



QUICKLIZARD LTD
Level 3, Hashiloach 4
Petach Tikva 4951437
Israel

בעלי מניות קוויקליזארד,

אני שמח לעדכן אתכם על התקדמותה של חברת קוויקליזארד בשלושת החודשים הראשונים שחלפו מאז הנפקת החברה. להלן הישגי הצמיחה הנוכחיים ותכניותינו לעתיד.

בשלושת החודשים האחרונים חוינו ביקוש גובר בשווקים קיימים וחדשים. אנו מזהים מתאם מוצר-שוק חזק לפלטפורמת אופטימיזציית התמחור שלנו עם עולם הקמעונאות על מחלקותיו השונות.

דוגמא קטנה אך מייצגת - לקוחות שהרחיבו את נפח הפעילות שלהן על פלטפורמת התמחור של קוויקליזארד. למשל, חברה גרמנית הפועלת בתחום הקמעונות ומוכרת ב-13 מדינות - הגדילה את נפח פעילותה עמנו מ-230 אלף יורו לשנה לכ-300 אלף יורו – עלייה של 30% בהכנסה השנתית המתחדשת (ARR). זאת ארבעה חודשים בלבד לאחר תחילת ההתקשרות.

הסימנים החיוביים מגיעים אף מעבר למדינות אירופה. ביקוש גובר בארה"ב מניע אותנו להגביר השקעה בחדירה לשוק הצפון אמריקאי. לאחרונה אף זכינו בכניסה אסטרטגית לדרום אסיה באמצעות זכייה במכרז של חברת IKEA דרום אסיה. עם לקוח אסטרטגי זה נתמחר מוצרים גם בסינגפור, מלזיה, תאילנד והפיליפינים ובהמשך אנו צופים שגם במדינות נוספות.

כדי להתמודד עם הפוטנציאל שאנו מזהים בפתח, החלטנו להשקיע את מירב המאמצים בפתיחת השווקים החדשים והתרחבות בטריטוריות הקיימות.

באירופה, גייסנו צוות מכירות שיתמקד בארצות בריטניה, צרפת, ספרד, גרמניה, סקנדינביה, אוסטריה, בלגיה והולנד. במדינות אלו אנו מזהים התאמה גבוהה בעיקר עם קמעונאים המנהלים מספר רב של ערוצי מכירה בו-זמנית. כגון תמחור מוצרים זהים במדינות שונות, או במכירה דרך חנות פיזית אל מול אונליין. צוות מכירות זה עובד בשיתוף פעולה עם מפיצים מקומיים על מנת לייצר מכפיל כוח ונוכחות לוקאלית עבור לקוחות חדשים.



QUICKLIZARD LTD
Level 3, Hashiloach 4
Petach Tikva 4951437
Israel

ביקוש גובר בצפון אמריקה מציג בפנינו פוטנציאל ביקוש בטווח הבינוני וצמיחה משמעותית ביותר בטווח הרחוק יותר. הקמנו תשתית מכירה הכוללת מפיצים, אנשי מכירות ופעילות שיווקית כדי להפוך את צפון אמריקה למנוע צמיחה עבורנו.

בדרום אסיה, כאמור, זכייתנו בלקוח אסטרטגי כגון איקאנו, חברת הבת של קב' איקאה העולמית מהווה אבן דרך משמעותית בצמיחה הגלובאלית שלנו. בעזרת שותף חדש מקומי באוסטרליה, אנו מתכננים להמשיך ולצמוח גם שם.

המאמצים לפתיחת השווקים החדשים והתרחבות בטריטוריות הקיימות מלווים בצמיחה בכוח האדם בחברה. בשלושת החודשים שחלפו מאז הנפקת החברה גייסנו 21 עובדים חדשים.

חיזקנו את שדרת הניהול של החברה עם גיוסם של ניר מאור כסמנכ"ל השיווק (CMO) ושל ניר כהן כסמנכ"ל התפעול (COO) של קוויקליזארד. ניר מאור הוא מנהל שיווק עתיר ניסיון בעולם התוכנה הארגונית. הוא בוגר של שתי חברות ישראליות שהיו לחדי קרן וכן של חברת אינטל, בה עבד במהלך שהותו בארה"ב. ניר כהן הוא מנהל תפעול עתיר ניסיון בפיתוח וניהול תוכנה. בתפקידו האחרון היה ראש מחלקת הצמיחה של חברת Pandologic, בה ניהל צוותים של עשרות עובדים.

בנוסף לשדרת הניהול, חיזקנו את מערך המכירות שלנו. נכון למועד התשיעי עבדו בחברה שני אנשי מכירות. מאז ההנפקה, גייסנו 15 עובדים נוספים לצוותי השיווק והמכירות כדי לתמוך ביעדי הצמיחה הנ"ל. גייסנו מס' עובדים גם למחלקת המחקר והפיתוח שלנו. אנשים עם חזמה כגון ד"ר למתמטיקה ומדעי המחשב ומלגאית נשיא זוכת פרסים בתחום לימוד מכונה, אשר מיועדת להוביל את תחום חזיו המכירות עבור לקוחות החברה. טאלנט מסוג זה הוא המפתח לבניית כלי סימולציה מתקדמים המאפשרים חזיו קצב מכירות בהתאם למשתנים שונים וזאת בכדי לשפר את יעילות מערכת התמחור ואת יכולת הלקוחות לבחון אסטרטגיות תמחור שונות.

לסיכום, ברצוני להודות לכם - שותפיי לדרך. אני מעריך אישית את האמון שאתם נותנים בי ובצוות ההנהלה של קוויקליזארד, ומתחייב להמשיך ולעדכן אתכם על הישגי הצמיחה ותכניותינו לעתיד.

בברכה,

פיני מנדל

מנכ"ל קוויקליזארד



QUICKLIZARD LTD
Level 3, Hashiloach 4
Petach Tikva 4951437
Israel

יובהר כי הערכות, ציפיות ותחזיות החברה המפורטות לעיל, לרבות ביחס לנתוני ההכנסה השנתית המתחדשת (ARR) של החברה, אשר מבוססות על חוזה עם לקוח גרמני הפועל בתחום הקמעונאות, וכן, ביחס לפוטנציאל הצמיחה בצפון אמריקה, אשר מבוסס על נתוני החברה ביחס לביקושים גוברים, הינן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר התממשותו תלויה בגורמים שונים שאינם בשליטת החברה. מידע זה עשוי שלא להתממש, או להתממש באופן שונה (אף באופן מהותי), שינויים בשוק, החלטות עתידיות של דירקטוריון והנהלת החברה וכן התממשות איזה מגורמי הסיכון המנויים בסעיף 6.31 לפרק 6 לתשקיף החברה מחודש פברואר 2021.