

## **סייפ-טי גרופ צופה לדווח על הכנסות שיא בסך כ-4 מיליון דולר לרבעון הראשון של 2022, עלייה של כ-200% לעומת הרבעון הראשון של שנת 2021**

*צמיחה בהכנסות חוזרות ממינויים בפעילות הלקוחות הפרטיים הודות להשקעה בגיוס לקוחות חדשים*

הרצליה, 18 באפריל 2022 - סייפ-טי גרופ בע"מ (NASDAQ, TASE: SFET) ("סייפ-טי" או "החברה"), ספקית גלובלית של פתרונות פרטיות ואבטחת סייבר לצרכנים פרטיים ולארגונים עסקיים, מדווחת היום על הערכת הכנסות לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 במרץ, 2022.

על סמך בחינה ראשונית ובלתי מבוקרת, סייפ-טי צופה כי תדווח על הכנסות בהיקף כ-4 מיליון דולר לרבעון שהסתיים ביום 31 במרץ, 2022, כמעט פי שלושה מההכנסות בסך 1.4 מיליון דולר ברבעון הראשון של שנת 2021. התוצאות ברבעון הראשון ממשיכות להדגים צמיחה בהיקף המנויים למוצרי החברה לצרכנים פרטיים, כמו גם לפתרונות הפרטיות לארגונים.

שחר דניאל, מנכ"ל סייפ-טי, ציין: "הביצועים שלנו ברבעון הראשון המשיכו לגדול הודות לצמיחה בשוק הצרכנים הפרטיים כתוצאה ישירה ממאמצינו לגייס לקוחות חדשים. אנחנו מרוצים מאוד ממשפך המוצרים המיועדים להשקעה שלנו, ומצפים להמשיך ולהפיק הכנסות מהצורך הבווער והברור של השוק במוצרים שלנו. אנחנו סמוכים ובטוחים ביכולת שלנו להמשיך ולהגדיל את היקף ההכנסות החוזרות שלנו ואת הערך הכספי של הלקוחות החדשים שגייסנו."

### **עדכון לגבי המודל העסקי של החברה בתחום הצרכנים הפרטיים**

תוכנית גיוס הלקוחות החדשים של החברה מבוססת על מודל עסקי בן 5 שנים שבו נעשה שימוש במדד ערך חיי לקוח (LTV). מדד LTV מחשב את הסכום הדולרי הממוצע של ההכנסות הצפויות ממנויים לאורך תקופת המיניו שלהם. על פי מודל זה, יכולה החברה להעריך את ההכנסה החוזרת העתידית בהתבסס על מספר המשתמשים בכל רגע נתון והכפלתו ב-LTV הרלוונטי. לכל מוצר ממוצרי החברה נקבע מדד LTV מתאים. מצגת חברה מעודכנת הכוללת התייחסות למודל ה-LTV של החברה נמצאת באתר החברה, כאן.

"מאז שהשקענו בתחום הצרכנים הפרטיים שלנו בחצי השני של 2021 ייצרנו זרם הולך וגדל של הכנסות עתידיות ממנויים, אשר מהווה כבר היום וימשיך להוות נכס חשוב ומקור צמיחה חשוב עבור סייפ-טי. לאחר מספר חודשים של השקעה במכירות ובשיווק לצורך גיוס בסיס הלקוחות הנוכחי לתמיכה במוצר הראשון שלנו לשוק הצרכנים הפרטיים, אנחנו יכולים כעת להתחיל בבניית מודל להחזר ההשקעה על סמך ה-LTV של המנויים הפרטיים שלנו. מדדי ה-LTV שיצרנו עד כה מעניקים לנו ביטחון ביעילותה של תוכנית השיווק והמכירה שלנו לגיוס צרכנים פרטיים חדשים וביכולתה למשוך לקוחות רווחיים. יכולת זו קריטית עבורנו בעת שאנחנו מרחיבים את המוצרים שלנו לפלטפורמות נוספות, כולל מחשבים ניידים ומכשירים ניידים המבוססים על Windows, Apple iOS, Android בהמשך השנה. בעתיד, בכוונתנו להמשיך ולמנף את ההצלחות שלנו באמצעות השקעות נוספות במוצרים חדשים וחדשניים והאצת קצב גיוס הלקוחות החדשים, ואנחנו מאמינים שפעולות אלו יתבטאו בערך יציב של החברה לאורך זמן, ובסופו של דבר גם לרווחיות, הוסיף מר דניאל.

סייפ-טי מצפה לפרסם את הדוחות הכספיים המלאים והמבוקרים עד יום 31 במאי, 2022.

### **אודות סייפ-טי גרופ בע"מ**

סייפ-טי גרופ בע"מ (NASDAQ, TASE: SFET) היא ספקית גלובלית של פתרונות פרטיות ואבטחת סייבר לצרכנים פרטיים ולארגונים עסקיים. החברה פועלת בשלושה מגזרים עיקריים ומתאימה פתרונות לצרכים הספציפיים של לקוחותיה. המגזרים הם פתרונות אבטחת סייבר לארגונים עסקיים, פתרונות פרטיות לארגונים עסקיים ופתרונות פרטיות ואבטחת סייבר לצרכנים פרטיים.

פתרונות הפרטיות ואבטחת הסייבר שלנו לצרכנים פרטיים מעניקים מעטפת אבטחה מקיפה מפני תוכנות כופר, וירוסים, מתקפות דיג (פישניג) ואיומי רשת אחרים, כמו גם חיבור חזק, מאובטח ומוצפן אשר מסתיר את פעילות

הלקוחות ברשת ומגן עליהם מפני האקרים. הפתרונות מתאימים למשתמשים בסיסיים ולמשתמשים מתקדמים ומבטיחים הגנה מלאה על כל המידע האישי הדיגיטלי.

פתרונות אבטחת הסייבר שלנו לארגונים עסקיים מתאימים לסביבות ענן, לסביבות מקומיות ולסביבות היברידיות ומיועדים למנוע התקפות סייבר על שירותים עסקיים קריטיים ונתונים רגישים של ארגונים תוך שמירה על המשכיות עסקית רצופה. כל תרחישי הגישה, האחסון והעברת הנתונים של הארגון, בתוך הארגון ומחוץ לו, מאובטחים ע"פ פילוסופיית ה-Zero Trust "אשר קודם, תן גישה אח"כ" של סייפ-טי. ניתן להשיג את פתרונות ZoneZero® דרך המפיצה שלנו, TerraZone Ltd., ספקית גלובלית לפתרונות אבטחת מידע, כשירות ענן או שירות מקומי.

פתרונות הפרטיות שלנו לארגונים עסקיים מבוססים על רשת הפרוקסי המתקדמת והמאובטחת שלנו, המהירה ביותר בעולם, ומאפשרים ללקוחותינו לאסוף מידע באופן אנונימי בכל היקף שהוא ממקורות ציבוריים באינטרנט באמצעות רשת היברידית ייחודית. הרשת שלנו היא היחידה מסוגה שמורכבת ממיליוני יציאות בבתי מגורים, וכן ממאות שרתים שנמצאים אצל ספקיות שירותי האינטרנט השותפות שלנו ברחבי העולם. תכנון התשתית אופטימלי להבטחת הפרטיות, האיכות, היציבות והמהירות של השירות.

למידע נוסף אודות סייפ-טי, בקרו באתר [www.safetgroup.com](http://www.safetgroup.com)

#### **מידע צופה פני עתיד**

פרסום זה כולל מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בד"ר האמריקאי. לפרטים נוספים, ראו נוסח הדיווח המחייב באנגלית להלן.

#### **INVESTOR RELATIONS CONTACT**

Steve Gersten, Director of Investor Relations  
Safe-T Group Ltd.  
813-334-9745  
[investors@safe-t.com](mailto:investors@safe-t.com)

מיכל אפרתי  
קשרי משקיעים, ישראל  
052-3044404  
[michal@efraty.com](mailto:michal@efraty.com)



## **Safe-T Group Ltd. Expects Record First Quarter 2022 Revenue of Approximately \$4 Million, Representing Growth of ~200% Compared to First Quarter of 2021**

### *Customer Acquisition Investments Driving Growth in Recurring Consumer Subscriber Future Revenue*

HERZLIYA, Israel, April 18, 2022 - Safe-T® Group Ltd. (Nasdaq, TASE: SFET) ("Safe-T" or the "Company"), a global provider of cybersecurity and privacy solutions to consumers and enterprises, today provided preliminary revenue guidance for the three months ended March 31, 2022.

Based upon a preliminary, unaudited review, Safe-T expects to report revenues for the quarter ended March 31, 2022, of approximately \$4 million, nearly tripling its revenues compared to the \$1.4 million reported for the first quarter of 2021. First quarter results include continued growth in new subscribers for the Company's consumer products, as well as for its enterprise privacy solutions.

Shachar Daniel, Chief Executive Officer of Safe-T, stated, "In the first quarter, our performance continued to be driven by growth in the consumer market, a direct result of our customer acquisition efforts. We are excited about our robust product pipeline and are looking forward to capitalizing on the clear and pressing need we see in the market for our solutions. We are confident in our ability to further increase the value of our recurring revenue stream and the Lifetime Value of our acquired customers."

### **Update Regarding the Company's Consumer Business Model and Recurring Revenues**

The Company's customer acquisition program is based upon a 5-year business model that employs a user Lifetime Value ("LTV") metric. LTV is a calculation of the average dollar amount of revenue anticipated to be received from subscribers over their retention period. According to this model, the Company can estimate future recurring revenue based upon the number of users at any given point of time, multiplied by the relevant LTV. Each product produced by the Company has an associated LTV metric. An updated Corporate presentation including a description of the Company's LTV model can be found on the website [here](#).

"Since we invested into our consumer business in the second half of last year, we successfully generated a growing future revenue stream of subscribers, one which is and will be an important asset and driver of value for Safe-T. After several months of investing into sales and marketing to acquire our current customer base in support of our first consumer product, we are now able to begin modeling our return on investment based upon the LTV of these consumer subscribers. The attractive LTV metrics we have produced to date provide us with confidence in the sales and marketing efficiency of our consumer acquisition program and its ability to attract profitable customers. This capability will be critical as we expand our offerings onto multiple platforms including Windows, Android and Apple iOS mobile devices and desktop computers later this year. Looking ahead, we intend to continue leveraging our successes through further investments into new and innovative products and accelerating customer acquisitions which we believe will translate into sustained, long-term enterprise value, and ultimately, bottom-line profitability," added Mr. Daniel.

Safe-T expects to release the fully reviewed financial statements on or before May 31, 2022.

**About Safe-T Group Ltd.**

Safe-T Group Ltd. (Nasdaq, TASE: SFET) is a global provider of cyber-security and privacy solutions to consumers and enterprises. The Company operates in three distinct segments, tailoring solutions according to specific needs. The segments include enterprise cyber-security solutions, enterprise privacy solutions, and consumer cyber-security and privacy solutions.

Our cybersecurity and privacy solutions for consumers provide a wide security blanket against ransomware, viruses, phishing, and other online threats as well as a powerful, secured, and encrypted connection, masking their online activity and keeping them safe from hackers. The solutions are designed for advanced and basic users, ensuring full personal protection for all personal and digital information.

Our cybersecurity solutions for enterprises, designed for cloud, on-premises and hybrid networks, mitigates attacks on enterprises' business-critical services and sensitive data, while ensuring uninterrupted business continuity. Organizational data access, storage and exchange use cases, from outside the organization or within, are secured according to the "validate first, access later" philosophy of Safe-T's zero trust. Our ZoneZero® solutions are available by our reseller, TerraZone Ltd., a global information security provider, as a solution or cloud service.

Our privacy solutions for enterprises are based on our world's fastest and most advanced and secured proxy network, enabling our customers to collect data anonymously at any scale from any public sources over the web using a unique hybrid network. Our network is the only one comprised of both millions of residential exit points and hundreds of servers located at our ISP partners around the world. The infrastructure is optimally designed to guarantee the privacy, quality, stability, and the speed of the service.

For more information about Safe-T, visit [www.safetgroup.com](http://www.safetgroup.com)

**Forward-Looking Statements**

This press release contains forward-looking statements within the meaning of the "safe harbor" provisions of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995 and other Federal securities laws. Words such as "expects," "anticipates," "intends," "plans," "believes," "seeks," "estimates" and similar expressions or variations of such words are intended to identify forward-looking statements. For example, Safe-T is using forward-looking statements in this press release when it discusses preliminary unaudited estimates of revenues for the three month period ended March 31, 2022, its outlook for the future, the Company's growth potential, pipeline and trends, its ability to use LTV to estimate recurring revenue, its belief that the expanding recurring revenue stream in the consumer business will be an important driver of future value and its ability to continue leveraging its successes through further investments into new and innovative products and accelerating customer acquisitions and to translate that into sustained, long-term enterprise value, and ultimately, bottom-line profitability. Because such statements deal with future events and are based on Safe-T's current expectations, they are subject to various risks and uncertainties and actual results, performance or achievements of Safe-T could differ materially from those described in or implied by the statements in this press release. The forward-looking statements contained or implied in this press release are subject to other risks and uncertainties, including those discussed under the heading "Risk Factors" in Safe-T's annual report on Form 20-F filed with the Securities and Exchange Commission ("SEC") on March 29, 2022, and in any subsequent filings with the SEC. Except as otherwise required by law, Safe-T undertakes no obligation to publicly release any revisions to these forward-looking statements to reflect events or circumstances after the date hereof or to reflect the occurrence of unanticipated events.

References and links to websites have been provided as a convenience, and the information contained on such websites is not incorporated by reference into this press release. Safe-T is not responsible for the contents of third-party websites.

The Company is providing revenue estimates in this press release, rather than final amounts, primarily because the financial closing process and review are not yet complete and, as a result, the Company's final results upon completion of its closing process and review may vary from these preliminary estimates.

**INVESTOR RELATIONS CONTACTS:**

Steve Gersten, Director of Investor Relations  
Safe-T Group Ltd.  
813-334-9745  
[investors@safe-t.com](mailto:investors@safe-t.com)

Michal Efraty  
Investor Relations, Israel  
+972-(0)52-3044404  
[michal@efraty.com](mailto:michal@efraty.com)