

要点

增长股最近在市场上感受到了一些压力，但也有一些突出表现。

受惠于收入强劲且加速增长，Asana、Upstart 和Upwork表现强劲。

每家公司在扩展到大型潜在市场时都可以继续为长期投资者带来表现。

面对现实吧；9月对大多数投资者来说都是糟糕透顶。本月美国三大指数出现下跌，许多增长型股票的跌幅更大。但也不全是坏事。一些股票设法大放异彩，取而代之的是上涨。

尽管市场下滑，但这三只增长型股票在过去一个月内上涨，基本面可能会推动它们继续跑赢大盘。

1.提高企业效率

Asana是一种网路和移动应用程序，可帮助组织管理和组织员工的工作。它作为一个单一平台，团队可以在这里交流、共用资讯，并让彼此对完成项目和按时完成项目负责。

想想一个项目以及它在整个过程中涉及公司内的所有团队。一个想法通常需要考虑其支付方式、行销方式、销售人员的意见，同时在领导层之间来回切换以获得回馈和批准。Asana的软件有助于让每个人都保持一致，这可以帮助人们提高工作效率；更少电子邮件，更少电话，更少挫折。

最近一个季度，即2022财年第二季度，收入同比增长72%，达到8900万美元；它上一季度增长61%，前一季度增长了57%。换句话说，增长正在加速。Asana现在拥有107,000名付费客户，上个季度支付5万美元的帐户数量增长111%，这表明该公司的软件在大型组织中越来越受欢迎。

在过去一个月里，股价上涨了约30%，在这次回跌期间，大多数增长型股票都表现出强势。Asana收入增长加速表明该业务的表现处于高水平，一旦增长型股票恢复市场情绪，该业务可能会继续走高。

2.帮助银行更智慧地放贷

Upstart Holdings是一个使用人工智能（AI），而不是FICO信用评级来批准消费者贷款的软件平台。信用评级是一个“神秘”的实体，可以显著影响你的财务旅程。

它是在数位时代到来之前的1980年代后期开发的。

该公司以人工智能为主的贷款演算法提取了许多资料点，以获得更加个性化的消费者财务状况，以便做出更好的贷款决策。Upstart声称公司技术与FICO相同的利率批准贷款，但违约率减少了75%。它还声称净推荐分数为82分（满分100分），高于大多数传统银行，表明消费者对使用Upstart的体验感到满意。

如果银行看到更少的贷款违约并且客户更满意，那么更多的银行与Upstart合作也就不足为奇了。当公司上市时，它有十个银行合作伙伴；截至2021年6月30日，这一数字在不到一年的时间里翻了一番多，达到25个。收入增长紧随其后；公司全年指导引为7.5亿美元，同比增长211%。

Upstart的股价在过去30天里上涨了约30%，仅在美国就有5,000多家银行和信用合作社，如果Upstart继续有增加新伙伴，该公司股价和业务都可能继续增长。

3.赋予自由职业者权力

Upwork是一个线上市场，将公司与自由职业者联系起来。企业使用多种技能，例如平面设计或文案，很难证明雇用全职员工是合理的。自由职业使公司能够以较低的成本获得这些技能。

人们倾向于将“零工经济”与COVID联系起来，但在疫情之前，多达三分之一的劳动力参加了“零工”。自由职业者有很多好处，比如工作时间和地点的灵活性。

Upwork

与其竞争对手Fiverr是两个主要的线上平台，自由职业者可以在这里找到工作。

Upwork的活跃客户群在过去五个季度加速增长，这可能归因于疫情。公司目前拥有约72.5万客户，客户支出保留率为114%；客户一旦成为客户，往往会花费更多。在这些顺风下，收入有所增长；该公司2021年第二季收入同比增长42%。

该股在过去一个月中上涨了约7%，并且有继续增长的长期跑道。管理层估计，全球自由职业者的市场机会价值高达1.3万亿美元。投资者将希望密切关注该公司继续扩大客户群的能力，并注意客户是否会继续增加在该平台上支出。

本文源自金融界网