CloudTechnologies

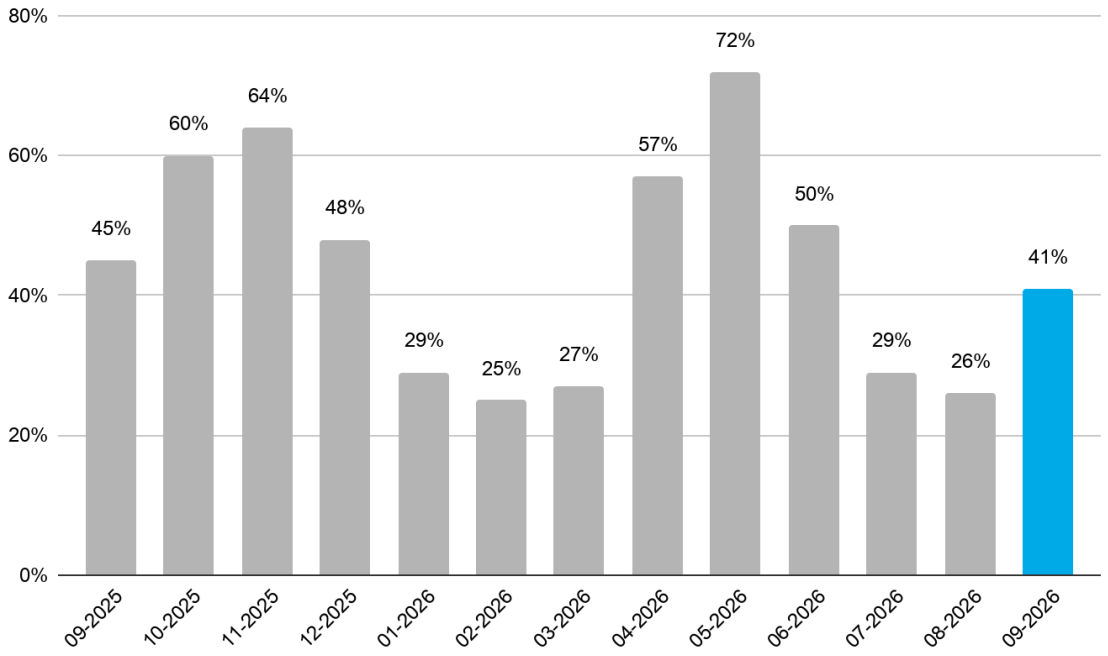
Szacunkowa miesięczna dynamika sprzedaży danych do kluczowych klientów za wrzesień 2026 roku

Warszawa, 23 listopada 2026 roku

Szacunkowa miesięczna dynamika sprzedaży danych do kluczowych klientów wyrażona w USD

Wrzesień 2026 roku
41% r/r

Historyczna miesięczna dynamika
sprzedaży danych do kluczowych klientów (r/r)



Wartość za wrzesień 2026 roku ma charakter szacunkowy i może ulec zmianie w przyszłości.

Co obejmuje wskaźnik dynamiki sprzedaży danych do kluczowych klientów?

Miesięczna dynamika sprzedaży danych do kluczowych klientów wyraża w sposób relatywny zmianę przychodów w ujęciu rok do roku. Bieżąca wartość wskaźnika jest obliczana na podstawie raportów sprzedażowych, które wpłynęły do dnia publikacji niniejszego raportu i w związku z tym może ulec zmianie w przyszłości po otrzymaniu pełnych danych od kontrahentów.

Dlaczego wskaźnik prezentowany jest jako wartość w procentach?

Raporty sprzedażowe przekazywane są przez kontrahentów według określonego harmonogramu i część z nich może nie być dostępna w chwili prezentacji niniejszego raportu. Ponieważ kanały sprzedaży są zdywersyfikowane to wskaźnik procentowy nie jest zaburzony, natomiast analiza wartości bezwzględnej może być utrudniona.

Dlaczego wskaźnik prezentowany jest w ujęciu rok do roku?

Rynek reklamy internetowej cechuje się zmiennością wynikającą z sezonowości, dlatego do oceny sytuacji spółki oraz kondycji rynku należy porównywać dane finansowe w ujęciu rok do roku. Ponieważ analiza danych finansowych w ujęciu miesiąc do miesiąca może być niemiarodajna to spółka nie przekazuje tego typu informacji.

Czy wskaźnik prezentowany będzie w sposób regularny?

Intencją spółki jest regularne prezentowanie wskaźnika w okresach miesięcznych, najpóźniej w ciągu 60 dni od końca miesiąca, którego dotyczy. Relatywnie długi termin wynika ze specyfiki rynku reklamy internetowej oraz jest związany z harmonogramem rozliczeń pomiędzy poszczególnymi platformami.

Jak wskaźnik przekłada się na wyniki finansowe?

Analizując wskaźnik należy pamiętać, że ma on charakter szacunkowy i w związku z tym może różnić się od wyników finansowych przekazywanych w raportach okresowych. Wskaźnik dotyczy wyłącznie kluczowych klientów, a więc wysokość sprzedaży i tym samym jej dynamika dla całego segmentu może być inna. W szczególności należy mieć też na uwadze przesunięcia w okresach fakturowania oraz wynikające z tego różnice kursowe.

www.ct.pl | biuro@ct.pl