na dzień bilansowy w pozycji „Rozliczenia międzyokresowe przychodów”

## „Durable”



Okres 1 – użytkownik dokonuje zapłaty za dobro trwałe w grze (np. wędkę) - powstaje przepływ pieniężny. Przychodem za dany okres jest wartość płatności podzielona przez X; pozostała wartość płatności jest księgowana jako przychód przyszłych okresów.

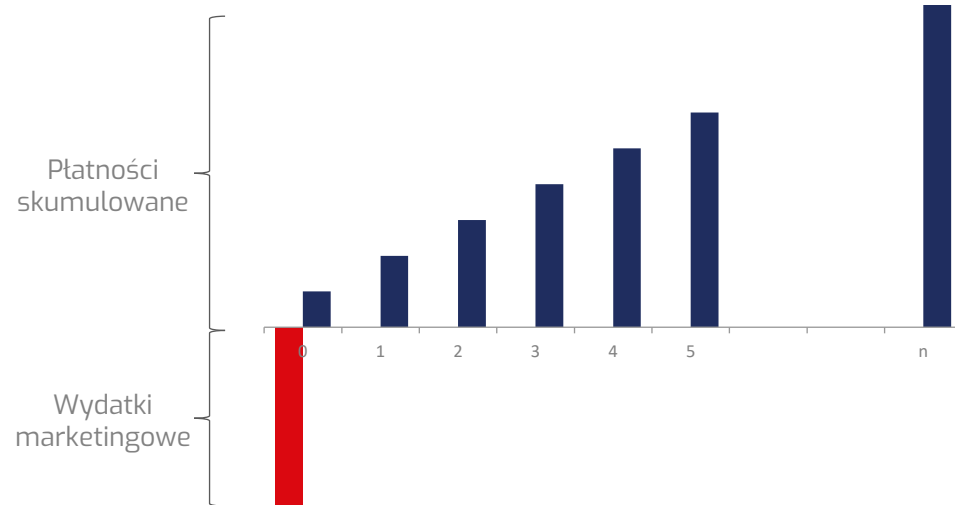
Okresy od 2 do X – w każdym okresie ta sama wartość (równa przychodom ujętym w okresie 1) jest przeklasyfikowana z pozycji bilansowej „Zobowiązania z tytułu umów z klientami” na przychody okresu bieżącego.

# Polityka wydatków marketingowych

## Wydatki marketingowe

„Inwestujemy w marketing pod warunkiem uzyskania dodatnich zwrotów w okresie życia użytkownika”

### Nakłady marketingowe modelowe ujęcie narastająco



- Grupa w punkcie „0” inwestuje w marketing. Kohorta pozyskana w tym okresie analizowana w cyklu życia użytkownika (okres „1 do n”)
- Grupa monitoruje bieżący performance pozyskanych kohort użytkowników
- Decyzja związana z wydatkami marketingowymi w oparciu o kilka podstawowych zmiennych (rentowność użytkownika, koszt pozyskania użytkownika, cykl życia użytkownika)

# Zastrzeżenia prawne

- Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez Ten Square Games S.A. („Spółka”) wyłącznie w celu informacyjnym na potrzeby klientów i akcjonariuszy Spółki oraz analityków rynku i w żadnym przypadku nie może być traktowana jako proponowanie nabycia papierów wartościowych, oferta, zaproszenie czy zachęta do złożenia oferty nabycia, dokonania inwestycji lub przeprowadzenia transakcji dotyczących takich papierów wartościowych lub rekomendacja do zawierania jakichkolwiek transakcji, w szczególności dotyczących papierów wartościowych Spółki. Informacje zawarte w Prezentacji pochodzą z ogólnie dostępnych i zdaniem Spółki wiarygodnych źródeł. Spółka nie może jednak zagwarantować ich prawdziwości ani zupełności. Spółka nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie lub w oparciu o informacje zawarte w niniejszej Prezentacji. Informacje zawarte w Prezentacji w każdym wypadku mogą podlegać zmianom.
- W żadnym wypadku nie należy uznawać informacji znajdujących się w Prezentacji za wyraźne lub dorozumiane oświadczenie czy zapewnienie jakiegokolwiek rodzaju składane przez Spółkę lub osoby działające w imieniu Spółki. Ponadto, ani Spółka, ani osoby działające w imieniu Spółki nie ponoszą pod żadnym względem odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody, jakie mogą powstać, wskutek niedbalstwa czy z innej przyczyny, w związku z wykorzystaniem niniejszej Prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych, ani za szkody, które mogą powstać w inny sposób w związku z informacjami stanowiącymi część niniejszej Prezentacji.
- Co do zasady, Spółka nie ma obowiązku przekazywania do publicznej wiadomości aktualizacji i zmian informacji, danych oraz oświadczeń znajdujących się w niniejszej Prezentacji na wypadek zmiany strategii albo zamiarów Spółki lub wystąpienia nieprzewidzianych faktów lub okoliczności, które będą miały wpływ na tę strategię lub zamiary Spółki, chyba że obowiązek taki wynika z przepisów prawa.
- Prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości. W stwierdzeniach tych występują wyrazy takie jak „przewiduje”, „sądzi”, „zamierza”, „szacuje”, „oczekuje”, albo inne wyrażenia o podobnym znaczeniu. Wszystkie stwierdzenia zawarte w Prezentacji, które odnoszą się do spraw nie stanowiących faktów historycznych, a w szczególności dotyczące sytuacji finansowej, strategii działalności, planów i celów kierownictwa dotyczących działalności w przyszłości (z uwzględnieniem planów rozwoju a także celów dotyczących produktów i usług Spółki), to stwierdzenia dotyczące przyszłości. Wszelkie stwierdzenia dotyczące przyszłości wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem, niepewnością oraz innymi istotnymi czynnikami, w wyniku których faktyczne wyniki lub osiągnięcia Spółki mogą istotnie różnić się od przyszłych wyników lub osiągnięć przedstawionych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości lub z nich wynikających. Stwierdzenia dotyczące przyszłości przedstawiane są na podstawie wielu założeń dotyczących aktualnych i przyszłych strategii biznesowych Spółki oraz otoczenia w jakim Spółka będzie funkcjonowała w przyszłości. Wspomniane stwierdzenia dotyczące przyszłości są aktualne wyłącznie na dzień Prezentacji. Spółka oświadcza, że nie ponosi żadnej odpowiedzialności w zakresie ani nie zobowiązuje się do rozpowszechniania jakichkolwiek aktualizacji lub zmian którejkolwiek z stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w Prezentacji w celu odzwierciedlenia związanych z nimi oczekiwań lub jakiegokolwiek zmiany zdarzeń, warunków lub okoliczności, na podstawie których stwierdzenia takie zostały opracowane, chyba że prawo wymaga inaczej. Spółka zaznacza, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji przyszłych wyników, a faktyczna pozycja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące działalności w przyszłości mogą istotnie różnić się od przedstawionych lub zasugerowanych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości zawartych w Prezentacji. Ponadto, nawet jeżeli sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa Spółki w zakresie przyszłej działalności są zgodne ze stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości zawartymi w Prezentacji, osiągnięte wyniki i rozwój mogą nie być odzwierciedlone w wynikach lub rozwoju w przyszłych okresach. Spółka nie podejmuje żadnego zobowiązania do zbadania ani potwierdzenia, ani do publicznego ogłoszenia jakichkolwiek zmian w zakresie stwierdzeń dotyczących przyszłości w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności, które wystąpiły po dacie Prezentacji.
- Niniejsza Prezentacja podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie, publikowanie lub jej rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody Spółki.