**Dobra passa polskiego MarTechu. WhitePress notuje wzrost sprzedaży w 2022 roku o blisko 50 proc.**

**Ubiegły rok był wyjątkowo trudny dla rodzimego biznesu m.in. ze względu na wojnę w Ukrainie i rosnącą inflację. Nie zatrzymało to jednak dynamicznego rozwoju WhitePress - międzynarodowej platformy do content marketingu i SEO. Polski startup odnotował w 2022 sprzedaż na poziomie ok. 80 mln zł – daje to blisko 50 proc. wzrost względem poprzedniego roku. Co istotne, niemal 40 proc. wszystkich przychodów polskiego MarTechu pochodziła z działań na zagranicznych rynkach. Na ten wynik wpłynęło m.in. zwiększenie geograficznego obszaru działalności o kolejne 6 państw, takich jak Brazylia czy kraje nordyckie. W 2023 roku po fuzji z Senuto, technologicznym liderem wśród platform SEO, WhitePress zapowiada dalsze umacnianie pozycji w Europie i rozszerzanie oferty produktowej na tym obszarze, a także skupienie się na kierunkach bardziej egzotycznych.**

WhitePress to międzynarodowa platforma do działań SEO content i influencer marketingu. Jedna z najbardziej rozpoznawalnych technologii martechowych w Polsce, jest obecna na rynku od 10 lat i w tym roku obchodzi swój jubileusz. Na swojej platformie gromadzi ponad 58 tys. portali z całego świata, umożliwia publikowanie na 29 rynkach w 27 językach. Za pośrednictwem WhitePress tylko w 2022 roku wygenerowano ponad 190 tys. publikacji – z czego 25% stanowiły zagraniczne artykuły. W rezultacie polska spółka odnotowała w ubiegłym roku sprzedaż na poziomie ok. 80 mln zł (54 mln w 2021 r.).

- *Gdy na koniec 2021 roku pytano mnie o plany w kontekście WhitePress na kolejne 12 miesięcy, najczęściej odpowiadałem*, *że trudno* jednoznacznie *przewidzieć, co przyniesie nam kolejny rok ze względu choćby na to, jak dynamicznie rozwija się nasza spółka. W lutym nieoczekiwanie rozpoczęła się także wojna w Ukrainie i problemy z rosnącą inflacją. To sprawiło, że wiele obranych przez nas celów musiało przejść ponowną weryfikację. Ten rok przyniósł wiele niespodzianek, ale mogę z całym przekonaniem powiedzieć, że poradziliśmy sobie z nimi bardzo dobrze, czego dowodem jest wzrost sprzedaży w Polsce i za granicą. Jedną z ważniejszych decyzji w 2022 roku, była fuzja z liderem technologii w branży SEO, czyli marką Senuto, z Damianem Sałkowskim na czele. To właśnie takie działania pomogły nam znaleźć się tu, gdzie jesteśmy teraz – z imponującymi wynikami sprzedażowymi, szczególnie w kontekście zagranicy, gdzie odnotowaliśmy aż 128 proc. wzrost* **– mówi Paweł Strykowski, CEO WhitePress.**

**29 zagranicznych rynków na mapie WhitePress**

W 2022 roku platforma odnotowała za granicą sprzedaż na poziomie 31 mln zł, co na przestrzeni ostatnich dwóch lat działalności spółki daje niemal 10-krotny wzrost. Ta wartość stanowi blisko 40 proc. wszystkich przychodów, jakie uzyskało w ubiegłym roku WhitePress. Dla porównania, rok wcześniej była to zaledwie ¼ wszystkich zysków.

- *Kluczowe dla nas rynki pod względem wartości sprzedaży to niezmiennie Rumunia, Czechy, Węgry i Słowacja. To właśnie od tych krajów rozpoczęliśmy erę WhitePress International i najdłużej na nich działamy. Do tych obszarów dołączyły w ubiegłym roku Holandia i Wielka Brytania. Z kolei biorąc pod uwagę dynamikę wzrostu – na pierwszym miejscu plasują się Słowenia i Łotwa, a następnie Portugalia i Hiszpania – w ich przypadku notowaliśmy dynamikę na poziomie od blisko 400 proc. do nawet 3 000 proc. w przypadku Słowenii. Na takie wyniki z pewnością pośredni wpływ miało to, że dla każdego z tych państw kompletowaliśmy zespoły, poszukiwaliśmy najlepszych wydawców oraz copywriterów i w rezultacie rozmów – podpisywaliśmy tysiące umów. W każdym z tych i innych krajów mamy rodzimych specjalistów, którzy są niesamowitym wsparciem nie tylko pod względem językowym, ale także kulturowym czy nawet prawnym. Dzięki temu jesteśmy w stanie budować trwałe struktury* **– mówi Patrycja Górecka, Head of Marketing & PR.**

**Z platformą przez Atlantyk**

W ubiegłym roku polska spółka objęła swoim zasięgiem 6 nowych rynków, a wśród nich znalazły się: Szwecja, Dania, Finlandia, Estonia, Norwegia, a także Brazylia. Szczególnie ostatni z obszarów był dla WhitePress kluczowy, a to ze względu na fakt, że ten największy kraj Ameryki Południowej jest oddalony o tysiące kilometrów, charakteryzuje się odmienną kulturą, a także wyjątkowo skomplikowanym systemem prawno-podatkowym. *– Proces wejścia z platformą do Brazylii był znacznie bardziej złożony i trwał dłużej, niż w przypadku krajów, które są do nas zbliżone kulturowo i geograficznie. Z całą pewnością mogę powiedzieć, że przygotowywanie techniczne naszego narzędzia było dotychczas największym wyzwaniem dla całego zespołu projektowego i działu IT* **– dodaje Tomasz Domański, Head of International Growth, WhitePress.**

**Fuzja na startupowym szczycie**

Rok wcześniej przełomowym wydarzeniem dla platformy było przejęcie przez globalną spółkę AdTech, RTB House. W ubiegłym roku – WhitePress podjął kolejną ważną decyzję. W lipcu ogłosił połączenie sił z liderem technologicznym dla branży SEO – firmą Senuto. Celem tej transakcji było otworzenie nowych możliwości w zakresie wdrażania technologii opartych o Big Data i AI, wzmocnienie oferty produktowej przedsiębiorstwa, ale jednocześnie umożliwienie Senuto szybszej ekspansji i rozwoju na przetartym zagranicznym szlaku.

*–* *Firmy wspierają się wzajemnie, doradzają i wymieniają technologiami. Pierwsze innowacje w platformie WhitePress, będące efektem synergii są już dostępne dla użytkowników. To m.in. monitoring pozycji publikacji i słów kluczowych, API do WordPress z automatycznym doborem kategorii do publikacji, czy nowy filtr widoczności fraz w TOP50 Google. W 2023 r. planujemy kolejne duże zmiany* **– dodaje Paweł Strykowski.**

WhitePress oprócz rozbudowywania samej platformy o nowe usługi i narzędzia, organizuje dla specjalistów szkolenia i wydarzenia branżowe. Największe z nich to międzynarodowa konferencja SEO & Content Camp 2023, która odbędzie się już 25-27 maja w Zakopanem. Z okazji jubileuszu marki, w tym roku majowy event będzie połączony ze świętowaniem 10 lat obecności na rynku.

**Więcej informacji:**

Paulina Kunicka

[p.kunicka@lightscape.pl](mailto:p.kunicka@lightscape.pl)

tel. 537 127 714

Pamela Tomicka

[p.tomicka@lightscape.pl](mailto:p.tomicka@lightscape.pl)

tel. 601 918 306