

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЁТ · ГОРИЗОНТ 6 И 12 МЕСЯЦЕВ

Braze, Inc.

NASDAQ: BRZE · ИИ и ПО · подготовлено 21 июня 2026 г.

9.2

tiker.pro Score · 0-10

Полная интерактивная версия и обновления: tiker.pro/brze.html

Информационно-аналитический материал. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией.

Braze, Inc. (NASDAQ: BRZE)

Дата подготовки: 21 июня 2026 г. · Сектор: ИИ и ПО · Валюта: USD

Цена

\$20.06

за год -46% ; у минимумов диапазона

Капитализация

\$2.26B

$P/S \approx 2,9x$ при росте 30% — дешево

Выручка ТТМ

\$787M

$+27\%$ г/г; Q1'27 $+30\%$ (ускорение)

Опер. маржа

$\approx -13\%$

Q1'27; путь к нулю в FY2027

Аналитики

21/21 Купить

Strong Buy; цель \$34,40 ($+71\%$)

Цель 12 мес.

\$34.40

$+71\%$; 0 Hold, 0 Sell из 21

✓ ПОЗИТИВНАЯ ОЦЕНКА — перепроданный SaaS-лидер клиентского вовлечения: рост 30%, маржа улучшается, P/S 2,9х, 21/21 аналитиков — «Сильная покупка»

Braze — **ведущая платформа клиентского вовлечения** (customer engagement platform): бренды используют её для **персонализированных кросс-канальных** коммуникаций с клиентами — push-уведомления, email, SMS, WhatsApp, in-app, Content Cards — в **режиме реального времени** с ИИ-персонализацией. Конкурентное преимущество — **глубокая интеграция данных** (Currents, CDI), **простота оркестровки** (Canvas Flow) и **мощный A/B-фреймворк**. Главное сейчас: выручка **ускорила до 30% г/г** (Q1 FY2027: \$211M), операционная маржа **быстро улучшается** (−41% → −13% за 4 года), **P/S ≈ 2,9х** — исторически **дёшево** для SaaS с ростом 30%. Все **21/21 аналитиков** рекомендуют покупать; средняя цель — **\$34,40 (+71%)**. Главные риски: **GAAP-убыточность** (−\$131M в FY2026), компрессия валовой маржи, конкуренция со стороны Salesforce Marketing Cloud и Adobe, давление на маркетинговые бюджеты клиентов.

tiker.pro Score

Сильный потенциал обогнать S&P 500

3 мес.

8.8/10

6 мес.

9.0/10

12 мес.

9.2/10

► 🔍 Из чего складывается балл

Алгоритмическая оценка привлекательности / потенциала обогнать **S&P 500** (0–10) по данным отчёта: апсайд к целям, консенсус аналитиков, вердикт, оценка и риск. **Это не гарантия и не прогноз доходности.** Весь рейтинг бумаг →

1. Резюме

Braze — **ведущая платформа клиентского вовлечения**: компании посылают персонализированные сообщения клиентам через **push-уведомления, email, SMS, WhatsApp, in-app и другие каналы** — всё в едином рабочем пространстве с **ИИ-персонализацией в реальном времени**.

Сейчас акция **перепродана**: упала на 46% за год на волне макро-давления на маркетинговые бюджеты. Но фундамент **улучшается**: рост выручки **ускорился до 30% г/г** (Q1 FY2027), операционная маржа **стремительно сходится к нулю** (−41% в FY2023 → −13% в Q1'27), а все **21/21 аналитиков** рекомендуют **покупать** с целью \$34,40 (+71%). P/S ≈ 2,9x при 30%-м росте — **исторически дёшево для SaaS**.

2. Динамика акции за 12 месяцев

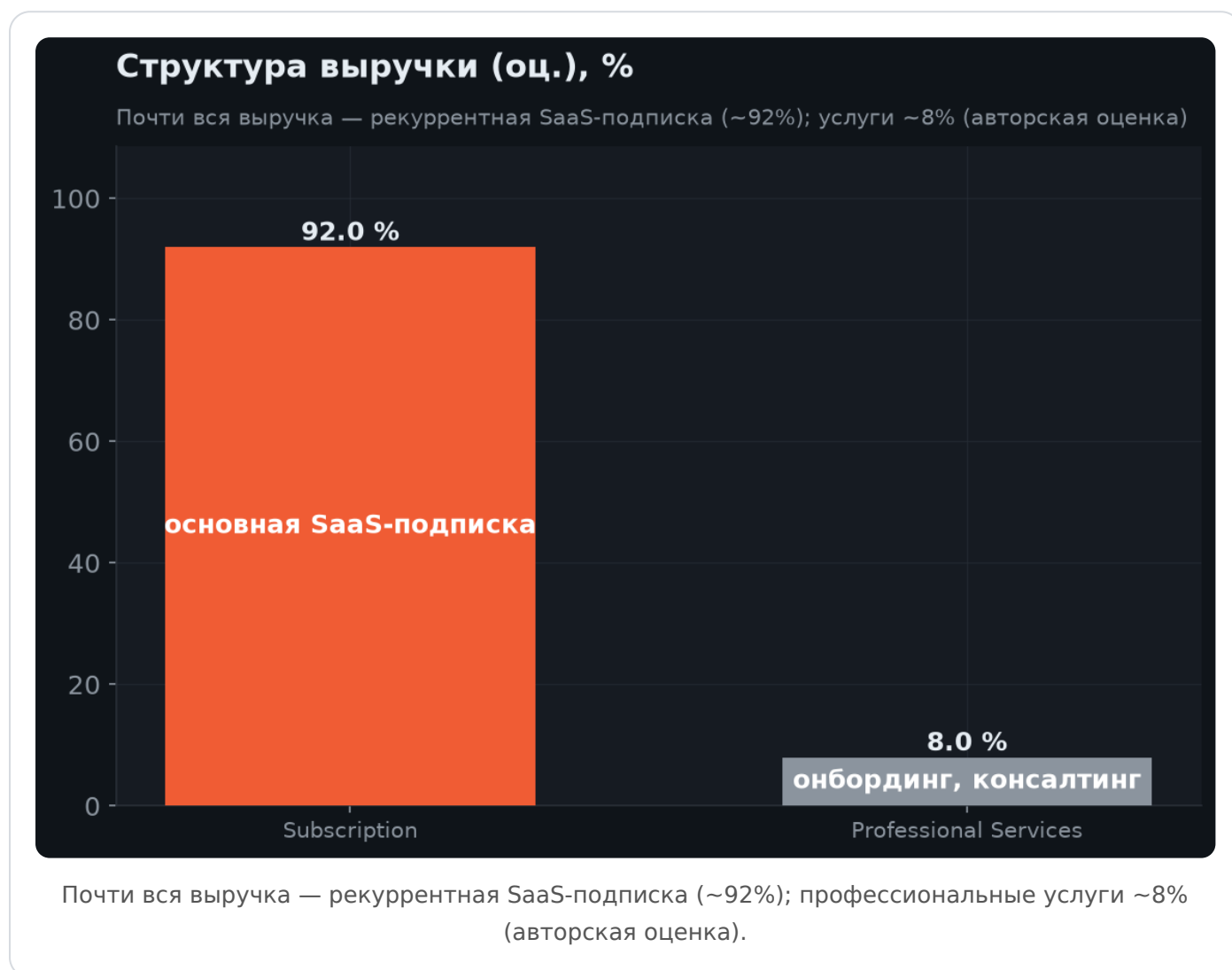


Падение с \$37.33 (52-нед. максимум, июн. 2025) до \$15.26 (минимум, янв. 2026), затем восстановление к \$20.06 после сильных Q4/Q1 результатов.

BRZE прошла **жёсткую коррекцию** на фоне общего сжатия мультипликаторов для убыточных SaaS-компаний и **макро-давления на маркетинговые бюджеты**.

Акция потеряла 46% за год, опустившись до **\$15.26 в январе 2026**. После выхода **сильных результатов Q4 FY2026 и Q1 FY2027** (ускорение роста до 30%, маржа улучшается) начался **отскок к \$20**. Текущая оценка **экстремально дешёвая** относительно исторических уровней (P/S прежде торговался в диапазоне 10–25x).

3. Структура бизнеса



Braze зарабатывает на **ежегодных SaaS-подписках**: клиенты платят за доступ к платформе, объём отправляемых сообщений и дополнительные модули (SMS, WhatsApp, Content Cards и др.). Бизнес-модель обеспечивает **высокую предсказуемость и рекуррентность** (~92%). Профессиональные услуги — онбординг и интеграция — занимают ~8%.

Конкурентное преимущество — **глубина данных в реальном времени** (Braze Currents, Cloud Data Ingestion), **Canvas Flow** (визуальный оркестратор сценариев) и

Braze AI. NRR (net revenue retention) стабильно >120%, что говорит об **органическом расширении** внутри клиентской базы.

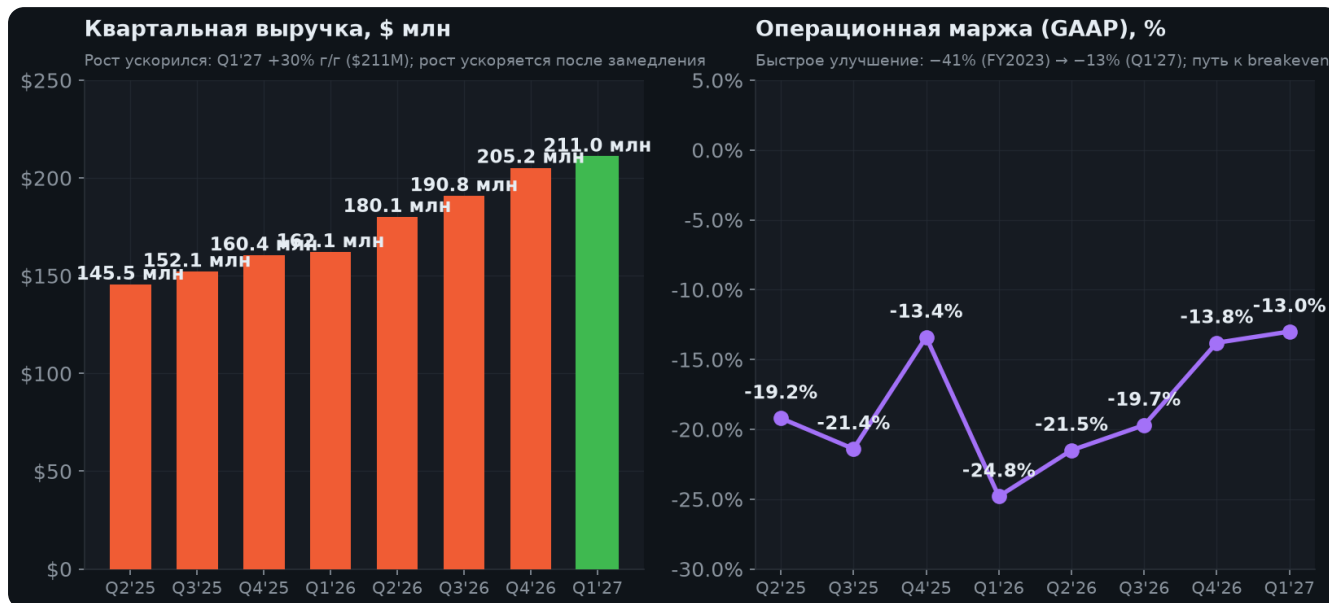
Показатель	Значение	Динамика г/г
Подписки	SaaS-лицензии (~92%)	рекуррентная, предсказуемая
Рост	30% г/г (Q1'27)	ускорение после замедления
Маржа вал.	~66% (Q1'27)	лёгкое давление vs. 69% (FY2025)
NRR	>120%	клиенты наращивают использование
Конкуренты	Salesforce, Adobe	крупные игроки с бюджетами
Оценка	P/S ~2,9x	исторически дёшево для роста 30%

4. Драйверы и риски

Ключевые факторы кейса:

- **Ускорение роста:** Q1'27 +30% г/г — разворот тренда замедления;
- **Сходимость к прибыльности:** опер. маржа −41% (FY2023) → −13% (Q1'27) — прогресс осязаем;
- **Исторически дешёвая оценка:** P/S ~2,9x при 30%-м росте (исторический P/S 10–25x);
- **Единогласный консенсус:** 21/21 аналитиков «Купить», цель \$34,40 (+71%);
- **NRR >120%:** клиенты наращивают объёмы внутри платформы;
- **Но:** GAAP-убыток сохраняется (−\$131M FY2026);
- **Компрессия валовой маржи:** 69% → 66% — расходы на инфраструктуру;
- **Макро:** маркетинговые бюджеты — первая жертва рецессии;
- **Конкуренция:** Salesforce Marketing Cloud, Adobe, Klaviyo, Iterable.

5. Выручка и маржа



Квартальная выручка непрерывно растёт; Q1'27 +30% г/г — ускорение. Операционная маржа улучшается. (Данные: StockAnalysis.)

Выручка **ускори́лась** до 30% г/г в Q1'27 (\$211M) после 24% в FY2026 — это важный позитивный разворот. Гайденс на FY2027 был **повышен** после сильного квартала. Валовая маржа ~66% — **хорошая для SaaS** (небольшое давление vs. исторических 69% из-за роста затрат на инфраструктуру). Операционная маржа улучшается кв/кв и г/г: компания идёт **к breakeven в FY2027-28**. Non-GAAP маржа заметно лучше GAAP (SBC — существенная часть убытка).

6. Рост выручки



Годовая выручка: \$238M (FY2022) → \$355M → \$472M → \$593M → **\$738M (FY2026)**. CAGR ~33% за 4 года при **ускорении до 30% в начале FY2027**. FY2027E оцениваем в ~\$870M. Компания демонстрирует **стабильный рост** в условиях, когда многие SaaS-компании замедлились до 10-15%. *(FY2027E — авторская оценка.)*

7. Оценка и целевые цены

Целевые цены аналитиков (12 мес.) — BRZE

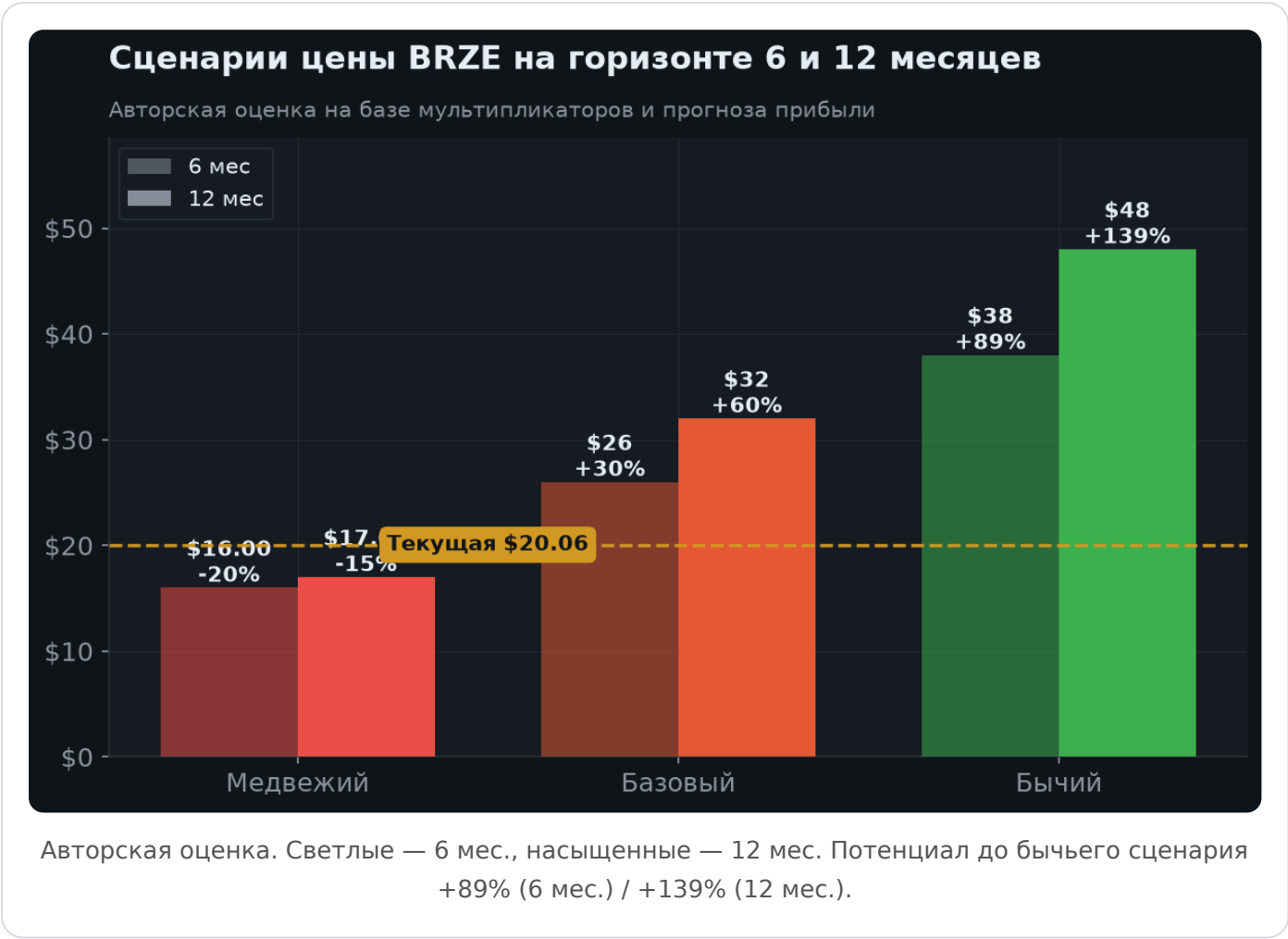
Консенсус Strong Buy • 21 Buy / 0 Hold / 0 Sell • потенциал к консенсусу +71%



Консенсус Strong Buy; средняя цель \$34,40 (+71%). Диапазон \$27–\$50. P/S ~2,9x при 30%-м росте — дешево относительно исторических уровней.

Оценка **экстремально дешёвая** на фоне истории: P/S $\approx 2,9x$ при росте 30% г/г (исторически BRZE торговался по P/S 10–25x). Аналитики едины: **21 из 21 рекомендуют покупать** (0 Hold, 0 Sell), средняя цель **\$34,40 (+71%)**, диапазон \$27–\$50. Рынок дисконтирует риск **затяжной убыточности и макро**, но фундаментал (ускорение + сходимости к прибыльности) указывает на **высокое соотношение риск/доходность**.

8. Сценарии на 6 и 12 месяцев



Сценарий	6 мес.	12 мес.	Условия
Бычий	\$38 (+89%)	\$48 (+139%)	Рост держится 28–32%, маржа выходит в ноль, P/S переоценивается к 5–6х, аппетит к SaaS возвращается
Базовый	\$26 (+30%)	\$32 (+60%)	Выполнение гайденса FY2027, дальнейшее улучшение маржи, сужение дисконта к аналогам
Медвежий	\$16 (–20%)	\$17 (–15%)	Рецессия → сокращение маркетинговых бюджетов, замедление роста до 15–20%, SaaS-переоценка вниз

9. Аргументы «за» и «против»

● Бычий кейс

- Рост ускорился до 30% г/г (Q1'27) — разворот тренда
- 21/21 аналитиков «Сильная покупка»; цель \$34,40 (+71%)
- P/S $\approx$ 2,9x при 30%-м росте — исторически экстремально дешево
- Операционная маржа: -41% (FY2023) $\rightarrow$ -13% (Q1'27) — путь к breakeven
- NRR >120%: клиенты наращивают объёмы внутри платформы
- Гайденс FY2027 повышен после сильного Q1; рекуррентная SaaS-модель (~92%)

● Медвежий кейс

- GAAP-убыточность: -\$131М в FY2026; FCF всё ещё отрицательный
- Акция -46% за год; технически в нисходящем тренде
- Компрессия валовой маржи: 69% $\rightarrow$ 66% (инфраструктурные расходы)
- Конкуренция: Salesforce Marketing Cloud, Adobe, Klaviyo, Iterable
- Маркетинговые бюджеты — первая жертва при рецессии
- SBC (stock-based compensation) — существенная часть убытка; разводнение

10. Итоговое заключение

Braze — **лидер рынка customer engagement** с **ускоряющимся ростом** (30% г/г в Q1'27) и **стремительным улучшением операционной эффективности** (-41% $\rightarrow$ -13% маржа за 4 года). Платформа хорошо дифференцирована: глубина данных в реальном времени, Canvas Flow, Braze AI и NRR >120% говорят о **высоком качестве продукта**.

Честно о рисках: компания **GAAP-убыточна** (-\$131М FY2026), валовая маржа сжимается, конкуренция от крупных игроков не ослабевает, а маркетинговые бюджеты уязвимы при ухудшении макро. Акция упала на 46% и может оставаться под давлением при risk-off сентименте.

Аналитический вывод: покупать на горизонте 12 месяцев при готовности к волатильности. Текущий P/S ~2,9x — **аномально дёшево** для компании с ростом 30% и улучшающейся маржой. Единогласный Strong Buy (21/21), цель \$34,40 (+71%). Ориентиры: **\$26 на 6 мес.** (+30%) и **\$32 на 12 мес.** (+60%); бычий сценарий — \$48 (+139%). Стоп-сигнал: замедление роста ниже 20% или стагнация маржи.

Похожие бумаги

Бумаги близкого профиля и фонды по теме — для сравнения и более широкого взгляда (цифра — наш tiker.pro Score на 12 мес.).

В ТОМ ЖЕ СЕКТОРЕ · ИИ И ПО

MSFT
Microsoft

9.4

VEEV
Veeva Systems

9.3

PDD
PDD Holdings

9.2

NOW
ServiceNow

9.2

META
Meta Platforms

9.1

NFLX
Netflix

9.1

ETF-АЛЬТЕРНАТИВА

SMH
VanEck Semiconduct...

4.4

SPY
SPDR S&P 500 ETF

6.1

Поделиться результатом

Сохраните или отправьте карточку с оценкой — другу, в чат, в канал. Это наглядно и помогает нам расти.

Источники

- StockAnalysis — BRZE
- StockAnalysis — BRZE Forecast
- StockAnalysis — BRZE Financials
- Braze — Investor Relations
- Yahoo Finance — BRZE

Дисклеймер. Материал подготовлен в информационно-аналитических целях и **не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией**. Рыночные метрики собраны из публичных источников по состоянию на 21 июня 2026 г. Промежуточные точки годового ценового графика — иллюстративная аппроксимация между подтверждёнными опорными уровнями (52-нед. макс./мин., истор. максимум, текущая цена). Сценарные цели — авторская оценка. Инвестиции сопряжены с риском потери капитала. Решения принимайте самостоятельно и/или после консультации с лицензированным консультантом.