



**2024**

Dostarczamy inteligentną technologię, angażującą klientów w realizację wygodnych zakupów w świecie omni-channel.



Szanowni Państwo,

Zakończyliśmy etap budowy **kompleksowej oferty dla e-commerce** w obszarze wsparcia marketingu i sprzedaży. W wyniku naszych prac powstało kompleksowe rozwiązanie CDXP (Customer Data and Experience Platform), które napędzane sztuczną inteligencją, posiada kluczowe elementy niezbędne **do budowania wartości sklepu internetowego oparciu o dane i klientów**. Z wielu raportów wynika, że wydatki sklepów internetowych na tego typu rozwiązania będą rosły w najbliższym okresie, tym bardziej, że zapowiadane ograniczenia w zakresie wykorzystania plików cookie i danych gromadzonych przez dostawców technologii reklamowych, spowodują większy nacisk na wykorzystanie danych „first party” o swoich klientach. Nasza oferta opiera się na modelu SaaS, w którym to sprzedajemy dostęp do wielu zintegrowanych funkcjonalności dostępnych na naszej platformie CDXP. A możliwości są naprawdę duże: automatyzacja marketingu online i budowanie zaawansowanych procesów „customer journey”, docieranie do klientów poprzez zintegrowane kanały kontaktu, social media automation, chat-boty, silnik personalizowanych rekomendacji produktowych oraz silnik wyszukiwarki sklepowej. Rynkowe testy nowej platformy potwierdziły duże zainteresowanie u klientów, co już teraz przekłada się na przyrost rozmów handlowych i skali nowych kontraktów.

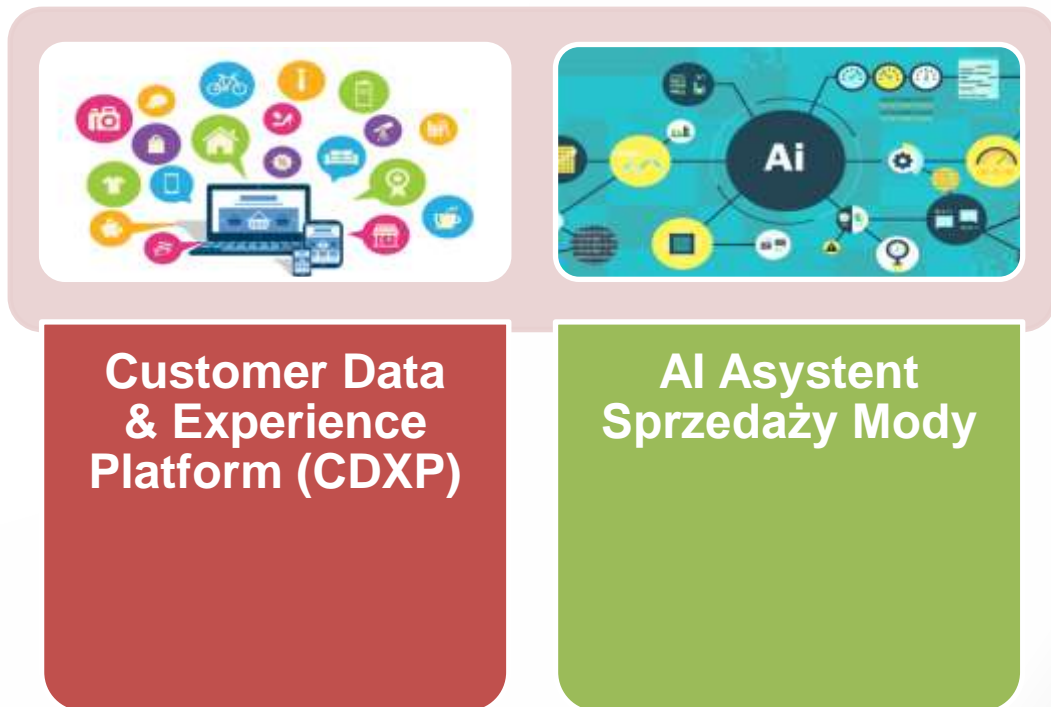
Jednocześnie z udostępnieniem kompleksowej oferty, zakończyliśmy proces optymalizacji firmy od strony kosztowej i procesowej. Pozwoliło to nam opracować wizję rozwoju Spółki, która opiera się na dwóch mocnych filarach i pozwoli skoncentrować się na skalowaniu sprzedaży. Osiągniemy to poprzez dostęp do nowych rynków wraz z automatyzacją procesów obsługi klientów oraz rozwój i wdrożenie technologii inteligentnego marketplace dla branży mody (innovacyjny projekt „AI Personalny Stylista Modowy”, który zostanie częściowo sfinansowany z funduszy unijnych, dostępny dla rynku B2B i B2C).

To duża i ważna zmiana: zaczynamy nowy etap rozwoju QuarticOn – dlatego uznałem, że warto podzielić się tą nową wizją z akcjonariuszami i inwestorami.



**Paweł Wyborski**  
Założyciel i Prezes Zarządu

## DWA SEGMENTY BIZNESOWE



Rozwój QuarticOn oparty jest na dwóch segmentach biznesowych: **Customer Data & Experience Platform (CDXP)** oraz **AI Asystent Sprzedaży Mody**.

**CDXP** to kompleksowa oferta dla e-commerce, wspierająca sprzedaż towarów i usług w e-sklepie dzięki takim narzędziom jak rekomendacje produktowe, marketing automation czy wyszukiwarka wraz z całą paletą dodatkowych usług. Te usługi QuarticOn świadczy już od wielu lat, z każdym rokiem poszerzając ich zakres.

**AI Asystent Sprzedaży Mody** to innowacyjne rozwiązanie pozwalające na zastąpienie personalnego stylisty modowego sztuczną inteligencją. Dzięki wykorzystaniu danych o ofercie sklepów modowych, będziemy w stanie stworzyć innowacyjny *marketplace* dla rynku mody, w którym to AI w oparciu o najnowsze trendy, będzie doradzać jak dobrze się ubrać.

## CUSTOMER DATA & EXPERIENCE PLATFORM

Już dzisiaj Spółka oferuje kompleksowy zakres usług dla e-commerce. W najbliższych tygodniach zostanie jednak znacznie poszerzona oferta związana z marketing automation i wsparciem kanałów w social mediach.

Rok 2022 to kompleksowe rozwiązanie zawierające:



Budowa przewagi konkurencyjnej to, poza wspomnianą kompleksową ofertą, duży nacisk na jakość obsługi klienta oraz szybkość w dostarczaniu nowych rozwiązań i technologii, które pojawiają się na rynku.

Lata 2022 – 2023 to okres skalowania sprzedaży poprzez doinwestowanie kanału partnerskiego, zakończenie prac nad kanałem „*selfservice*” (w pełni samoobsługowe narzędzia CDXP) oraz przeprowadzenie 2-3 akwizycji na rynku CEE, które nie tylko poszerzą rynek działania QuarticOn ale także będą wspierać spółkę od strony technologicznej.

### ROK 2024:

QuarticOn w TOP 3 firm w swoim segmencie na rynku CEE, oferujący zawsze najnowsze technologie i wysoki standard obsługi.

## AI ASYSTENT SPRZEDAŻY MODY

Połączenie *marketplace* z algorytmami AI, wspierającymi dobór produktów zgodnie z wizją każdego klienta (albo jego ulubionym wzorcem) i uczącymi się zmian które nieustannie zachodzą na rynku. Oferta w pełni dopasowana do klienta, zmieniająca się wraz z nim i jego potrzebami.

Rozpoczęty w 2021 roku projekt pod roboczą nazwą „AI Asystent Sprzedaży Mody” to innowacyjne rozwiązanie dla rynku mody, zastępujące tradycyjnego stylistę mody, z zintegrowanym *marketplace* dla różnych marek. Rozwiązanie będzie dostępne w modelu B2B jak i B2C jako aplikacja mobilna. Projekt będzie współfinansowany grantem z funduszy unijnych (umowa z NCBR w trakcie procedowania). Projekt będzie realizowany do 3Q 2023 roku.

### AI Stylista Modowy:

Na bazie bilionów zdjęć, nauczymy AI jak komponować stylizacje z dostępnych części garderoby. Każdy będzie mógł być ubrany wg swojego, wybranego wzorca (idola, artysty, postaci itp.). A jak mu zabraknie części garderoby, to wskażemy w jakim sklepie może ją kupić.



Szczegóły projektu Spółka poda po podpisaniu umowy z NCBR o dofinansowanie z funduszy unijnych.

### Rok 2024:

W pełni funkcjonalna wersja zarówno dla B2B jak i aplikacji mobilnej na iOS i Android, podpisane umowy z dużymi sieciowymi markami mody. Produkt dostępny w całej UE.

## RYNEK

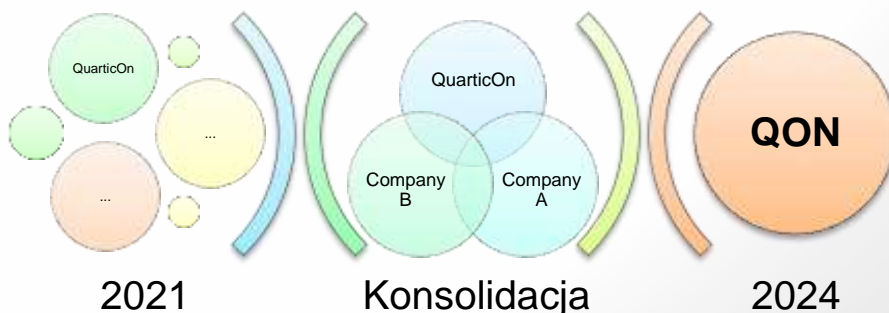
QuarticOn działa głównie na rynkach Europy Środkowej, ale wśród klientów są także firmy z Wielkiej Brytanii czy Bliskiego Wschodu. Obecnie sprzedaż zagraniczna to 35% przychodów.

W najbliższych 2 latach Spółka zakłada rozwój właśnie w tym regionie, nie wyklucza jednak szerszego wejścia w 2023 roku na jeden z rynków zachodnio europejskich.



### Rok 2024:

Udział sprzedaży zagranicznej >75%. Zauważalna obecność na jednym z rynków Europy Zachodniej.



## PROCSEY M&A I GIEŁDA

Rozwój organiczny QuarticOn zostanie wsparty 2-3 transakcjami przejęcia. Już dzisiaj Spółka prowadzi rozmowy na różnym poziomie zaawansowania z potencjalnymi celami akwizycyjnymi w regionie. Są to zarówno Spółki, które pozwolą umocnić pozycję rynkową, jak i takie, które tworzą wartość dodaną do obecnej technologii. Sfinansowanie transakcji będzie odbywało się zarówno poprzez emisję akcji jak i kapitałem dłużnym.

Zakładając dynamiczny rozwój Spółki, chcielibyśmy przenieść notowania akcji na główny parkiet GPW w 2023 lub 2024 roku.

### Rok 2024:

QuarticOn (albo Grupa QuarticOn) skonsolidowana z 2-3 spółek z region, notowana na głównym parkiecie GPW.

## STAN NA DZISIAJ

- Umowa odnośnie dofinansowania projektu „**AI Asystent Sprzedaży Mody**” na kwotę 4,7 mln zł jest w trakcie procedowania z NCBR.
- Na najbliższym Nadzwyczajnym Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy będą poddane pod głosowanie uchwały podwyższające kapitał Spółki na cele przejęcia, dofinansowania i konwersji zadłużenia.
- Na dzień dzisiejszy, zainteresowanie objęciem akcji z nowej emisji, uchwalonej na wspomnianym powyżej walnym zgromadzeniu, nie wyklucza kilku inwestorów, w tym jeden **zagraniczny fundusz** inwestycyjny.
- Trwają rozmowy odnośnie konwersji większości zadłużenia Spółki na kapitał. Biorąc pod uwagę wymagalność części zadłużenia na koniec tego roku, taka operacji pozwoli zatrzymać środki finansowe w Spółce na rozwój, ale także otwiera możliwość częściowego **sfinansowania** wspomnianych wcześniej projektów akwizycyjnych zadłużeniem długookresowym.