



RAPORT OPERAȚIONAL

Trimestrul 1 – 2026

Descentralizăm marketingul
din comerțul online printr-un model
transparent și colaborativ,
bazat exclusiv pe modelul

Cost per Vânzare

Cuprins

- 2** Informații Emitent

- 3** Scrisoare CEO

- 8** Scrisoare Deputy CEO

- 10** Rezultate Operaționale T1 2026

- 11** Top 20 Magazine / Top 20 Afiliați

- 13** Categoriile Dominante de Produse

- 15** Magazinele și Produsele cu Cele Mai Bune Rezultate

- 20** Sursele de Trafic

- 22** Distribuția Mobil / Desktop

- 23** Despre 2Performant

Informații Emitent

INFORMAȚII DESPRE ACEST RAPORT OPERAȚIONAL

Tipul raportului	Raportul Operațional T1 2026
Pentru exercițiul financiar	01.01.2026 – 31.03.2026
Data publicării	09.04.2026

INFORMAȚII DESPRE EMITENT

Nume	2Performant Network S.A.
Cod fiscal	RO26405652
Număr înregistrare Registrul Comerțului	J40/493/2010
Sediu social	Bulevardul Corneliu Coposu Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Etajul 2, (biroul) ResCo-working09, Sector 3, București, România
Capital subscris și vărsat	1,412,484.00 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	SMT AeRO Premium
Număr total acțiuni	14,124,840
Simbol	2P

Contact Investitori

Investors@2performant.com • +40 (374) 996 354

SCRISOARE CEO

Stimați investitori,

Trimestrul 1 a confirmat trendul de creștere început în septembrie 2025. **Martie 2026 este a 7-a lună consecutivă de creștere** a numărului de vânzări generate prin BusinessLeague – în accelerare de la 10% în ianuarie la 13% în martie, în totală contradicție cu evoluția pieței locale.



În primele 3 luni ale anului, ecosistemul nostru a generat peste **563.000 de vânzări online, în valoare de €30,000,000 plus TVA**, în 24 de categorii din comerțul online.

Platforma

În martie, **ROAS-ul (Return On Ads Spend) în BusinessLeague a fost de 11.14x**, exclusiv din trafic non-brand. Media similară a industriei la nivel global este de 2.87x. Nicio rețea de afiliere nu raportează public performanțe comparabile.

Aceste rezultate confirmă corectitudinea deciziilor și a investițiilor din ultimii 2 ani, în care am adus modificări importante la platformă și modelul de business pentru a scala sănătos, fără degradarea indicatorilor ecosistemului.

Oportunitatea globală

Nu am construit BusinessLeague pentru piața locală. Suntem lider necontestat în România de ani buni - dar oportunitatea pe care am urmărit-o permanent este captarea unei fracții din piața globală de performance marketing pentru ecommerce, estimată la peste **\$222 miliarde**. Pentru o imagine corectă a dimensiunilor: România ~€50M, Irlanda ~€222M, UK ~£8B, US ~\$55B.

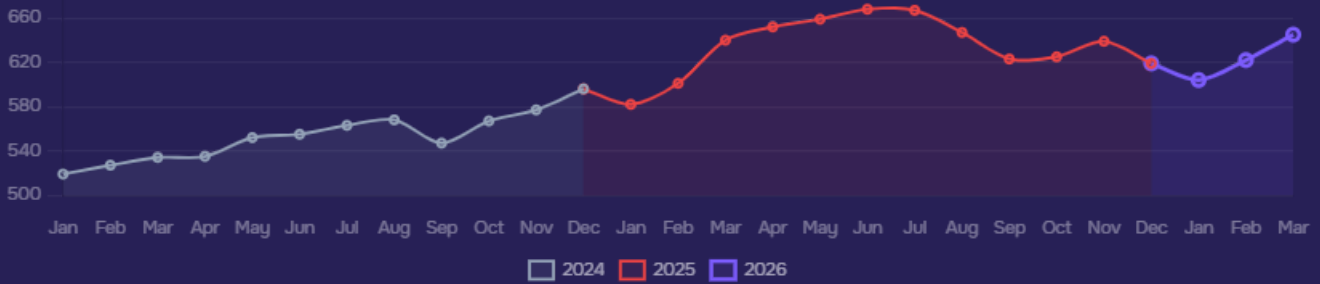
Nu este o piață ușor sau ieftin de intrat. Concurăm cu jucători colosali, cu resurse de miliarde. Toți însă cu o abordare învechită – aceasta este una dintre puținele industrii care nu a fost încă disruptă de gig economy. Abordarea noastră livrează rezultate net superioare și o accelerare pe care niciun alt jucător nu o arată în prezent.

În graficele următoare se poate vedea evoluția din 2024 și până astăzi a 4 indicatori importanți. Este vizibilă sezonabilitatea specifică business-ului nostru cât impactul evenimentelor majore din piață și din economie din ultimii 2 ani, precum și viteza cu care ne-am adaptat și am revenit pe creștere în 2025.

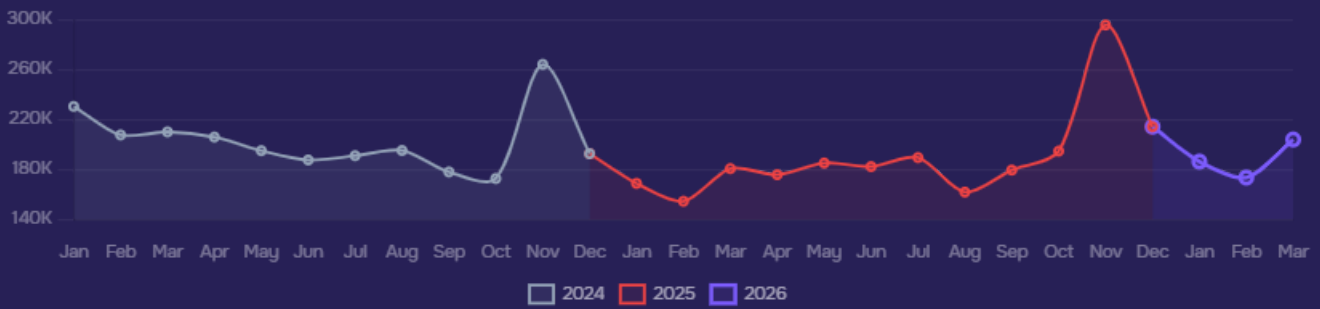
EVOLUȚIE INDICATORI CHEIE

2024 – 2026

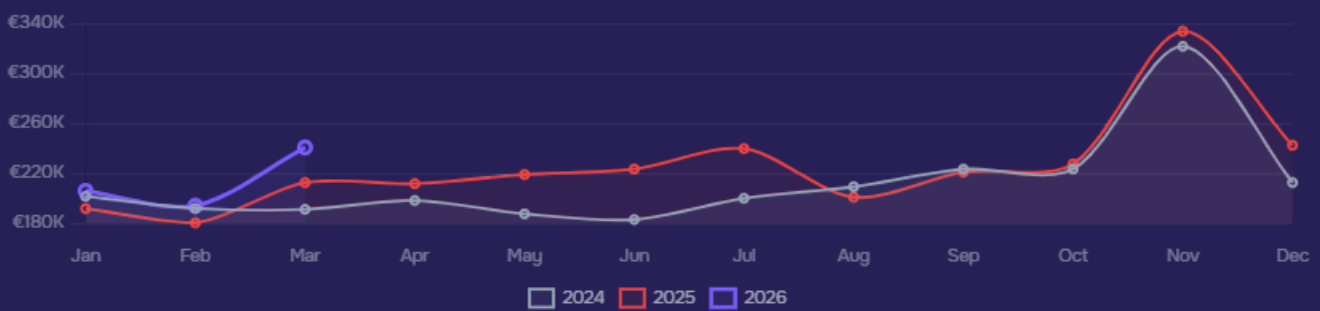
Număr Magazine Active



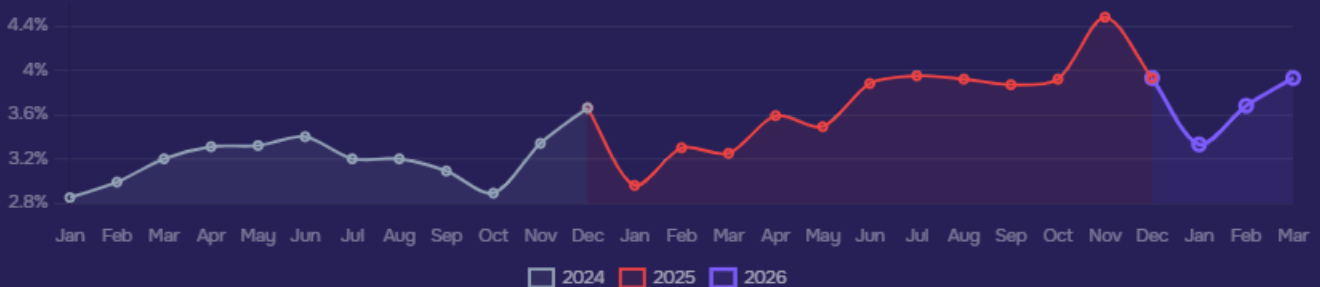
Număr Vânzări



Evoluție Comision de Rețea (EUR)



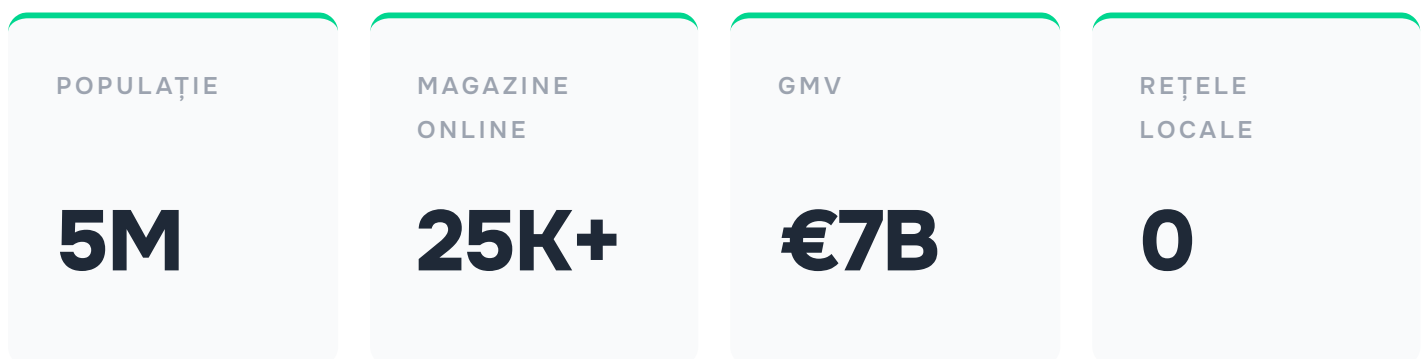
Rata de Conversie (%)



Irlanda

În februarie am făcut cea mai importantă mișcare de până acum spre piața globală: am intrat pe piața din Irlanda – neglijată de toți jucătorii mari din affiliate marketing, dar foarte importantă strategic:

5 milioane de oameni, 25k+ magazine online, €7B GMV, nicio rețea locală de afiliere, legislație și fiscalitate care au făcut-o preferata companiilor globale de tehnologie pentru UE. O piață conectată cultural și economic cu piețele din UK și US, cu o diaspora de peste 70 de milioane de irlandezi la nivel global – 32 de milioane doar în US.



Avem deja **10 magazine active în BusinessLeague Ireland**, alte câteva zeci în proces de lansare și primele vânzări generate. Pe 28 aprilie suntem parteneri Gold la ecomm.live, cel mai mare eveniment de e-commerce din Irlanda.

Ireland: the opening move

to the global English-speaking market.

25k+

active online stores

€6-7B

annual ecommerce
GMV

96%

online buyers – highest
in EU

70M+

Irish diaspora
worldwide

TRACTION – 2 MONTHS IN

10 active Irish stores · Dozens in pipeline · Gold Partner at ecomm.live, April 28 – Ireland's largest ecommerce event

PERFORMANCE MARKET CURRENCY

~€200M

Ireland

~£8B

UK

~\$55B

US

\$220B+

Global

performance marketing ecommerce market

ROADMAP (2026-2028)

2026 Romania consolidation + Ireland validation

- ✓ Strengthen leadership in Romania – 7 consecutive months of growth
- ✓ Validate CPS model in Ireland: first English-speaking market
- ✓ Build case studies, local efficient network, brand presence
- ✓ ecomm.live Gold Partner – April 28, Ireland's largest ecommerce event

2027 BVB main market + UK entry

- ✓ Transfer listing to BVB main market
- ✓ New public capital raise for UK expansion
- ✓ Enter the ~£8B UK performance marketing market
- ✓ Leverage Irish track record and diaspora network

2028 US market entry

- ✓ Enter the ~\$55B US ecommerce performance market
- ✓ Irish + UK brand story as credibility bridge
- ✓ Shopify-native integration as distribution lever
- ✓ 32M Irish Americans as organic network

Ce urmează

Majorarea de capital din februarie nu a atins targetul propus. Am înțeles reticența investitorilor – lichiditatea redusă și rezultatele financiare din ultimii 2 ani pot fi îngrijorătoare dacă sunt scoase din context. Cifrele din Q1 2026 și primele rezultate din Irlanda confirmă că direcția e corectă. Continuăm să construim rutele de finanțare pentru extindere și le vom comunica public în curând.

Planul rămâne același.

2026

Consolidarea poziției de lider în România și validarea oportunității pe piața din Irlanda, profitând de first-mover advantage.

2027

Transferul pe piața principală a BVB și o nouă rundă publică de capital pentru intrarea pe piața din UK.

2028

Intrarea pe piața din US.

În 2 săptămâni vom publica convocatorul pentru Adunarea Generală a Acționarilor 2Performant Network SA și bugetul propus pentru acest an.

Vă invit să citiți radiografia detaliată a rezultatelor ecosistemului BusinessLeague în primele 3 luni ale anului.

Mulțumesc echipei și board-ului 2P pentru perseverență și efortul depus.

Vă mulțumesc pentru încredere.

Dorin Boerescu

CEO & Președinte al Consiliului de Administrație

SCRISOARE DEPUTY CEO

Stimați investitori,

T1 2026 a fost trimestrul în care am testat dacă ce am construit în ultimii 5 ani poate scala. Rezultatele spun că da.

Ecosistemul BusinessLeague a generat peste **563.000 de vânzări în Q1 2026, cu 12% mai mult** decât în aceeași perioadă a anului trecut, iar comisionul de rețea a crescut cu 10% YoY. A 7-a lună consecutivă de creștere, în accelerare într-o piață locală de e-commerce care stagnează sau scade.

Am lansat **112 magazine noi** în primele trei luni ale anului. Este cel mai puternic trimestru de onboarding din istoria companiei.

Portofoliul s-a diversificat semnificativ: peste 20 de categorii, de la Electronics și Fashion la Books, Pharma, Insurance și categorii niche care în urmă cu un an nu existau pe platformă. BusinessLeague a devenit un ecosistem orizontal care acoperă comerțul online în ansamblul său.

Cel mai important obiectiv de produs din Q1 a fost creșterea numărului de relații active dintre magazine și afiliați. Am avansat pe mai multe fronturi: un sistem de recomandări care conectează automat magazine cu afiliați relevanți, mecanisme de activare a conturilor noi și îmbunătățiri în marketplace pentru a facilita descoperirea de parteneri.

Am început să integrăm inteligența artificială în procesele interne ale companiei, ca instrument practic de eficiență. Am testat și validat un sistem de asistență AI care oferă echipei acces contextual la datele companiei, obiectivele strategice și best practices operaționale. Scopul este să reducem timpul dintre întrebare și răspuns, să eliberăm echipa de căutare manuală și să o îndreptăm spre decizie și acțiune. În paralel, am explorat utilizarea AI în procesul de lead generation, automatizând segmente din outreach. Rezultatele sunt încurajatoare.



Am intrat pe piața irlandeză în februarie 2026 cu un setup dedicat: un Country Manager cu experiență locală și un Taskforce intern format din membrii echipelor de Sales, Support și Marketing. În T1 am construit fundația: primele magazine onboardate, infrastructură tehnică și de vânzare adaptată pieței locale. Pe 28 aprilie vom fi parteneri Gold la eComm Live, cel mai mare eveniment de e-commerce din Irlanda, prima noastră prezență fizică pe piață.

Vom continua să creștem portofoliul de magazine active, atât prin achiziție cât și prin activare, cu focus pe creșterea numărului de relații productive între magazine și afiliați, care este cel mai important driver de vânzări din ecosistem.

Pe piața din Irlanda trecem de la setup la tracțiune. După un trimestru dedicat testării și construcției, avem primele concluzii care în T2 ne permit să accelerăm pe awareness: primul eveniment major, primele parteneriate locale și primele campanii dedicate pieței irlandeze.

Cu stimă,

Ana Opriță

Deputy CEO

Rezultate Operaționale 2Performant în T1 2026

Magazine
690

Afiliati
3,454

563,472
Număr vânzări generate

29.67 MIL €
Valoare vânzări generate

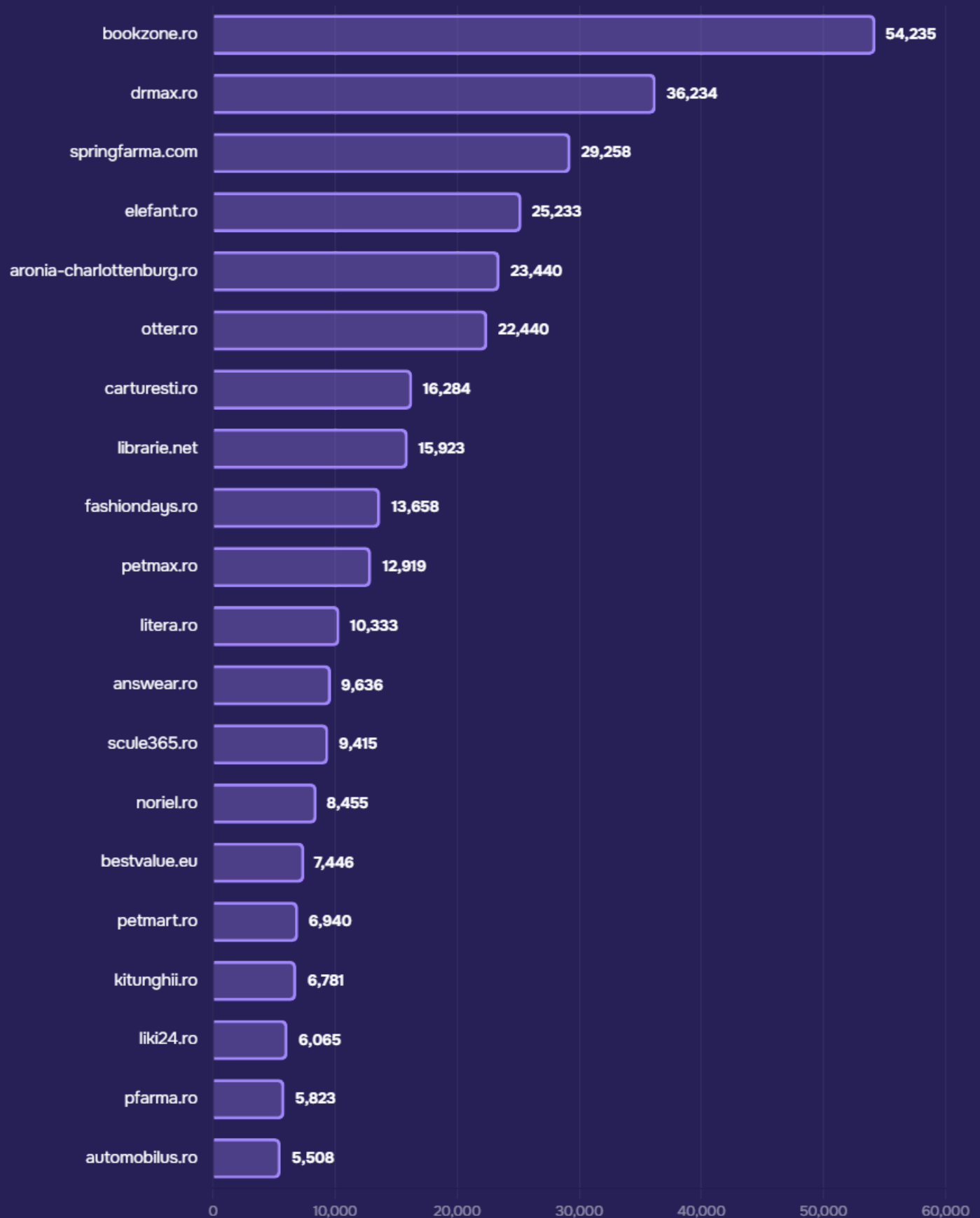
1.966 MIL €
Valoare comision afiliați

639,305€
Valoare comision platformă

52.65 €
Valoare medie a comenzii

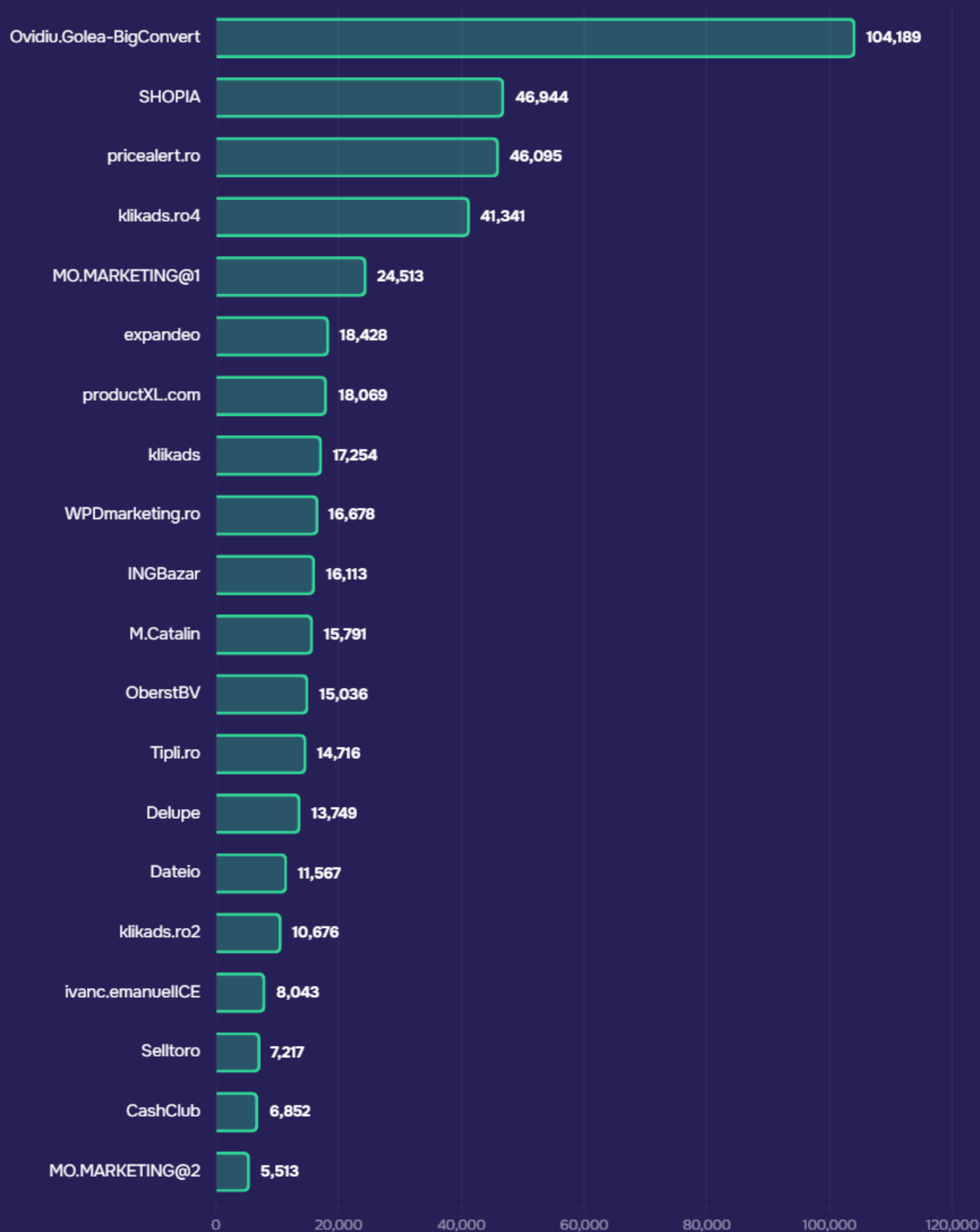
NUMĂR VÂNZĂRI T1 2026

Top 20 Magazine Online



NUMĂR VÂNZĂRI T1 2026

Top 20 Afiliați

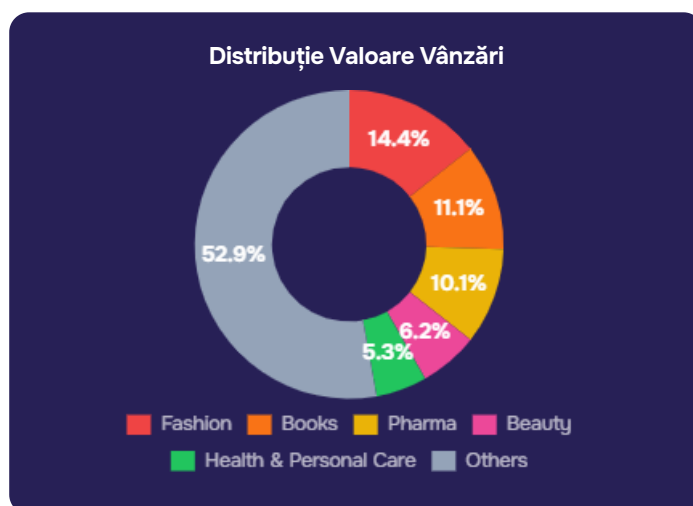
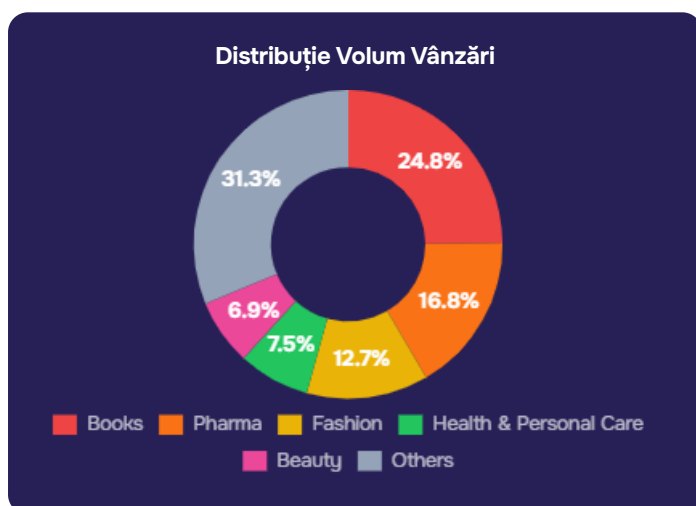


CATEGORII DOMINANTE DE PRODUSE COMERCIALIZATE ÎN BUSINESSLEAGUE

Top 5 Categorii

În T1 2026 se confirmă trendul ascendent început în septembrie 2025, marcând a 7-a lună consecutivă de creștere a volumului de vânzări generate prin platformă, cu un ritm accelerat de la 10% în ianuarie la 13% în martie.

În total, au fost generate peste **563.000 de vânzări**, în contrast cu evoluția pieței locale, care, conform studiilor publicate în 2026, este estimată la o creștere de aproximativ 5% YoY (față de 6% în 2025). Acest context poziționează platforma BusinessLeague.com într-o zonă net superioară din punct de vedere al performanței.



Top 5 Categorii – Volum Vânzări

#	CATEGORIE	VÂNZĂRI
1	Books	139,940
2	Pharma	94,391
3	Fashion	71,833
4	Health & Personal Care	42,139
5	Beauty	38,952
	Others	176,217

Top 5 Categorii – Valoare Vânzări

#	CATEGORIE	VALOARE
1	Fashion	4,258,205 €
2	Books	3,306,310 €
3	Pharma	2,995,780 €
4	Beauty	1,851,330 €
5	Health & Personal Care	1,574,957 €
	Others	15,683,016 €

Topul categoriilor rămâne relativ stabil, cu o singură schimbare majoră în ierarhie, categoria Health & Personal Care devansând Electronics IT&C (istoric prezentă în top 5). Această evoluție este susținută în principal de creșterile accelerate ale unor jucători din categorie, precum aronia-charlottenburg.ro și vetro.ro, care au reușit să scaleze rapid prin afiliere, capitalizând interesul constant pentru produse de sănătate, suplimente și îngrijire personală. În contrast, categoria Electronics IT&C resimte o încetinire la nivel de piață, pe fondul unei cereri mai temperate după perioadele de vârf din anii anteriori și al unui context în care mulți jucători raportează stagnare sau chiar scăderi pe principalele canale de marketing și vânzare. Produsele cu valoare mare și ciclurile de înlocuire mai lungi reduc frecvența achizițiilor, ceea ce limitează potențialul de creștere pe termen scurt, mai ales în absența unor evenimente comerciale majore. Astfel, în timp ce Health & Personal Care beneficiază de volum și recurență, Electronics IT&C rămâne dependent de sezonabilitate și de campanii promoționale pentru a genera creșteri semnificative.

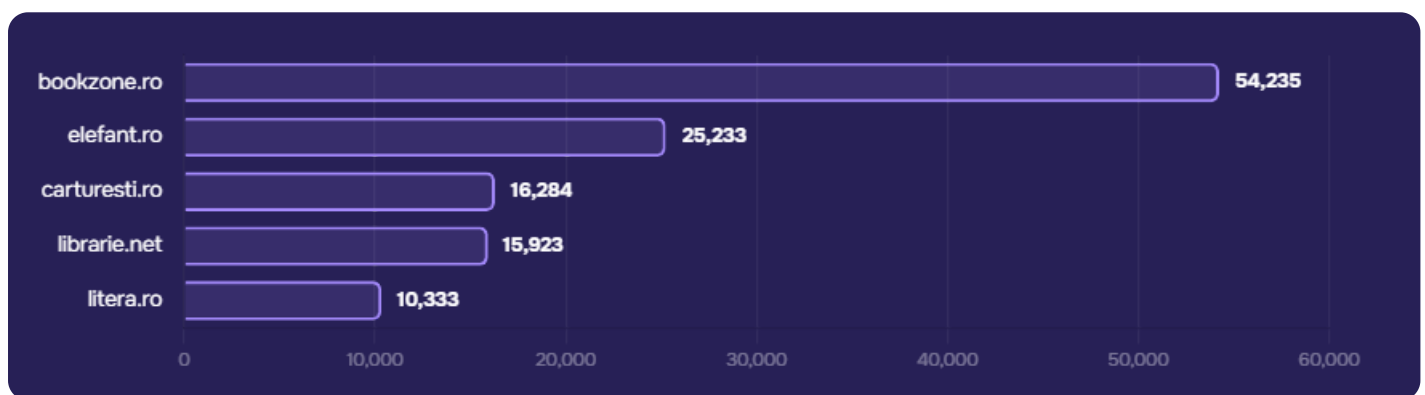
Per ansamblu, evoluția pozitivă a top 5 categorii este susținută de extinderea ecosistemului și eficiența colaborărilor. Valoarea totală a vânzărilor atinge €30 milioane. Din punct de vedere al volumului, categoria Books își menține poziția de lider, urmată de Fashion, în timp ce, valoric, ierarhia este inversă.

MAGAZINELE ȘI PRODUSELE CU CELE MAI BUNE REZULTATE

Analizând evoluția principalelor categorii și, granular, a driverilor aferenți fiecărei categorii se evidențiază diferențe semnificative între categorii în ceea ce privește evoluția YoY, conturând un ecosistem în care creșterea este determinată în principal de performanța unor jucători cheie, și nu de o expansiune uniformă a pieței.

📖 Books

Categoria Books se menține stabilă per ansamblu, însă cu variații vizibile între comercianții ce continuă deschiderea față de creșterea programelor, diversificarea surselor de trafic și permiterea promovării prin CSS și Google Search Ads, indicând o concentrare a cererii către branduri cu poziționare solidă și execuție eficientă în afiliere. Această polarizare sugerează o maturizare a categoriei, în care diferențele de strategie și ofertă devin tot mai relevante.



#	PRODUS	NUMĂR VÂNZĂRI
1	Ce știe doar vântul	1,889
2	O generație uimitoare	1,275
3	Gambitul Damei	1,249
4	Alchemised	1,211
5	Pachet Seria completă Menajera – ediție de film	1,109
6	Plante tămăduitoare	1,054
7	Pilde pentru suflet	1,023
8	Confesiunea unui preot	1,000
9	Infern în paradis	961
10	Revoluția alimentară și sănătatea inimii	897

Pharma

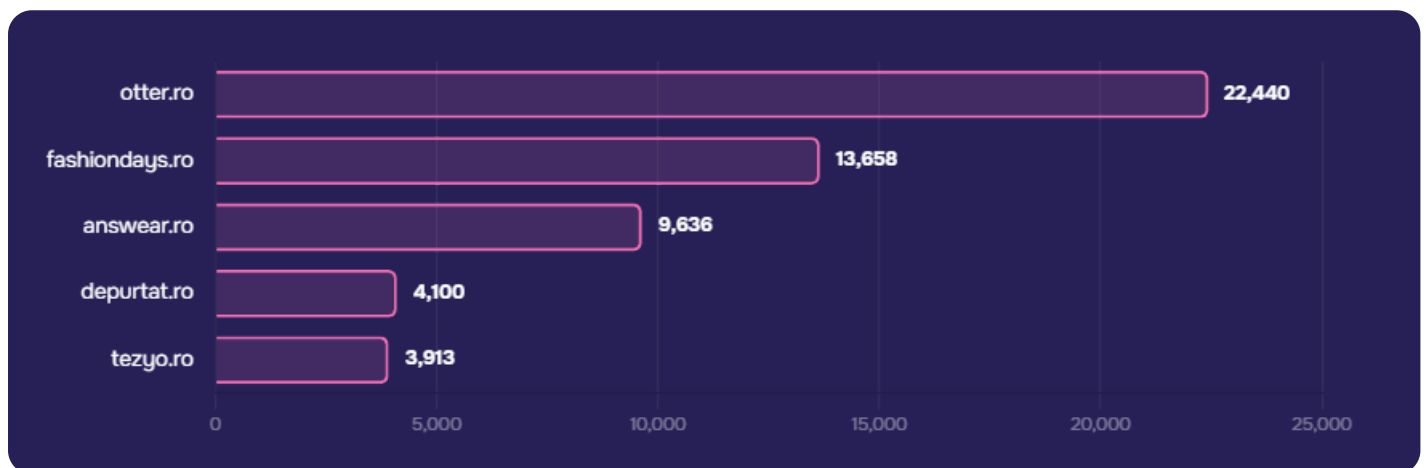
În Pharma, evoluția este mai echilibrată, specifică unei categorii mature și recurente. Se remarcă o creștere accelerată pentru unii playeri în poziție de challenger, o creștere moderată pentru cei în poziție de lider, precum și variații cu minus pentru alte e-shops. Acest mix de rezultate indică o piață stabilă, în care cererea este constantă, dar competitivitatea între jucători duce la redistribuiri punctuale de volum, fără schimbări structurale majore.



#	PRODUS	NUMĂR VÂNZĂRI
1	Șervețele umede pentru copii Pure, 56 bucăți, Huggies	9,077
2	Săpun Lavanda Spring	7,436
3	INTRAFIX® Primeline Classic	4,342
4	Paracetamol 500mg, 20 comprimate, Zentiva	2,420
5	Unguent pentru iritațiile de scutec cu 5% Panthenol Bepanthen, 30g, Bayer	1,960
6	MK Spring Minimărțieni, 2 jeleuri	1,959
7	Aspenter 75 mg, 28 comprimate, Terapia	1,868
8	MK Gerovital Kids Crema hidratantă față&corp 5 ml	1,707
9	Lapte praf Bio Kinder Organic de la 12 luni, 500g, Topfer	1,466
10	Magneziu bisglicinat Premium, 60 capsule, Boost4Life	1,342

Fashion

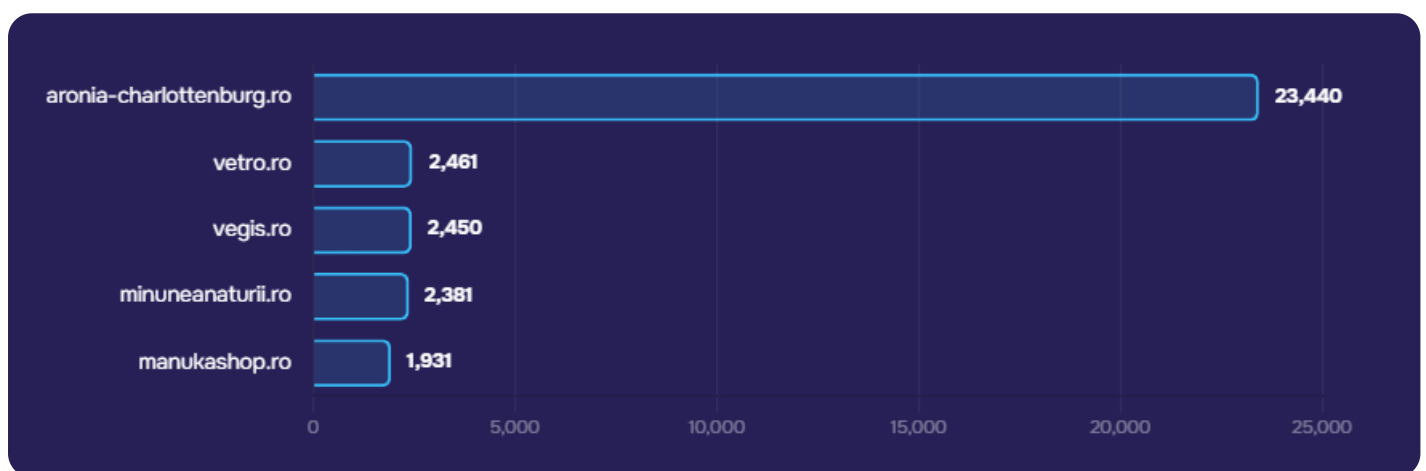
Categoria Fashion reprezintă în continuare un motor important de creștere. Această dinamică confirmă atât revenirea consumului în segmentul fashion după perioada de vârf din T4, cât și capacitatea categoriei de a scala eficient prin afiliere. În același timp, amplitudinea diferențelor de creștere sugerează că execuția comercială și optimizarea campaniilor joacă un rol esențial în captarea cererii, evidentă mai ales în cazul liderului de categorie în acest trimestru, care se definește prin investiții și optimizări masive în ultimul an, de-a lungul întregului lanț de business.



#	PRODUS	NUMĂR VÂNZĂRI
1	Broșă lelea albă cu codiță metalică aurie	456
2	Adidași bărbați casual negri	248
3	Broșă lelea albă cu codiță metalică verde	238
4	Soluție pentru impermeabilizat Grăsime de focă Reflex - 100ml	83
5	Spray pentru lărgit, Solitaire	73
6	Ghete damă Genio Negre	51
7	Adidași bărbați casual VIP albi	49
8	Sneakers damă Puss Negri	48
9	Pantofi Casual Trevy Negri	46
10	Pantofi damă Butyn Negri	43

Health & Personal Care

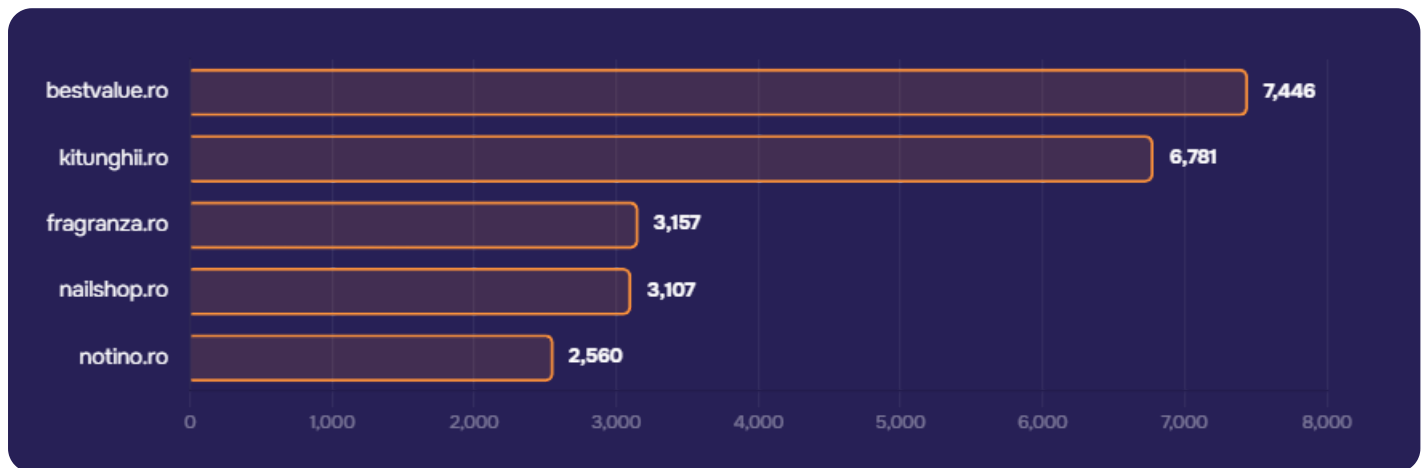
În Health & Personal Care, datele indică o volatilitate ridicată și o redistribuire accelerată a cotei de piață. Pe de o parte, liderul de categorie, aronia-charlottenburg.ro înregistrează o creștere puternică datorită ofertei comerciale de nedisputat, investițiilor în toate ariile de business și deschiderii puternice către afilieri, pe de altă parte, e-shop-urile care au decis închiderea anumitor surse de trafic generatoare de volume suferă scăderi. Aceste variații sugerează o categorie în transformare, în care preferințele consumatorilor și poziționarea produselor influențează rapid performanța, iar avantajul competitiv se poate muta într-un timp relativ scurt.



#	PRODUS	NUMĂR VÂNZĂRI
1	Pungă gheață instant, 13x15cm, 105g, PRIMA, uz extern	6,733
2	Câmp operator steril, PRIMA, 38x45cm	3,928
3	Carnet de sănătate pentru câini și pisici PRIMA, albastru	3,428
4	Colesterol Formula – 60 capsule	2,222
5	Premium Aronia Collagen Joints & Muscles	2,152
6	Teste Bowie&Dick PRIMA pentru testare autoclav	2,126
7	Câmp operator steril, PRIMA, 45x75cm	2,069
8	Canulă nazală oxigen pentru adulți 2.5m, PRIMA, sterilă	2,038
9	Premium D3+K2+Magnesium	1,965
10	Omega 3 – 1000mg, 450 EPA – 230 DHA, 90 capsule	1,956

Beauty

Categoria Beauty prezintă un pattern similar de polarizare, cu diferențe mari între performanțele comercianților, ceea ce indică o competiție intensă și o posibilă schimbare în comportamentul de consum sau în mixul de produse promovate. Această dinamică reflectă o piață sensibilă la trenduri și la modul în care brandurile își adaptează oferta și strategiile de promovare.



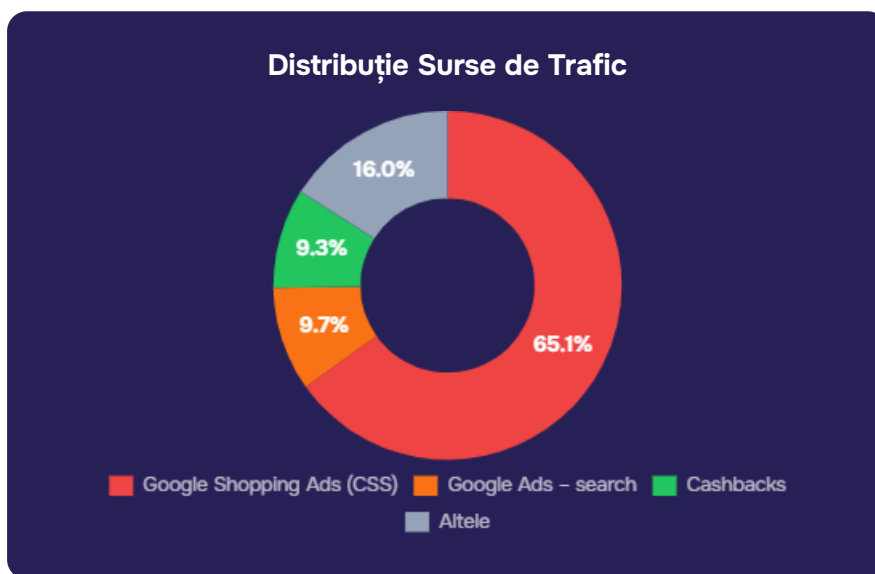
#	PRODUS	NUMĂR VÂNZĂRI
1	Celebrity Secret Beauty Bag	7,044
2	Pilă semilună Staleks	1,324
3	Vecchia Romagna Brandy Etichetta Nera 1000 ml	930
4	Aperol Lichior Aperitivo 1000 ml	891
5	Rituals The Ritual Of Sakura Body Care Set 245 ml	782
6	Bețișoare Portocal pentru Cuticule SensoPRO Milano – Set 12 bucăți	495
7	Campari Lichior Bitter 1000 ml	385
8	Set Cadou Femei Gerovital H3 Evolution Perfect Look	362
9	Fiolă cu Colagen 2 ml	337
10	Acid Free Bond Primer 2M – 13ml	336

Evoluția YoY la nivelul categoriilor arată că ecosistemul BusinessLeague continuă să crească prin performanță diferențiată, unde liderii de categorie își consolidează poziția și generează cea mai mare parte a creșterii. În același timp, categoriile cu volatilitate ridicată indică oportunități de câștig rapid de cotă de piață, dar și riscuri crescute pentru jucătorii care nu se adaptează suficient de repede la schimbările din piață.

SURSELE DE TRAFIC

Distribuția Surselor de Trafic

Ecosistemul BusinessLeague continuă să prezinte o concentrare puternică în jurul Google Shopping Ads (CSS), care generează 65.1% din numărul total de vânzări (366.877) și peste €17.7 milioane ca valoare, traficul generat fiind **NON-brand**. Acest canal rămâne principalul driver al ecosistemului, confirmând eficiența formatelor bazate pe intenție directă de cumpărare și capacitatea afiliaților de a scala volume mari prin optimizare constantă.



Surse de Trafic	Număr Vânzări	Valoare Vânzări
Google Shopping Ads (CSS)	366,877	€17,729,536
Google Ads - search	54,531	€3,298,647
Cashbacks	52,150	€2,598,005
Altele	89,914	€6,043,410

*Trafic non-brand

Google Ads – search contribuie cu aproximativ 9.7% din vânzări (54.531) și €3.29 milioane, având un rol complementar important, în special în captarea cererii existente, devansând față de T4 2025, Cashback & Cupoane. Deși ponderea este semnificativ mai mică față de CSS, canalul Google Ads Search rămâne relevant prin calitatea traficului și conversiile generate pe interogări specifice. Segmentul de cashback generează 9.3% din vânzări (52.150) și €2.59 milioane, confirmând rolul său în zona de conversie finală, unde utilizatorii sunt deja aproape de decizia de cumpărare și sunt influențați de beneficii financiare directe.

Categoria „Altele”, cu o pondere de 16% din vânzări (89.914) și peste €6 milioane valoare, indică un grad sănătos de diversificare a surselor de trafic, incluzând conținut, soluții de retargeting, social media sau alte canale emergente. Această componentă devine relevantă în contextul reducerii dependenței de un singur canal dominant și al explorării de noi oportunități de creștere.

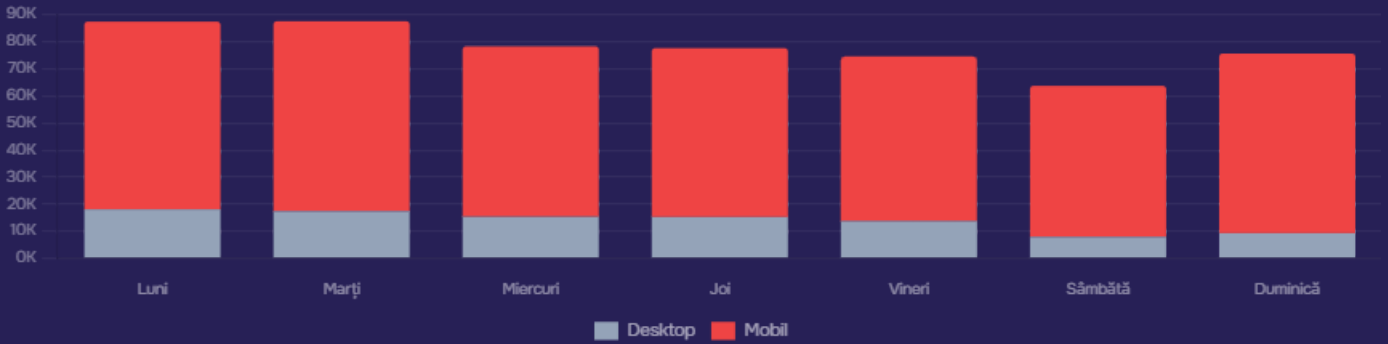
Structura surselor de trafic arată un ecosistem matur, în care canalele de tip performance (în special Google Shopping) generează majoritatea volumului, în timp ce celelalte surse contribuie la optimizarea funnel-ului de conversie și la diversificarea riscului.

DISTRIBUȚIA MOBIL / DESKTOP

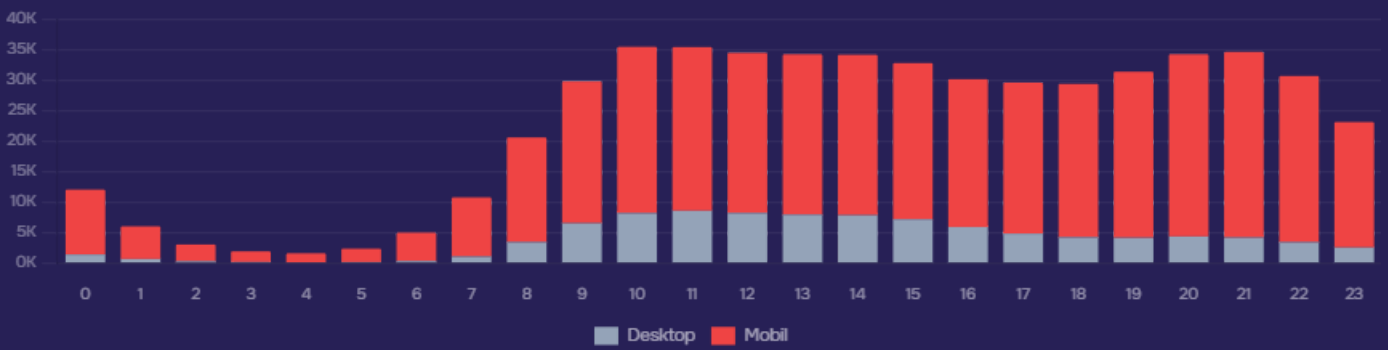
Număr Vânzări - T1 2026

Distribuția este calculată pentru toate cele 563.472 de vânzări generate prin platforma BusinessLeague în intervalul 1 ianuarie - 31 martie 2026.

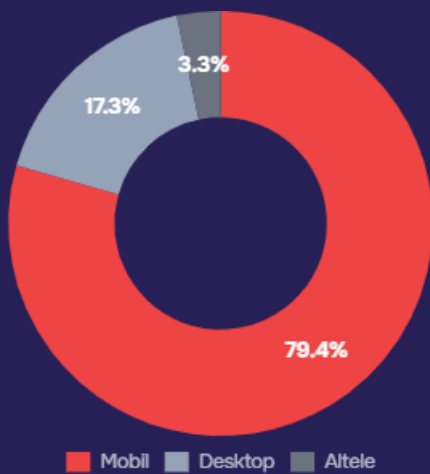
Distribuția vânzărilor online pe zilele săptămânii



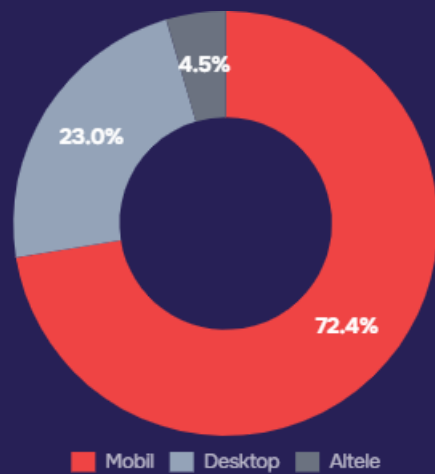
Distribuția vânzărilor online pe ore



Număr Vânzări



Valoare Vânzări



DESPRE 2PERFORMANT

Prima Companie de Tehnologie Listată la BVB

Suntem prima companie de tehnologie listată la Bursa de Valori București – un business construit cu viziunea clară că marketingul poate fi una dintre primele industrii 100% colaborativă, transparentă și bazată exclusiv pe rezultate.

Platforma pe care o dezvoltăm conectează magazinele online cu specialiștii în marketing printr-un model simplu și corect: publicitate la Cost Pe Vânzare. Prin tehnologia dezvoltată de noi sute de magazine online colaborează cu mii de specialiști în marketing într-un mod intuitiv, pentru că am automatizat toate procesele care țin de partea legală, comercială, atribuire, facturare și încasare. Practic, eliminăm birocrația din marketing și oferim un sistem unic de colaborare între antreprenori în marketing și antreprenorii din e-commerce.

În 2024 am transformat afilierea într-o competiție BusinessLeague.com – un campionat de e-commerce unde performanța se măsoară în vânzări reale, nu în impresii sau like-uri. Este un ecosistem gamificat, unde magazinele online și afiliații concurează, cresc și se dezvoltă împreună.

Până la finalul primului trimestru al anului 2026 am facilitat un număr de peste **16.5 milioane de vânzări, în valoare de 832 milioane euro**, pentru mii de branduri din România, Bulgaria și din ce în ce mai multe piețe europene.

Suntem parte din Noua Economie. Credem în inovație, transparență și într-un model meritocratic în care orice antreprenor sau marketer talentat poate câștiga – indiferent de unde pornește.

PREZENTAREA ACTIVITĂȚII PRINCIPALE

Modelul de Business

2Performant este un marketplace care reunește antreprenorii din eCommerce cu profesioniștii din marketing digital, într-un model bazat doar pe cost per vânzare. Advertiserii – magazinele online – plătesc doar când vând. Marketerii – afiliații – sunt recompensați în funcție de performanța generată. Platforma este self-service, gamificată și orientată spre eficiență maximă.

Acces la mii de Marketeri & Influenceri pentru a-ți vinde produsele

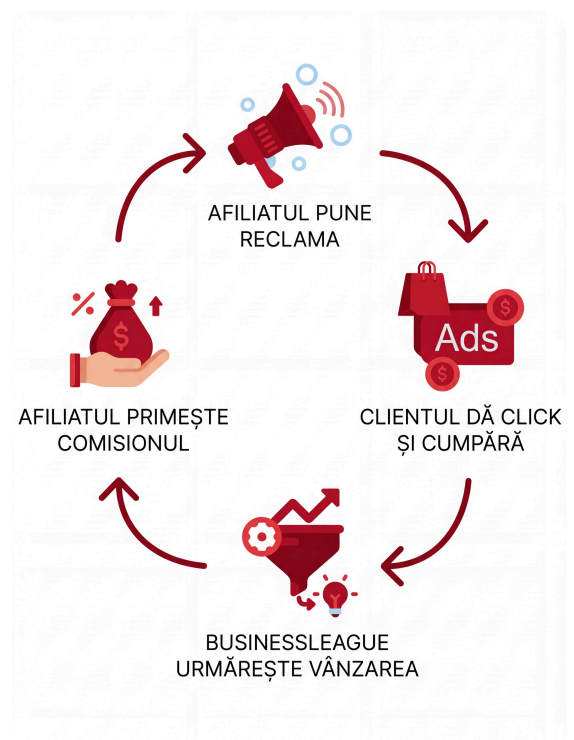
Plătești doar la vânzări reușite



Affiliate Marketing

Marketingul afiliat presupune promovare plătită la cost pe vânzare (cost per sale). Pentru branduri, marketingul afiliat este probabil cel mai eficient instrument de promovare și vânzare, iar pentru specialiști, este cea mai simplă modalitate de a câștiga venituri folosind timpul și competențele de digital marketing.

Platforma BusinessLeague intermediază această relație, făcând-o simplă, corectă și bazată pe performanță.



Advertiseri / Merchants

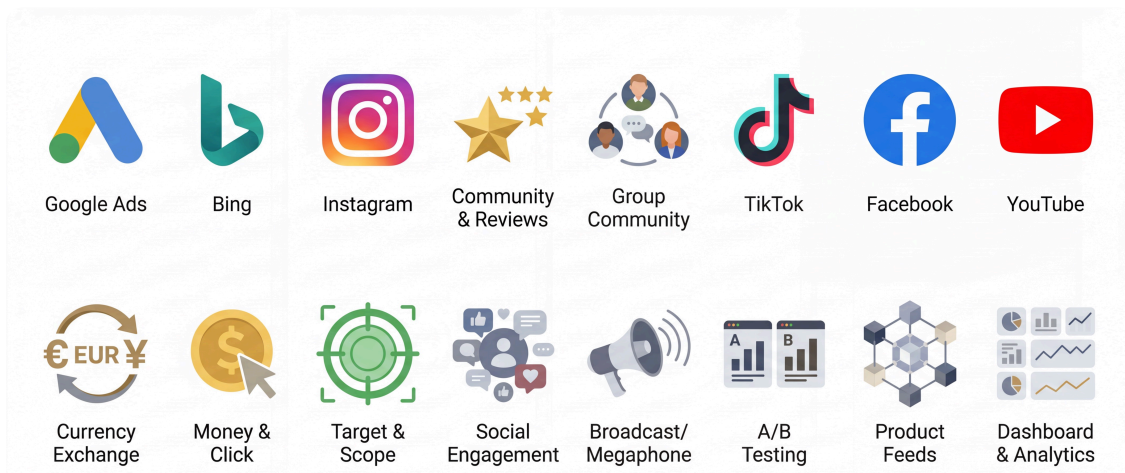
Magazinele online care utilizează platforma 2Performant pentru a-și promova ofertele prin afiliere. Acestea își măresc vânzările exclusiv pe baza performanței generate de afiliați.



Afiliați / Marketers

Afiliații sunt utilizatorii platformei care promovează online ofertele advertiserilor cu care au intrat în relație de afiliere. Ei generează trafic targetat pentru magazinele online și sunt remunerați pe bază de performanță.

Sursele de trafic folosite de aceștia sunt diverse: Google Ads, Meta Ads, TikTok, YouTube, bloguri, cashback, comparatoare de prețuri, influenceri, și altele.



SURSE DE VENIT

Model de Venituri

În cadrul activității de marketing afiliat, 2Performant generează venituri din două surse principale:

ABONAMENTE LUNARE

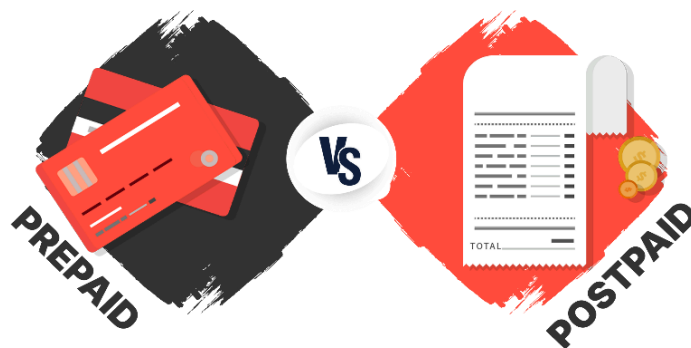
de la 69€

COMISION DIN VÂNZĂRI

~1.2 €/vânzare

Modelul de afaceri și competiția BusinessLeague permit atât afiliaților, cât și advertiserilor să primească recompense bazate pe succesul lor în categoriile în care participă.

În plus, platforma generează și venituri indirecte, prin comisioanele plătite de advertiseri afiliaților, sume care tranzitează 2Performant și contribuie la rulajul total operat, susținând astfel dezvoltarea ecosistemului și consolidarea poziției companiei în piață.



Platforma 2Performant permite două modalități de plată pentru companii: **Prepaid** – sistem de plată în avans și alimentarea continuă a contului; **Postpaid** – sistem de plată cu facturare săptămânală sau lunară. Pentru modalitatea de plată Prepaid, 2Performant a implementat funcționalitatea **Direct-Debit**, care automatizează procesul de alimentare al programului de afiliere, asigurând un flux neîntrerupt de vânzări.



DEDICATED TO MARKETING SUPERHEROES

investors@2performant.com