

בעלי מניות קוויקליזארד,

במכתב זה נרצה לעדכן אתכם ולהעניק פרספקטיבה להישגיה ולהתקדמותה של קוויקליזארד במהלך שלושת החודשים שחלפו ממועד ההנפקה. נציג כאן לפניכם את האסטרטגיה ותוכנית עבודה כוללת על האופן בו אנו מתכננים למנף את היתרון התחרותי שלנו – הפלטפורמה לתמחור דינמי מבוסס בינה מלאכותית (AI) ולהגדיל בצורה משמעותית את נתח השוק והלקוחות. אנו נמצאים בתחילתה של מגמה בה הקמעונאים מבינים את הערך הרב שברכישת המערכת של קוויקליזארד ואת התרומה הישירה והמשמעותית שהם מקבלים לשורת ההכנסות והרווח.

החברה רואה שהמתאם בין המוצר לשוק הוא חזק ומייצר לחברה יתרון ושוקדת לשמור על יתרון זה תוך המשך פיתוח וחדשנות במודלים אלגוריתמים פורצי דרך וביכולות שימוש נוספות של המוצר.

עיקר מאמצי החברה כיום מפוקס על הרחבת מערך המכירות הגלובאלי **גיוס צוות מכירות וכוח אדם איכותי ופתיחת שווקים חדשים**, תוך שכפול ההצלחה שלנו באירופה למדינות ויבשות אחרות בעולם;

## **- פתיחת שווקים והרחבות בטריטוריות קיימות**

### באירופה:

החברה גייסה צוות מכירות בדגש על המדינות הבאות בריטניה, צרפת, ספרד, גרמניה, סקנדינביה, אוסטריה בלגיה והולנד.

צוות המכירות מתמקד באיתור ומכירה ללקוחות גדולים בכל מדינה תוך שימת דגש על לקוחות אשר מנהלים מספר רב של ערוצי מכירה. כמו כן צוות המכירות עובד בשיתוף פעולה עם מפיצים מקומיים על מנת לייצר מכפיל כוח ונוכחות לוקאלית עבור לקוחות חדשים.

בנוסף לגיוס אנשי המכירות, אנחנו רואים גידול בכמות המכרים והפניות מלקוחות פוטנציאליים בתחום התמחור הדינמי.

כמו כן, לקוח מהותי הרחיב את ההתקשרות עם קוויקליזארד בכ- 30%, ארבעה חודשים בלבד לאחר תחילת ההתקשרות בין שתי החברות. הלקוח, חברה גרמנית הפועלת בתחום הקמעונות ומוכרת ב- 13 מדינות, הגדילה את היקף השירותים שהיא מקבלת מקוויקליזארד מ- 230 אלף יורו לשנה לכ- 300 אלף יורו – עלייה של 30% בהכנסה שנתית מתחדשת (ARR).

### בצפון אמריקה:

החברה הקימה תשתית מכירות ראשונית הכוללת מפיצים ואנשי מכירות במטרה לשכפל את מודל המכירות באירופה. החברה מזהה פוטנציאל ביקוש בשוק האמריקאי בטווח הבינוני ומנוע צמיחה משמעותי בטווח הארוך.

בדרום אסיה:

החברה התקשרה עם לקוח בדרום אסיה, איקאה (IKEA) SA, לקוח זה מוכר ב-6 מדינות בדרום אסיה והינו הלקוח הראשון של החברה באזור.

**- כוח אדם**

סה"כ גייסה החברה 21 עובדים חדשים ממועד ההנפקה בדגש על:

עיבוי וחיזוק צוות ההנהלה:

1. החברה גייסה את ניר מאור לתפקיד סמנכ"ל שיווק (CMO)- מאור בעל ניסיון עשיר בשיווק בינלאומי בחברות היי טק. בעברו היה במטה של אינטל בפורטלנד במשך כ-7 שנים וכיהן כראש מחלקת שיווק. לאחר מכן עבד כסמנכ"ל שיווק בחד קרן ישראלי.
2. החברה גייסה את ניר כהן כסמנכ"ל התפעול (COO)- כהן הוא בעל ניסיון רב בפיתוח וניהול תוכנה של מעל 15 שנים בשלל תפקידים בחברות הייטק כאשר תפקידו האחרון היה ראש מחלקת הצמיחה של חברת Pandologic, תפקיד אשר כלל ניהול של צוותים שמנו עשרות עובדים.

גיוס צוות שיווק ומכירות ל-9 אזורים גיאוגרפיים חדשים בינהם ארה"ב:

למועד התשקיף לחברה היו 2 אנשי מכירות, מאז הגדילה החברה באופן משמעותי את צוות השיווק והמכירות וגייסה 15 עובדים נוספים לצוותי השיווק והמכירות. העובדים שגויסו מגיעים ונותנים שירותים לטריטוריות נרחבות לרבות: ארה"ב, קנדה, בריטניה, צרפת, ספרד, גרמניה, אוסטריה בלגיה והולנד.

צוות פיתוח:

החברה גייסה 3 עובדי פיתוח בינהם דוקטור Ph.D. למתמטיקה ומדעי המחשב, מלגאית נשיא, שעתידי להוביל את תחום חיזוי המכירות עבור הלקוחות. במסגרת הדוקטורט פיתחה מודלים ואלגוריתמים לשיפוט וייעול תהליך מציאת תורמי מח עצם, בהתבסס על שיטות בתחום למידת מכונה אשר זכו בפרסים.

**- פיתוח**

החברה התמקדה בפיתוח כלי סימולציה מתקדמים המאפשרים חיזוי קצב מכירות בהתאם לקטגוריות שונות, וזאת בכדי לשפר את יעילות מערכת התמחור ואת יכולת הלקוחות לבחון אסטרטגיות תמחור שונות. בנוסף פיתחה החברה יכולת פריסה גלובלית של התשתיות דבר שיתמוך בגידול עתידי באזורים גאוגרפיים נוספים.

לסיכום, ברצוני להודות לכם שותפיי, אנו מעריכים מאוד את האמון שאתם נותנים בנו ומתחייבים להמשיך לעדכן ולדווח לכם על ההתקדמות שלנו בכל הערוצים בהם אנחנו פועלים.

אנחנו נמשיך לפעול על מנת לחזק ולשמר את המובילות של החברה והן להציף ערך לכם, בעלי המניות והשותפים שלנו לדרך.

בברכה,

פיני מנדל

מנכ"ל קוויקליזארד