

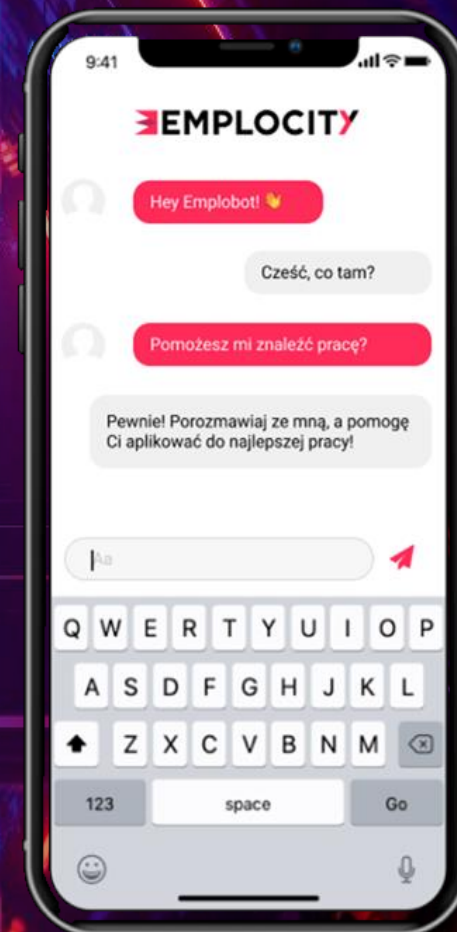


WRZESIEŃ 2021

SZTUCZNA INTELIGENCJA W ROZWOJU TWOJEGO BIZNESU

PREZENTACJA INWESTORSKA

Sporządzona w związku z publiczną ofertą od 42.976 do 66.117 akcji zwykłych na okaziciela serii B spółki Emplocity S.A. z siedzibą w Warszawie



Zastrzeżenia prawne



Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a rodzaj oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego.

Niniejszy dokument został opracowany wyłącznie w celach informacyjnych, a żaden z zapisów w nim zawartych nie stanowi jakiegokolwiek rekomendacji czy porady inwestycyjnej, prawnej czy podatkowej, ani też nie jest wskazaniem, iż jakakolwiek inwestycja lub strategia jest odpowiednia w indywidualnej sytuacji inwestora. Przedstawione w niniejszym dokumencie opisy nie stanowią również oferty w rozumieniu art 66 Kodeksu cywilnego, mają one charakter wyłącznie informacyjny.

Przed podjęciem decyzji inwestycyjnej należy zapoznać się z dokumentem ofertowym sporządzonym na podstawie art 1 ust 3 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (2017 /1129 z dnia 14 czerwca 2017 r w sprawie prospektu, który ma być publikowany w związku z ofertą publiczną papierów wartościowych lub dopuszczeniem ich do obrotu na rynku regulowanym oraz uchylenia dyrektywy 2003 /71 /WE („Rozporządzenie 2017 /1129 i art 37 a ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, zamieszczonym na stronie internetowej [http:// emisja.emplocity.com](http://emisja.emplocity.com), w tym przede wszystkim z zamieszczonymi w nim podstawowymi informacjami o emitencie papierów wartościowych, warunkach i zasadach oferty, ze wskazaniem oferowanych papierów wartościowych, celach emisji, na które mają być przeznaczone środki uzyskane z emisji papieru wartościowego, istotnych czynnikach ryzyka oraz oświadczeniem emitenta o odpowiedzialności za informacje zawarte w tym dokumencie

Niektóre informacje zawarte w niniejszym materiale nie stanowią faktów historycznych, lecz odnoszą się do przyszłości. Dotyczy to w szczególności informacji w zakresie strategii, rozwoju działalności, prognoz rynkowych, planowanych nakładów inwestycyjnych, przyszłych przychodów lub kosztów. Informacje te należy traktować wyłącznie jako przewidywania wiążące się z ryzykiem i niepewnością, a zatem nie można zapewnić, iż przewidywania te zostaną spełnione. Przedstawione w niniejszym dokumencie treści stanowią własność spółki Emplocity S A

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany w żaden sposób przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S A

Nadszedł moment na automatyzację procesów



INTELIGENTNA AUTOMATYZACJA NA ŚCIEŻCE WZROSTU

Świat znajduje się na progu przełomów technologicznych i obserwujemy znaczące przyspieszenie automatyzacji procesów i wykorzystania sztucznej inteligencji. Pandemia COVID-19 znacząco przyspieszyła ten proces.

PRZETWARZANIE DUŻYCH ZBIORÓW DANYCH JEST ISTOTNYM WYZWANIEM

Liczba gromadzonych danych rośnie w tempie 23%¹ rocznie a w 2025 r ma być na świecie przechowywanych 180 zettabajtów danych. Komunikacja staje się cyfrowa a informacja nadal często są przetwarzane jako nieustrukturyzowany tekst.

KONIECZNE UDROŻNIENIE KOMUNIKACJI I UŁATWIENIE DOSTĘPU DO INFORMACJI

Praca zdalna stwarza dodatkowe wyzwania; efektywna wymiana informacji pomiędzy pracownikami oraz klientami i partnerami jest kluczem do zwiększenia efektywności pracy.

POTRZEBA NIESZABLONOWYCH ROZWIĄZAŃ

Główne bariery we wdrażaniu rozwiązań AI to brak doświadczenia/brak talentów, a także ryzyko związane z nowymi technologiami. Potrzebne są niezawodne rozwiązania, które dają możliwość indywidualnego dopasowania do potrzeb klienta.

¹Źródło: Błyskawicznie rośnie liczba gromadzonych danych. Firmy mogą mieć z tym problem | Zarządzanie | pulshr.pl

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a tryb oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego. Wszelkie wiążące informacje dotyczące spółki Emplocity S.A. oraz szczegółów oferty publicznej są dostępne na stronie crowdconnect.pl oraz emplocity.com, a prezentowany materiał nie stanowi podstawy rekomendacji nabycia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o nabyciu akcji Emplocity S.A.

Czas to pieniądz, warto go oszczędzać



~45%*

Rutynowych zadań w codziennej pracy może być wykonywane przez chatboty wykorzystujące sztuczną inteligencję.

>2h*
dziennie

Oszczędność czasu w ciągu 8-godzinnego dnia pracy dzięki wykorzystaniu automatyzacji (dane dotyczą około 60% zawodów analizowanych w badaniu). **To prawie tydzień zaoszczędzony w ciągu miesiąca, około 3 miesięcy w ciągu roku**, które można wykorzystać na działania kreujące wartość firmy.



Oszczędność czasu dzięki automatyzacji to niższe koszty i bardziej efektywna alokacja zasobów

*Źródło: Artykuł How Chatbots saves Time And Optimize The Business (techcults.com)

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a tryb oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego. Wszelkie wiążące informacje dotyczące spółki Emplocity S.A. oraz szczegółów oferty publicznej są dostępne na stronie crowdconnect.pl oraz emplocity.com, a prezentowany materiał nie stanowi podstawy rekomendacji nabycia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o nabyciu akcji Emplocity S.A.

Agenda

Kim jesteśmy

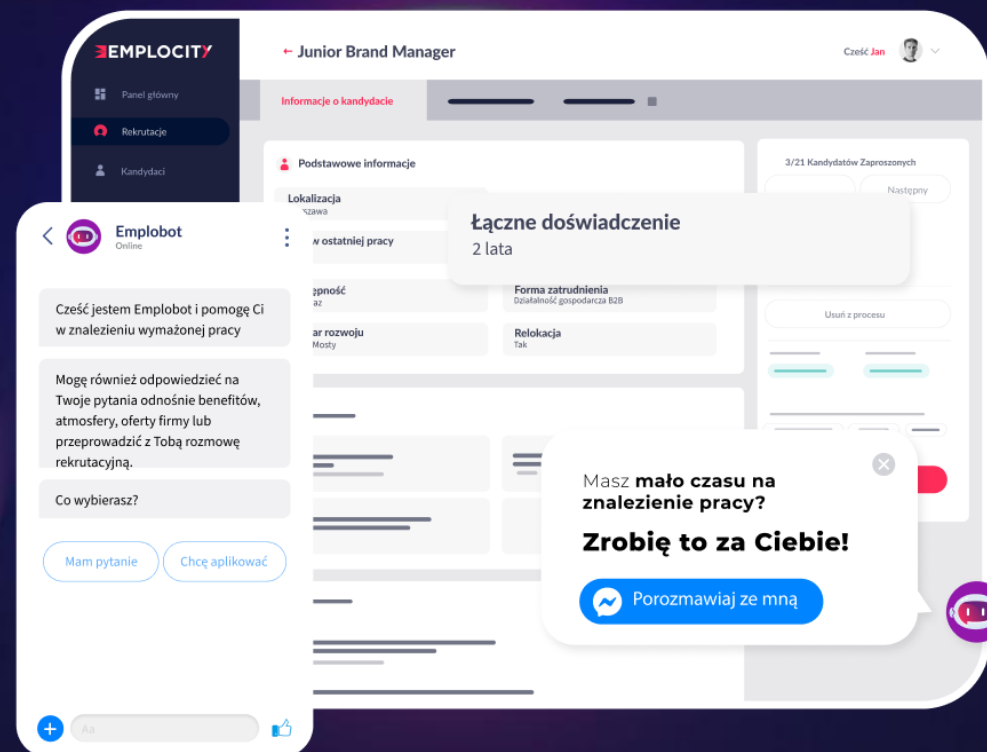
Rynek nam sprzyja

Wyróżnia nas technologia

Model biznesowy i rosnące wyniki

Konsekwentna strategia rozwoju

Oferta publiczna



Kim jesteśmy?



Intra-BOT

Ile mam dni urlopu?

Przysługujący wymiar urlopu wypoczynkowego możesz sprawdzić w samoobsłudze pracowniczej w zakładce Nieobecności. Jest on uzależniony od stażu pracy, wykształcenia i długości aktualnej umowy o pracę.

Czy ta odpowiedź była pomocna?



Doświadczony zespół o unikalnych kompetencjach



Właściciele zarządzają Spółką:



Krzysztof Sobczak, CEO

CEO i Znaczący Akcjonariusz

Odpowiedzialny za rozwój biznesu i strategię spółki. Łączy kompetencje biznesowe z umiejętnościami technicznymi. Ukończył Uniwersytet of Strathclyde w Glasgow oraz Nanyang University w Singapurze. Jest również absolwentem Kent Institute of Business and Technology w Sydney



Arkadiusz Talun, CTO

Członek Zarządu ds. Technologicznych Znaczący Akcjonariusz

Absolwent Szkoły Głównej Handlowej na kierunku metody ilościowe (specjalizacja informatyka w ekonomii). Ukończył również studia podyplomowe na SGH na kierunku komputerowe systemy zarządzania. Były konsultant BIG4 i projektant systemów IT dla sektora finansowego.

Zespół doświadczonych specjalistów R&D



R+D Manager

dr Paweł Drozda

Ponad 15 lat doświadczenia w IT, w szczególności GPU. Kierownik R+D dla szeregu projektów naukowych w ML/NLP. Autor i współautor ponad 20 publikacji naukowych.



Ekspert ds. uczenia maszynowego

Prof. dr Rafał Scherer

Profesor na Wydziale Inżynierii Mechanicznej i Informatyki Politechniki Częstochowskiej. Autor ponad 100 publikacji, w tym 8 publikacji na temat uczenia maszynowego i technologii informacyjnych



Doradca naukowy

prof. dr Yuriy Romanyshyn

Ponad 100 publikacji z zakresu systemów ekspertowych i sztucznej inteligencji, mechatroniki, algorytmów i metod numerycznych, machine learning / sieci neuronowych i wielu innych.



Doradca naukowy

dr inż. Marcin Korytkowski

Pracownik naukowy Politechniki Częstochowskiej. Jego obszar badań koncentruje się na metodach inteligencji obliczeniowej, analizie danych (tzw. data mining), a także algorytmach uczenia maszynowego, optymalizacji baz danych i przechowywaniu informacji.



Ekspert ds. NLP

Maciej Osowski

Ponad 10 lat doświadczenia w dziedzinie Data Science, w tym analizy statystyczne, trenowanie modeli rozumienia języka naturalnego, a w szczególności projektowanie głębokich sieci neuronowych do klasyfikacji obrazu i języka



Osób z doktoratem lub profesorów



Publikacji naukowych



Zespół Data Science



Zespół projektowy

Stworzyliśmy przełomowe rozwiązanie

EMPLOCITY

01

Emplocity specjalizuje się w rozwiązaniach software'owych wspierających prowadzenie biznesu z wykorzystaniem sztucznej inteligencji oraz uczenia maszynowego

02

Zbudowaliśmy własną platformę, która rozumie zdania i komendy dostarczane przez użytkownika i konwertuje je na kod zrozumiały dla maszyny i plannera

03

Nasza platforma pozwala na budowanie własnych chatbotów, które są przyjazne dla użytkownika, wykorzystując znane interfejsy (MS Teams, Slack, Zoom, Messenger)

04

Kluczem do rozpowszechniania automatyzacji jest zapewnienie łatwych w użyciu, prostych, ale bardzo efektywnych narzędzi, które wykorzystują język naturalny i działają w sposób intuicyjny



Przewaga dzięki technologii i kompetencjom

01

Przełomowa technologia Własna platforma i boty

Własna platforma z wykorzystaniem autorskich rozwiązań Sztucznej inteligencji (AI) i uczenia maszynowego (ML) oraz uniwersalnego planera, co pozwala nam dostarczać rozwiązania domenowe dla konkretnego przypadku biznesowego. Opracowaliśmy i sprzedajemy **Intrabota i Emplabota – nasze autorskie boty**

02

Wszechstronna platforma

Jesteśmy autorami rozwiązania pozwalającego na tworzenie Wirtualnych Asystentów automatyzujących poszczególne obszary działalności biznesowej. Nasza technologia umożliwia łatwe tworzenie domenowych rozwiązań typu „out-of-the-box”, które rozwiązują złożone problemy biznesowe.

03

Natychmiastowe wdrożenia i efekty

W przeciwieństwie do innych dostępnych na rynku rozwiązań typu RPA¹/AI/Chatbot, nasze produkty umożliwiają uzyskanie natychmiastowych rezultatów poprzez automatyzację procesów. Jednocześnie platforma została stworzona z myślą o użytkownikach biznesowych – bez konieczności zatrudniania drogich konsultantów.

04

Multidyscyplinarny zespół

Emplocity zarządzane jest przez doświadczonych managerów, współpracuje ze światowej klasy naukowcami z obszaru AI/ML. Firma posiada skuteczny i sprawny zespół programistów, co pozwala na tworzenie światowej klasy produktów, często wyprzedzających globalną konkurencję.

05

Wsparcie ze środków publicznych i inwestorów

Emplocity pozyskało do tej pory blisko **15m PLN na rozwój technologii** w formie grantów i wkładów inwestorów. Akcjonariuszami Spółki są rozpoznawalne fundusze czy inwestorzy prywatni.

06

Konsekwentna strategia rozwoju

Emplocity koncentruje się na rozwoju technologii i wykorzystaniu jej w biznesie we współpracy z największymi polskimi i międzynarodowymi firmami. Stopniowo wprowadza i planuje wprowadzić produkty automatyzujące określone obszary biznesowe.

Rynek nam sprzyja

< Intrabot
Online

Cześć! Jestem wewnętrznym chatbotem Twojej firmy i od niedawna wspieram Cię w codziennej pracy :) O co chcesz zapytać?

Okulary

Wybierz, czy chodziło Ci o:

Zasady refundacji okularów

Częstotliwość refundacji okularów

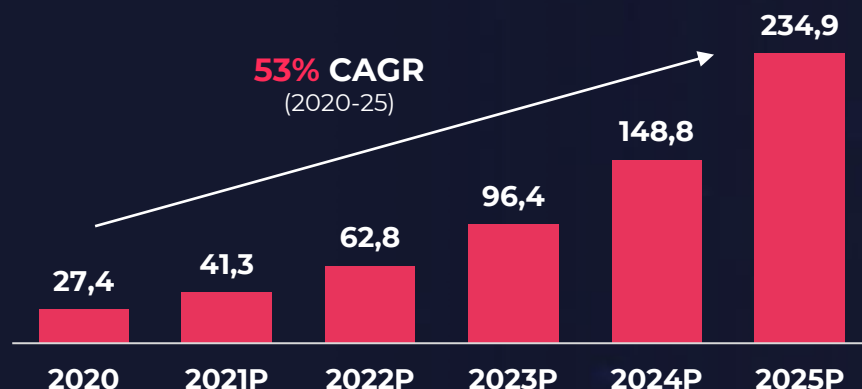
Częstotliwość refundacji okularów

Częstotliwość zakupu okularów wynika ze wskazań lekarskich opartych na badaniach okulistycznych w ramach profilaktycznej opieki zdrowotnej przeprowadzanych na podstawie skierowania wydanego przez pracodawcę.

Dynamicznie rosnący rynek AI i robotyzacji

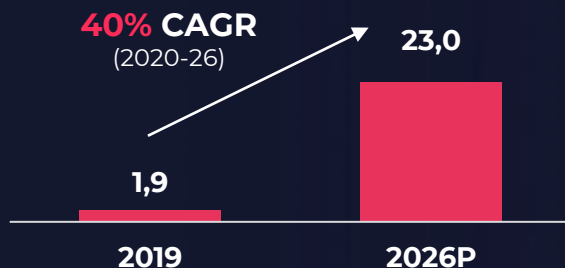


Prognoza rozwoju globalnego rynku IA (mld USD):



Source: KPMG LLP, 2018, Ready, Set, Fail

Prognoza rozwoju globalnego rynku RPA (mld USD):



Źródło: gminsights.com/industry-analysis/robotic-process-automation-market

Inteligentna automatyzacja jest jedną z najdynamiczniej rozwijających się technologii dla biznesu.

Szacuje się, że rynek inteligentnej automatyzacji osiągnie wartość prawie **235 miliardów dolarów do 2025 roku** – w porównaniu z 27,4 miliardami dolarów w 2020 roku.

Firmy coraz częściej inwestują w inteligentną automatyzację, która obejmuje sztuczną inteligencję, uczenie maszynowe i zrobotyzowaną automatyzację procesów (RPA).

Główny cel cyfryzacji:

89%

Wzrost
wydajności
procesów

83%

Poprawa
doświadczeń
użytkowników

28%

Uwolnienie
czasu
menedżerów

22%

Stworzenie
wielokanałowej
oferty

Source: KPMG LLP, 2018, Ready, Set, Fail

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a tryb oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego. Wszelkie wiążące informacje dotyczące spółki Emplocity S.A. oraz szczegółów oferty publicznej są dostępne na stronie crowdconnect.pl oraz emplocity.com, a prezentowany materiał nie stanowi podstawy rekomendacji nabycia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o nabyciu akcji Emplocity S.A.

Wyróżniająca się pozycja konkurencyjna



Łączymy cechy RPA ze sztuczną inteligencją i NLP

Interfejs konwersacyjny/ Sztuczna Inteligencja/ NLP



Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a tryb oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego. Wszelkie wiążące informacje dotyczące spółki Emplocity S.A. oraz szczegółów oferty publicznej są dostępne na stronie crowdconnect.pl oraz emplocity.com, a prezentowany materiał nie stanowi podstawy rekomendacji nabycia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o nabyciu akcji Emplocity S.A.

Co nas wyróżnia?



Główne cechy/Konkurenci rynkowi	EMPLOCITY	UiPath	Frends	Automation Anywhere	Glant	Blue Prism	Avaamo	Intelliwise
Automatyczna aplikacja desktopowa	X	V	X	V	V	V	X	X
Automatyczna aplikacja webowa	V	V	X	V	V	V	X	X
Brak konieczności instalacji oprogramowania na urządzeniu użytkownika	V	X	V	V/X	X	X	V	X
Główny kanał komunikacji z użytkownikiem	Interfejs konwersacyjny (web, Ms Teams, Slack itp.)	Okna dialogowe w systemie Windows	Interfejs webowy	Okna dialogowe w systemie Windows	Okna dialogowe w systemie Windows	Okna dialogowe w systemie Windows	Interfejs konwersacyjny (web, Ms Teams, Slack itp.)	Interfejs konwersacyjny
Orkiestracja działań	AI Planner	predefiniowane przez programistę lub użytkownika	BPMN	predefiniowane przez programistę lub użytkownika	Własny kod	Schemat blokowy	Schemat blokowy	Schemat blokowy
Mobilna aplikacja dla użytkownika	V	X	X	X	X	X	X	X
Dostęp przez przeglądarkę webową	V	X	V	X	X	X	V	V
Wbudowany silnik NLP	V	X	X	V	X	X	V	V
Wbudowany silnik rekomendujący	V	X	X	X	X	X	X	X
Platforma budowania Bazy Wiedzy na podstawie pytań użytkowników	V	X	X	X	X	X	V	X

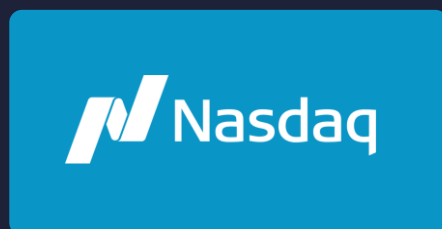
Źródło: Emitent

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a tryb oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego. Wszelkie wiążące informacje dotyczące spółki Emplocity S.A. oraz szczegółów oferty publicznej są dostępne na stronie crowdconnect.pl oraz emplocity.com, a prezentowany materiał nie stanowi podstawy rekomendacji nabycia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o nabyciu akcji Emplocity S.A.

Globalni inwestorzy doceniają naszą branżę



2 mld USD
pozyskane od inwestorów



30 mld USD
Wycena na Nasdaq

Spółka UiPath powstała 16 lat temu w Bukareszcie w Rumunii. Jeszcze w 2015 roku firma zatrudniała 50 pracowników, obecnie zatrudnia ponad 2000 specjalistów w lokalizacjach rozsianych po całym świecie.

Obecnie UiPath ma blisko 8 tys. klientów (wśród nich m.in. Uber, Gazprom, Bank of America, Toyota, Adobe, EY). UiPath to jeden z najprężniej rozwijających się startupów oprogramowania na świecie.



840 m USD pozyskane od inwestorów
6,8 mld USD wycena z ostatniej rundy

Globalna firma opracowująca oprogramowanie do automatyzacji zrobotyzowanych procesów.



155 m USD pozyskane od inwestorów
1,1 mld USD wycena z ostatniej rundy

Międzynarodowa korporacja programistyczna. Pionier w tworzeniu oprogramowania do automatyzacji procesów korporacyjnych.



341 m USD pozyskane od inwestorów

Światowy lider w zrobotyzowanej inteligentnej automatyzacji, międzynarodowy gracz dziedziny rozwiązań cyfrowych

Nasze projekty



Autorska platforma oparta o sztuczną inteligencję

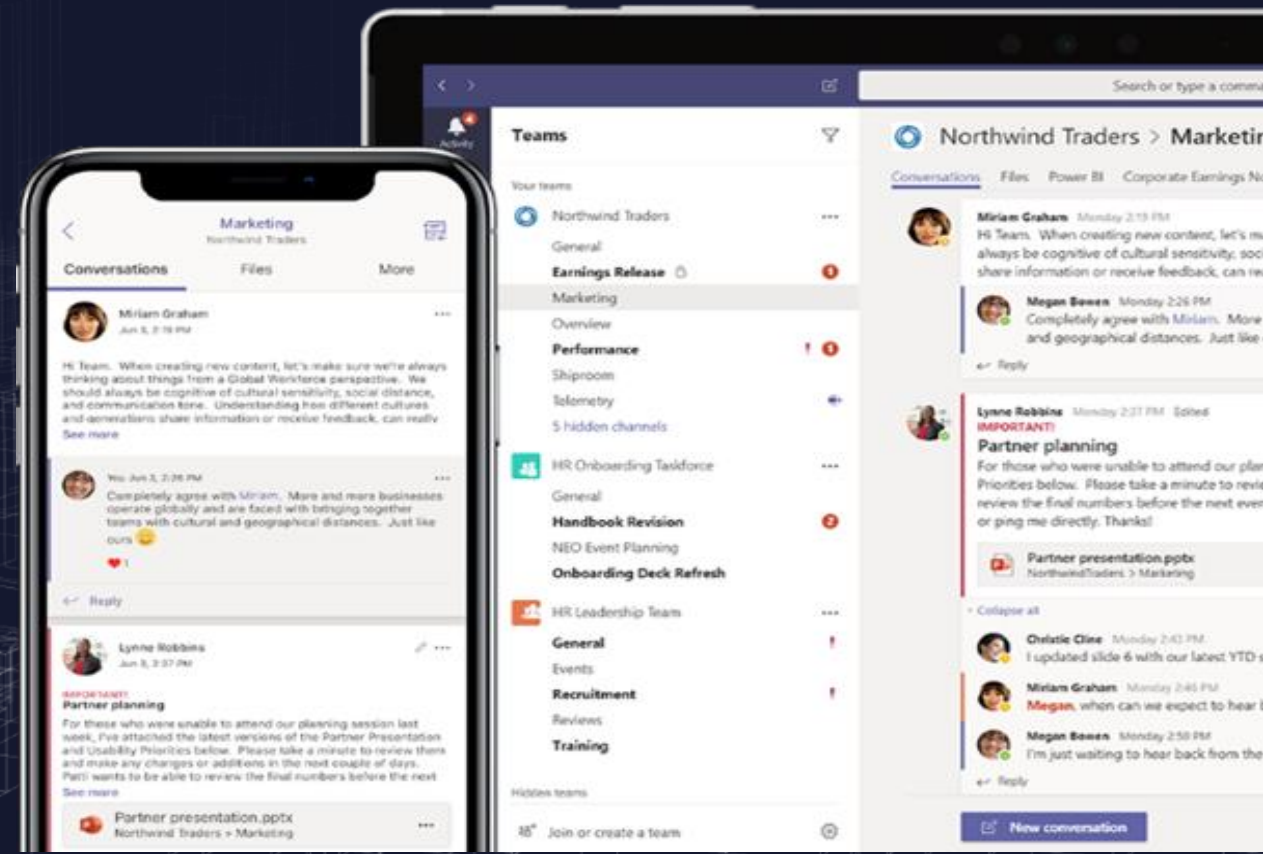


- Interfejs konwersacyjny Emplocity to portal, przez który użytkownicy mogą zdobywać wiedzę i wykonywać zautomatyzowane zadania.

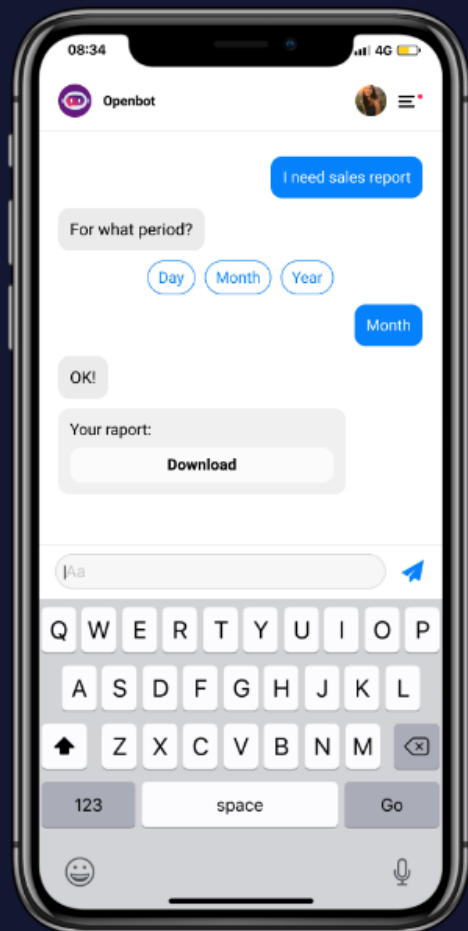
Platforma przekształca język naturalny w działania bota, zarówno proste jak odpowiedź na pytanie jak i skomplikowane – integracja z wieloma systemami

Wykorzystujemy intuicyjne i znane interfejsy:

MS Teams, Slack FB Messenger, Dedykowana aplikacja webowe (iOS/Android)...i wiele innych.....



Szybki proces od pytania do wyniku



I. Zapytanie: "I need a sales report"

Silnik konwersacyjny rozpoznaje zdanie jako zbliżone do „Wygeneruj raport sprzedaży” i dostarcza dane do planera sztucznej inteligencji (AI)

II. Działanie

AI Planner rozpoznaje wymaganą akcję i dodatkowo uruchamia powiązane działania, które pozwalają zawęzić kryteria raportu.

Select from * from SALES

Akcja uruchamia zapytanie SQL przez API Gateway do systemu sprzedażowego

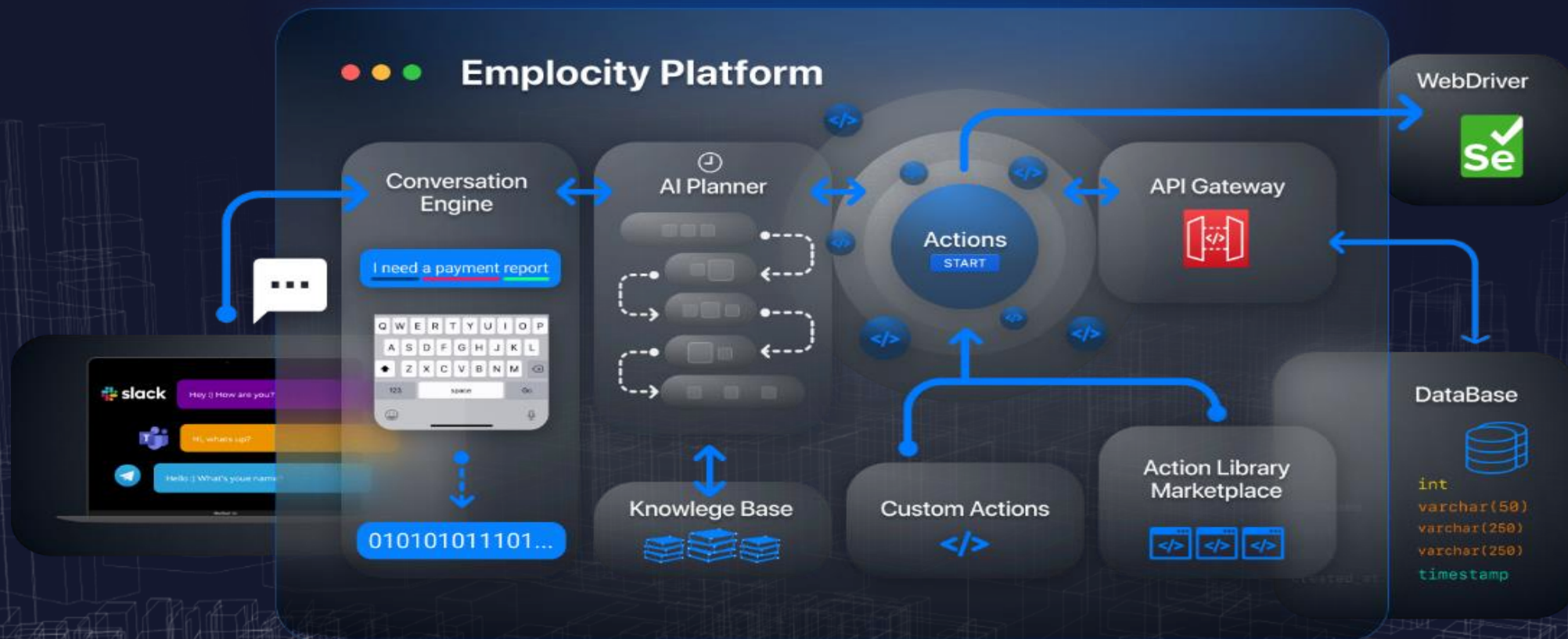
III. Wynik

Raport sprzedaży (wynik działania) jest prezentowany użytkownikowi. Zawiera tekst i plik w załączeniu.

Jak to działa?



Kluczem naszej platformy jest silnik konwersacyjny, który rozumie podane przez użytkownika zdania i zamienia je na kod zrozumiały dla maszyny oraz AI Plannera, który układa predefiniowane i zdefiniowane przez użytkownika działania w plan wykonania, który kreuje rozmowę i pozwala na odpowiedź na pytania użytkownika.



Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a tryb oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego. Wszelkie wiążące informacje dotyczące spółki Emplocity S.A. oraz szczegółów oferty publicznej są dostępne na stronie crowdconnect.pl oraz emplocity.com, a prezentowany materiał nie stanowi podstawy rekomendacji nabycia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o nabyciu akcji Emplocity S.A.

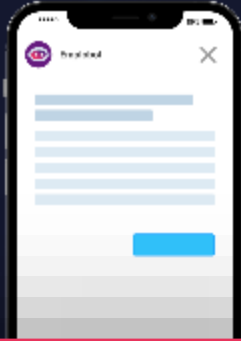
Domenowe boty zbudowane na skalowalnej platformie



Intrabot

Wspiera komunikację wewnątrz firmy m. in. W zakresie zasobów ludzkich, HR, IT. Dbą o komfort i czas pracowników

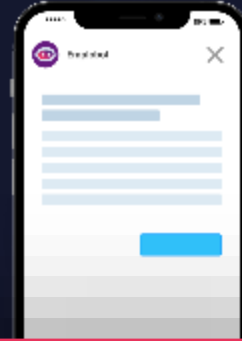
Gotowe / w sprzedaży



Emplibot

Automatyzuje powtarzalne zadania, odpowiedzi na pytania od kandydatów wspierające rekrutera w zakresie pozyskiwania, preselekcji i komunikacji z kandydatami

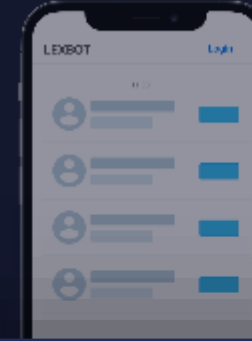
Gotowe / w sprzedaży



Custombot

Pozwala stworzyć bota domenowego, który automatyzuje wybrane procesy, odpowiadając na potrzeby i wyzwania klienta

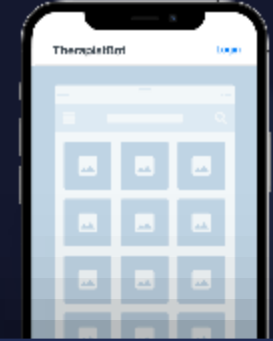
Gotowe / w sprzedaży



Lexbot

Bot wspierający w świadczeniu usług prawnych, wspomagający kancelarie w udzielaniu porad klientom

W rozwoju



Therapistbot

Bot terapeutyczny wspierający pracę specjalistów w terapiach dla pacjentów

W rozwoju

Interfejs
konwersacyjny



WebApp

NativeApp



Intrabot – korzyści widoczne od zaraz



Zadbaj o produktywność pracowników, aby uwolnić ich potencjał



Pytań pracowników
ma charakter
powtarzalny



Zapytań obsługiwanych
bez udziału człowieka
w ciągu dnia



Godzin w miesiącu
zaoszczędzonych
na udzielaniu odpowiedzi

Usprawnij komunikację, aby skuteczniej angażować pracowników



Krótszy czas
oczekiwania
na odpowiedź



Poprawnych odpowiedzi
udzielonych
automatycznie
przez chatbota



Średnia liczba pytań
zadawanych przez
pracownika / mc

Wymierne korzyści biznesowe już od momentu wdrożenia



Miesiąc wdrożenia
rozwiązania, czyli niska
bariera wejścia
w automatyzację w firmie



Niższe koszty
operacyjne i mniejsze
obciążenie organizacji

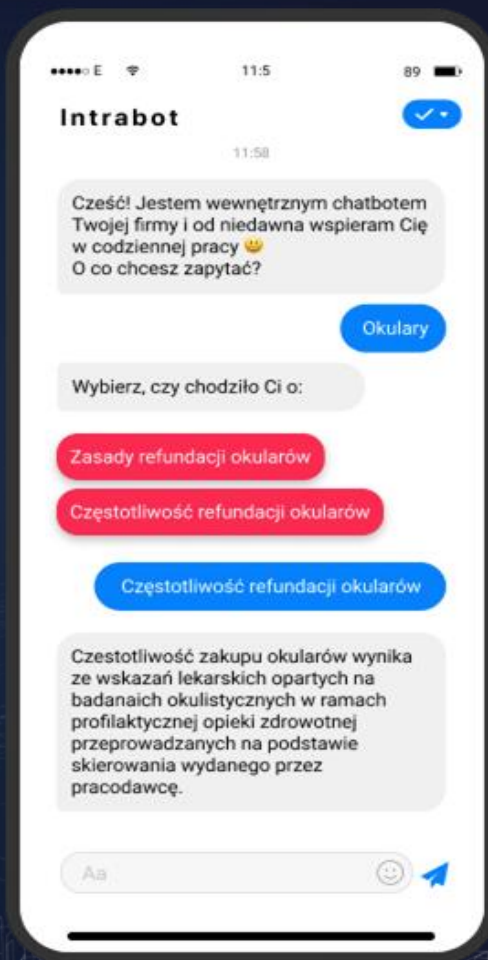


Miesiące do osiągnięcia
100% ROI i wzrostu
efektywności biznesowej

Źródło danych: Spółka

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a tryb oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego. Wszelkie wiążące informacje dotyczące spółki Emplocity S.A. oraz szczegółów oferty publicznej są dostępne na stronie crowdconnect.pl oraz emplocity.com, a prezentowany materiał nie stanowi podstawy rekomendacji nabycia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o nabyciu akcji Emplocity S.A.

Kluczowe cechy Intrabota



Dostępność i prostota

Intrabot odpowiada na powtarzalne pytania pracowników i wykonuje określone działania 24/7 - wszystko dzieje się w prostym i intuicyjnym oknie czatu na telefonie lub komputerze, bez angażowania człowieka.

Baza Wiedzy

Swoją wiedzę o firmie, jej strukturze, ofercie i procedurach Intrabot czerpie z budowanej automatycznie Bazy Wiedzy. Wszystkimi informacjami w szybki i wygodny sposób podzieli się z pracownikami.

Integracje

Dzięki integracji z systemami zewnętrznymi może działać w ramach wykorzystywanych w firmie kanałów komunikacyjnych, a także zaciągać dane z systemów kadrowo-płacowych, CRMów czy kalendarzy pracowników.

Komunikacja

Poprzez Intrabota przekażesz również najważniejsze informacje o firmie, zakomunikujesz zmiany i upewnisz się, że każdy pracownik otrzymał je w tym samym czasie.

Emplobot – nowe podejście do HR



Usprawnienie komunikacji z kandydatami dzięki inteligentnej automatyzacji.



wielu pracowników oczekuje reakcji na aplikację w ciągu 24 godzin (szczególnie pracownicy fizyczni np. w sezonie)



połowa kandydatów chce być w codziennym kontakcie z rekruterem



1/3 aplikujących ma pytania do potencjalnego pracodawcy, których wstydzi się zadać osobiście



większość internautów woli kierować zapytania do firm poprzez chatbota niż telefonicznie lub mailowo

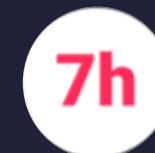


3/4 kandydatów nie widziało różnicy między chatbotem a człowiekiem zadając firmie podstawowe pytania dotyczące rekrutacji

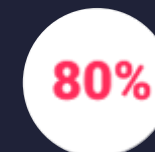


ponad połowa użytkowników ma pozytywne doświadczenia przy otrzymywaniu odpowiedzi na proste pytania od chatbota

Korzyści z wdrożenia chatbotów w HR!



wdrożenie automatyzacji do HR to realna oszczędność czasu - nawet 7h tygodniowo / zespół rekrutacji



chatboty są w stanie odpowiedzieć poprawnie na większość zadanych im pytań



szybkie wdrożenie rozwiązania oznacza niskie ryzyko projektowe i wzrost efektywności biznesowej nawet w ciągu pierwszych 3 miesięcy

Źródło danych: Spółka

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a tryb oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego. Wszelkie wiążące informacje dotyczące spółki Emplocity S.A. oraz szczegółów oferty publicznej są dostępne na stronie crowdconnect.pl oraz emplocity.com, a prezentowany materiał nie stanowi podstawy rekomendacji nabycia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o nabyciu akcji Emplocity S.A.

Emplobot w liczbach



¹Zakładając 30 sek konieczne do pobeżnego przejżenia CV

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a tryb oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego. Wszelkie wiążące informacje dotyczące spółki Emplocity S.A. oraz szczegółów oferty publicznej są dostępne na stronie crowdconnect.pl oraz emplocity.com, a prezentowany materiał nie stanowi podstawy rekomendacji nabycia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o nabyciu akcji Emplocity S.A.

Custombot – chatbot szyty na miarę



Stworzenie inteligentnego, efektywnego chatbota nigdy nie było tak proste.

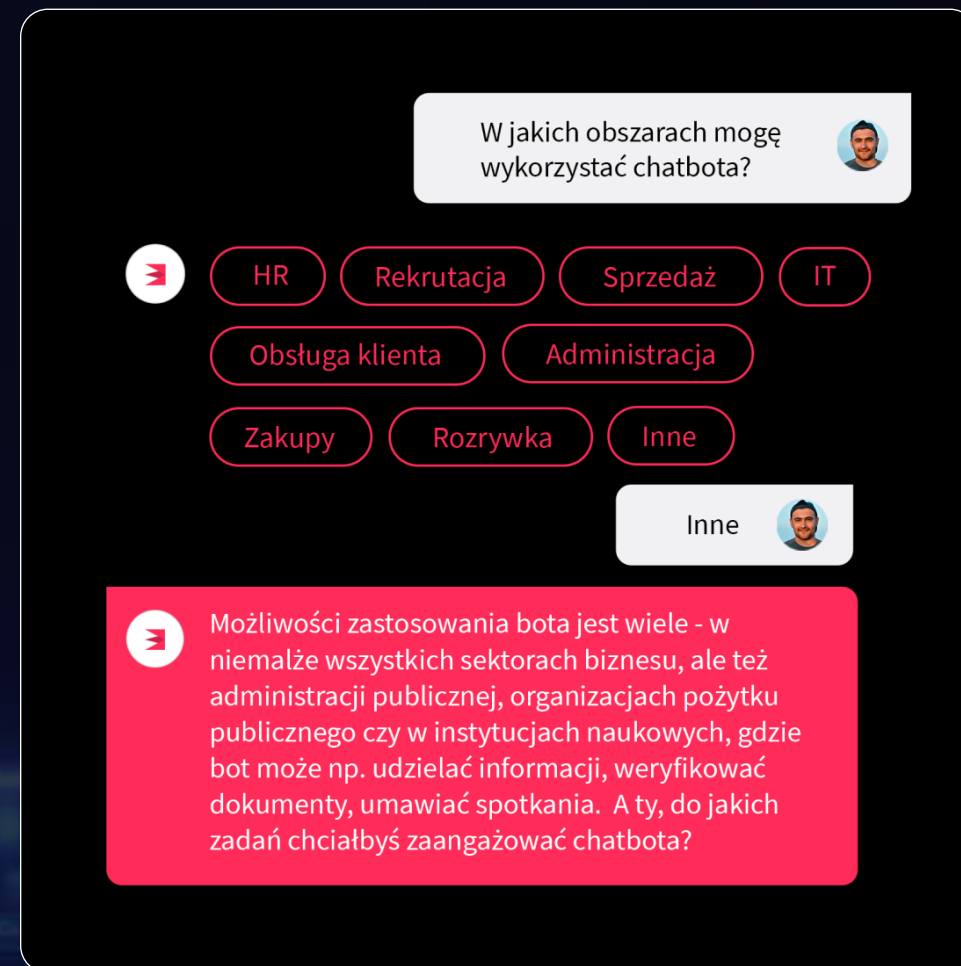
Wystarczy skorzystać z gotowych, predefiniowanych i przetrenowanych bloków konwersacji i akcji oraz autorskich technologii AI/ML wypracowanych przez Emplocity, aby skonfigurować własne rozwiązanie automatyzujące wybrane procesy.

Spektrum zastosowań z wykorzystaniem jednej, w pełni konfigurowalnej i domenowo agnostycznej Platformy

Bez względu na obszar czy branżę, w której działamy - wszędzie tam, gdzie kluczowe jest rozumienie naturalnego języka użytkowników, rozpoznawania ich intencji, udzielanie im natychmiastowych odpowiedzi 24/7, rekomendowanie określonych elementów, a także wykonywanie zleconych przez nich akcji.

Niższy próg wejścia w automatyzację w organizacjach

Bez kosztownych i czasochłonnych wdrożeń, skomplikowanej konfiguracji, konieczności zatrudnienia specjalistów czy czasochłonnych szkoleń.



Nieograniczone możliwości zastosowania



01

Generowanie leadów sprzedażowych

Bot, który zbiera dane kontaktowe od potencjalnych klientów odwiedzających stronę www, odpowiada na ich pytania i rekomenduje produkty/usługi.

02

Zautomatyzowana Obsługa klienta

Wirtualny asystent dla obecnych klientów, który odpowiada na ich pytania, przyjmuje reklamacje i rozwiązuje problemy 24/7.

04

Wsparcie helpdesk

Automatyzacja procesu obsługi zgłoszeń, wsparcie użytkownika w onboardingu i korzystaniu z systemu - zarówno w kontekście helpdesku dla klientów, jak i wewnątrz firmy.

05

Procesowanie dokumentów

Bot, który wspiera użytkowników w składaniu wniosków, uzyskiwaniu zaświadczeń, a także generuje raporty i przesyła je do odpowiednich osób.

03

Wsparcie e-commerce

Bot, który przeprowadza klienta przez proces zakupowy w szybki i wygodny sposób, zmniejszając ilość porzuconych koszyków i podnosząc zadowolenie klientów.

06

Angażowanie użytkowników

Bot, który angażuje klientów, pracowników, użytkowników systemu w formie konkursów, ankiet, loterii, programów lojalnościowych poprzez interakcję w języku naturalnym.



TWÓJ CUSTOMBOT automatyzujący wybrane zadania

- **w dowolnym obszarze**
(obsługa klienta, sprzedaż, marketing, IT, zakupy, administracja, HR, działania społeczne / CSR, itp.)
- **w dowolnej branży**
(bankowość, e-commerce, transport, edukacja, media, nieruchomości, ubezpieczenia, administracja i samorządy, itp.)

Zaufali nam wymagający klienci



Intrabot w naszej organizacji jest odpowiedzią na rosnącą liczbę powtarzalnych zapytań od pracowników z zakresu HR i administracji. (...) Jest bardzo intuicyjny w użytkowaniu i odpowiada w przeciągu kilku sekund. W najbliższej przyszłości będziemy rozwijać narzędzie o kolejne tematy - we współpracy z pozostałymi działami. Zarówno po stronie pracownika jak i całego HR widzę same korzyści z wykorzystania tego urządzenia.

Karolina Czarnecka

Specjalista ds. administracji personalnej



[...] oszczędzamy czas już na etapie preselekcji kandydatów. W jednym momencie Emplobot może rozmawiać z ogromną liczbą osób. Do naszych rekruterów trafiają najlepsi kandydaci, którym możemy poświęcić więcej czasu i dokładniej przeprowadzić rozmowę kwalifikacyjną.

Anna Dowhań-Kin

Dyrektor ds. Rekrutacji, Szkoleń
i Rozwoju Pracowników



[...] Proces aplikacyjny przez Emplobota jest łatwiejszy i bardziej dostępny, bo nawet nie posiadając CV, można zgłosić chęć współpracy z naszą firmą. Kolejną wartością, jaką daje to rozwiązanie, jest informacja zwrotna. Kandydat otrzymuje ją od razu po zakończeniu rozmowy

Monika Kosińska,

HR & Development Partner



Bank Polski

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom kandydatów, proponujemy dialog w nowoczesnej i atrakcyjnej formie. Chatbot wdrożony wspólnie z Emplocity przeprowadzi wstępną rozmowę i dokona automatycznej selekcji aplikacji. Usługa dostępna jest dla każdego kandydata 24 godziny na dobę przez siedem dni w tygodniu

Joanna Czarnecka

Dyrektor Pionu Zarządzania Personalem



Zależało nam na tym, aby udostępnić osobom zainteresowanym pracą w sprzedaży agencyjnej MetLife prostą i szybką drogę aplikowania. [...] chcieliśmy również wesprzeć naszych dyrektorów agencji we wstępnej selekcji odpowiednich kandydatów.

Magdalena Brzozowska-Tomczyk

Dyrektor Pionu Klienta Indywidualnego

Cały czas rozwijamy ofertę



Q3 2021

LexBot

- Bot tworzony we współpracy z kancelarią LexSecure, świadczącą usługi prawne 24h
- LexBot wesprze prawników w udzielaniu opinii prawnych dla klientów zewnętrznych ale także dla pracowników wewnątrz organizacji
- ChatBot będzie wykorzystywał architekturę głębokich sieci neuronowych z uczeniem wielozadaniowym
- LexBot będzie działał hybrydowo – na proste pytania odpowie sam, w trudniejszych kwestiach dokona kategoryzacji i przyporządkuje do prawnika



Q4 2021

TherapistBot

- Bot tworzony we współpracy z Laboratorium Neuronauki Emocji i Centrum Transferu Wiedzy, SWPS Uniwersytetu Humanistycznospołecznego
- ChatBot terapeutyczny będzie wspierał proces terapii lub dostarczał podstawowego wsparcia osobom nie korzystającym z terapii
- Rozwiązanie adresowane do młodych osób, które zauważyły u siebie niechęć do działania, obniżenie nastroju lub zwiększony niepokój
- Przed wdrożeniem - jego skuteczność i funkcjonowanie zostaną przetestowane w badaniach naukowych

Model biznesowy



Jaką macie ofertę dla firm z
nielimitowanym internetem
dla 10 kart SIM?



Czy to mają być nowe karty SIM,
czy przechodzisz do nas z innej
sieci?



Czy dostanę rabat na sprzęt RTV
AGD jeżeli kupię komplet urządzeń
do kuchni oraz salonu?

Czy chodzi o produkty, które są w
Twoim koszyku **czy chcesz coś
jeszcze dodać?**



Dogodny model współpracy



SaaS

dla firm, które chcą zdjąć ze swoich barków konieczność zapewnienia infrastruktury, specjalistów i kwestii bezpieczeństwa koniecznych do konfiguracji i utrzymania chatbota, a co za tym idzie ograniczyć czas i koszty wdrożenia rozwiązania.

On Premise

dla firm, które są zobligowane wewnętrznymi regulacjami do zachowania pełnej kontroli nad infrastrukturą firmową, danymi i kwestiami bezpieczeństwa i które chcą udostępnić użytkownikom rozwiązanie w wersji offline.

White Label

dla firm, które chcą skorzystać z know-how i technologii Emplocity, aby udostępnić chatbota pod własnym logo, nazwą i kolorystyką, jednocześnie unikając ryzyka niepowodzenia, jakie mogłoby pojawić się przy samodzielnym tworzeniu własnego narzędzia od podstaw.

SaaS

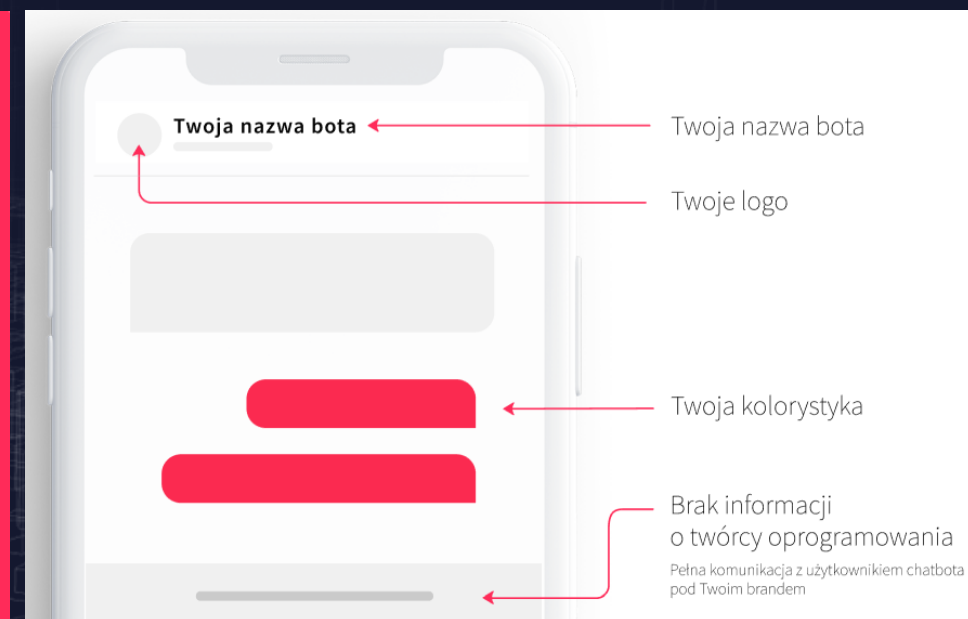
Stworzony na potrzeby chmury

- ✓ Chmura
- ✓ Dostęp online z dowolnego miejsca
- ✓ Integracja z zasobami klienta (API)
- ✓ Konfiguracja wg potrzeb klienta
- ✓ Testowanie
- ✓ Niższy koszt i krótszy czas uruchomienia systemu
- ✓ Abonament miesięczny - Brak dodatkowych kosztów utrzymania
- ✓ System wynajmowany od Emplocity
- ✓ Kwestie bezpieczeństwa po stronie Emplocity

On Premise

A może własna architektura?

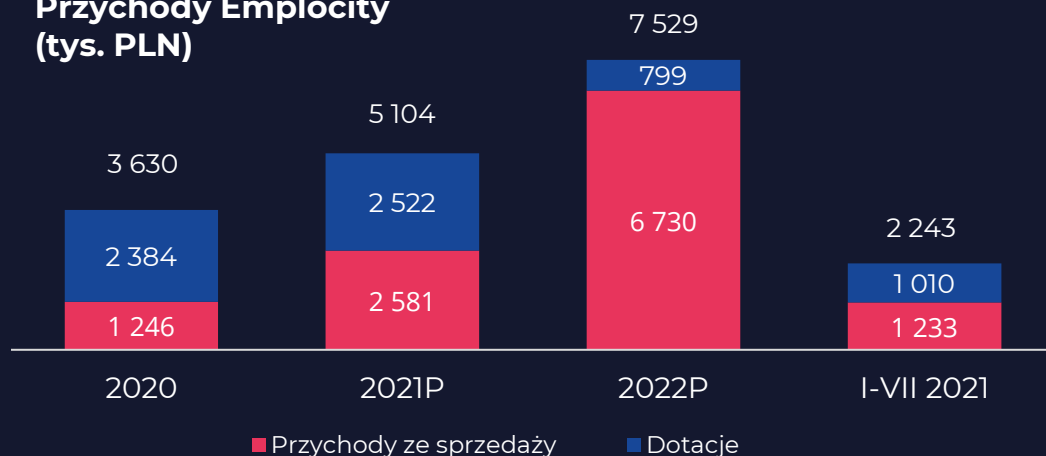
- ✓ Infrastruktura klienta
- ✓ Możliwość dostępu offline
- ✓ Integracja z zasobami klienta (API)
- ✓ Konfiguracja wg potrzeb klienta
- ✓ Testowanie
- ✓ Wyższe koszty na start i dłuższy czas implementacji
- ✓ Opłata licencyjna - Koszty związane z utrzymaniem i rozwojem infrastruktury
- ✓ Pełna kontrola nad infrastrukturą firmową
- ✓ Większa odpowiedzialność po stronie klienta



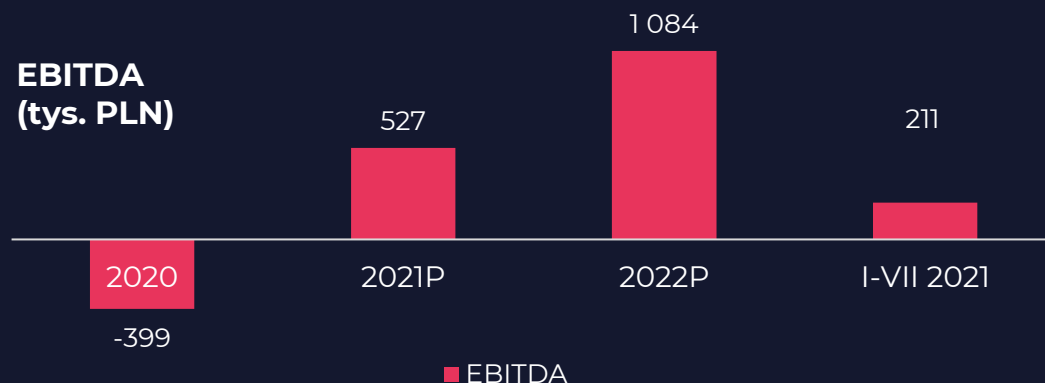
Rosnące wyniki finansowe i prognozy



Przychody Emplocity (tys. PLN)



EBITDA (tys. PLN)



P - Prognoza

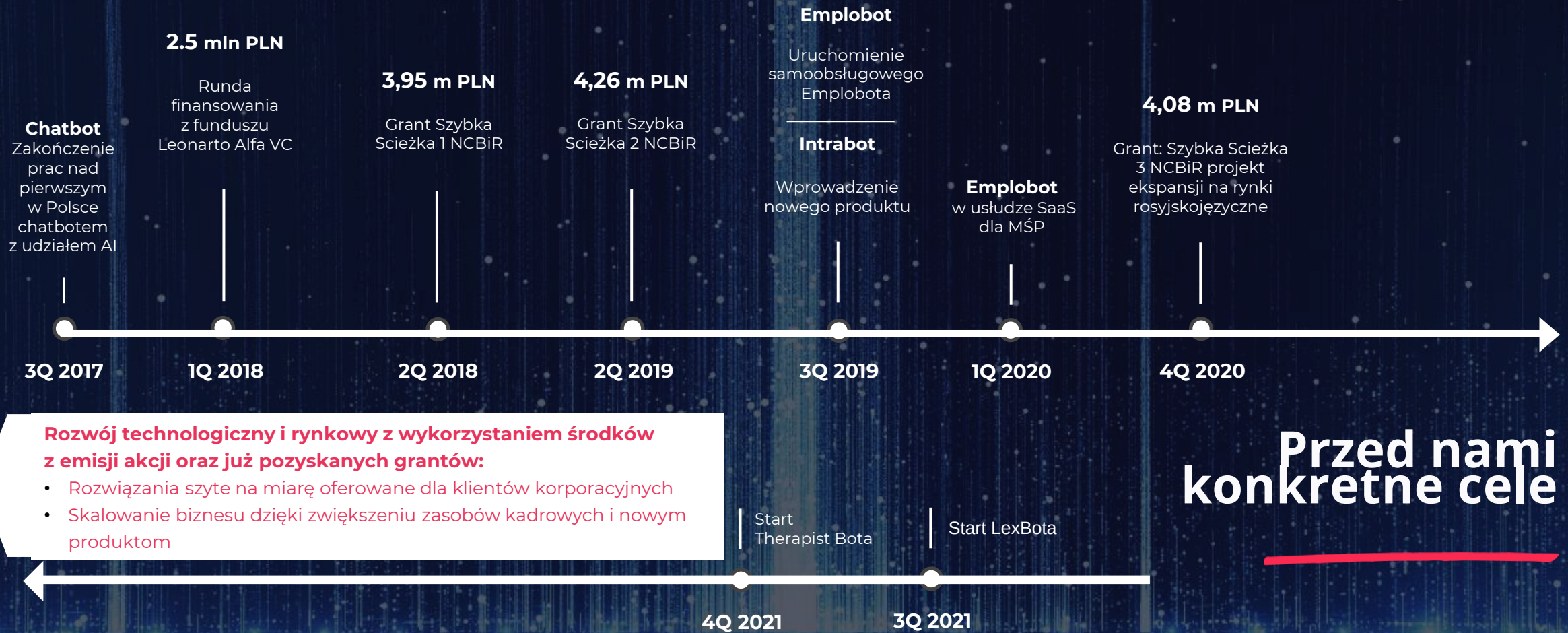
Założenia do prognoz finansowych

- Prognostowane przychody ze sprzedaży za 2021 r. oparte są w całości na **podstawie obecnie podpisanych umów z klientami i płatności z nich wynikających**
- Zgodnie z danymi Spółki w okresie I - VII 2021 r. Spółka osiągnęła 2.243 tys PLN przychodów z czego **1.233 tys PLN przychodów ze sprzedaży. EBITDA wyniosła 211 tys PLN.**
- Przychody ze sprzedaży pochodzą z oferowania klientom botów Spółki i rozliczania za wdrożenia, w ramach opłat subskrypcyjnych w modelu SaaS jak również za wdrożenia
- W 2021 r. przychody z produktów customowych mają stanowić 61% udziału w sprzedaży ogółem. W kolejnych latach sprzedaż produktu typowo SaaS'owego będzie sukcesywnie wzrastać i na koniec przyszłego roku wyniesie ok 40%.
- Przychody z dotacji zakładają wpływ płatności zgodnie z ustalonym harmonogramem rozliczania grantów
- W strukturę kosztów dominują koszty osobowe wynagrodzeń z narzutami jak i usługi obce. Powyższe kategorie stanowiły prawie 90% kosztów ogółem za 2020 r. i ich udział w strukturze kosztów będzie się utrzymywał
- Emplocity pozyska 2m PLN z emisji akcji serii B
- Spółka będzie realizowała cele emisyjne, w tym rozbuduje zespół konsultantów sprzedażowych z obecnych 3 osób do 5 osób na koniec 2021 oraz 9 osób na koniec H1 2022.

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a tryb oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego. Wszelkie wiążące informacje dotyczące spółki Emplocity S.A. oraz szczegółów oferty publicznej są dostępne na stronie crowdconnect.pl oraz emplocity.com, a prezentowany materiał nie stanowi podstawy rekomendacji nabycia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o nabyciu akcji Emplocity S.A.

Strategia rozwoju

Za nami wiele osiągnięć

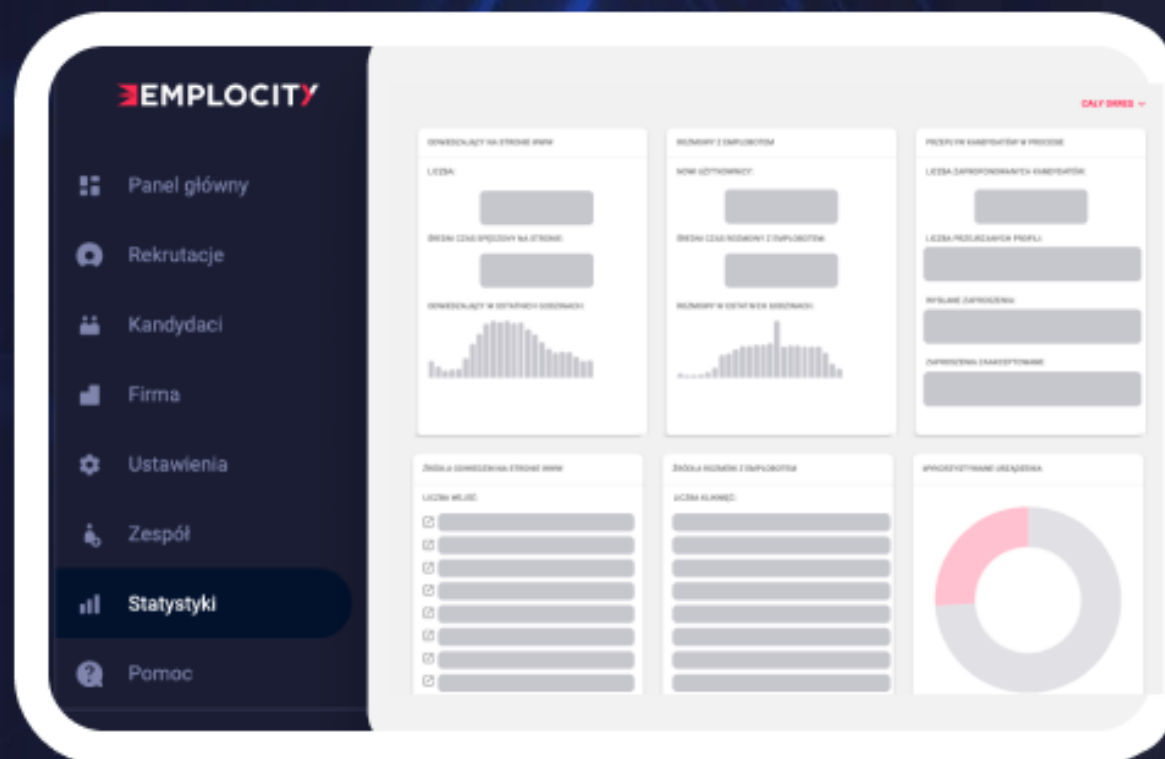


Rozwój technologiczny i rynkowy z wykorzystaniem środków z emisji akcji oraz już pozyskanych grantów:

- Rozwiązania szyte na miarę oferowane dla klientów korporacyjnych
- Skalowanie biznesu dzięki zwiększeniu zasobów kadrowych i nowym produktom

Przed nami konkretne cele

Oferta publiczna akcji



Oferta publiczna akcji serii B



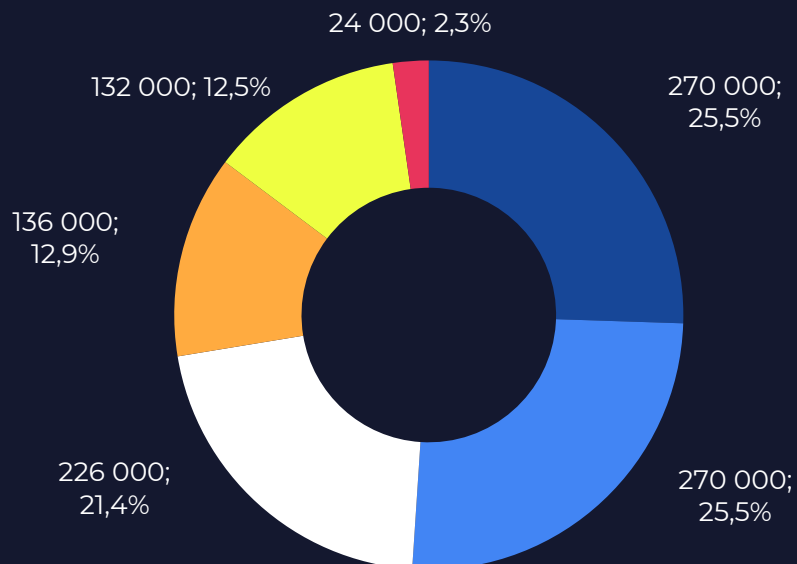
Podstawowe parametry Emisji	
Liczba akcji Emplocity przed Emisją	1.058.000 szt
Liczba i seria akcji objętych ofertą publiczną	Nie mniej niż 42.976 i nie więcej niż 66.117 akcji zwykłych na okaziciela serii B
Tryb oferty	Oferta publiczna na podstawie art. 37b Ustawy o Ofercie publicznej
Cena emisyjna	30,25 zł
Wycena Spółki pre-money na podstawie ceny emisyjnej	32 mln PLN
Rozpoczęcie oferty publicznej Transza I	Od 10 sierpnia do 23 sierpnia 2021 r. Emitent zaoferuje w ramach pierwszej transzy do 42.976 akcji serii B Minimalny zapis: 770 akcji Maksymalny zapis: 7.700 akcji
Transza II	od 24 sierpnia do 14 września 2021 r. Emitent zaoferuje w ramach drugiej transzy do 23.141 sztuk akcji serii B. Minimalny zapis: 155 akcji Maksymalny zapis: 770 akcji
Próg dojścia emisji do skutku	42.976 akcji serii B
Miejsce dokonywania zapisów	http://emisja.emplocity.com . oraz http://crowdconnect.pl/emplocity
Planowany termin wprowadzenia na NewConnect	Przełom 2021/2022
Transza dodatkowe	Spółka może przeprowadzić trzecią transzę oferty publicznej akcji serii B, w ramach której zaoferowane zostaną akcje, na które złożono nieważne zapisy w ramach drugiej transzy, na zasadach określonych w uchwale emisyjnej

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a tryb oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego. Wszelkie wiążące informacje dotyczące spółki Emplocity S.A. oraz szczegółów oferty publicznej są dostępne na stronie crowdconnect.pl oraz emplocity.com, a prezentowany materiał nie stanowi podstawy rekomendacji nabycia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o nabyciu akcji Emplocity S.A.

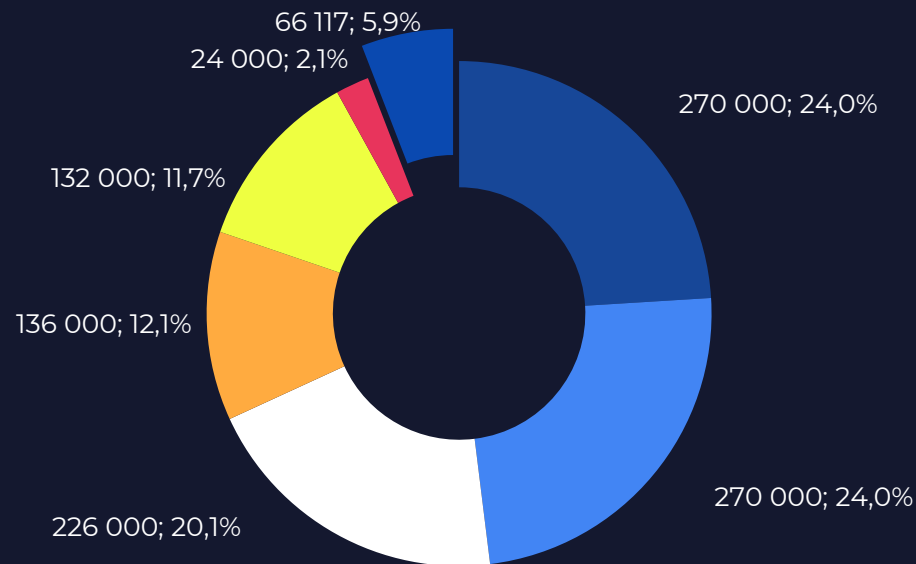
Struktura akcjonariatu



Struktura akcjonariatu przed emisją (l. akcji/głosów, % w kapitale/głosach)



Struktura akcjonariatu po emisji (l. akcji/głosów, % w kapitale/głosach)



■ Krzysztof Sobczak

■ Arkadiusz Talun

■ Enprom HVC Sp. z o.o.

■ Leonarto VC Spółka z o.o. ASI sp.k

■ Michał Chrzanowski

■ Enprom Serwis Sp. z o.o.

■ Krzysztof Sobczak

■ Arkadiusz Talun

■ Enprom HVC Sp. z o.o.

■ Leonarto VC Spółka z o.o. ASI sp.k

■ Michał Chrzanowski

■ Enprom Serwis Sp. z o.o.

■ Akcjonariusze serii B

Lock-up

Zgodnie z założeniami Emitenta i ustaleniami z akcjonariuszami, akcje serii A (stanowiące 100% kapitału Spółki przed emisją) których sprzedaż nie będzie realizowana na potrzeby uzyskania wymaganego rozproszenia dla ubiegania się o wprowadzenie akcji spółki do obrotu na rynku NewConnect zostaną objęte umownymi ograniczeniami w zakresie zbywalności w okresie 12 miesięcy od debiutu Spółki na rynku NewConnect.

Cele emisyjne i harmonogram wydatkowania



Cele	Środki z emisji akcji	Przyznane granty	Łączny budżet	Q1 2021	Q2 2021	Q3 2021	Q4 2021	Q1 2022	Q2 2022	Q3 2022
1. Rozwój produktów z wykorzystaniem grantów <i>Projekt: Opracowanie konwersacyjnej sztucznej inteligencji wspierającej obieg informacji w przedsiębiorstwie w oparciu o automatyczną analizę nieustrukturyzowanych danych z wykorzystaniem algorytmów głębokich sieci neuronowych w architekturze modeli transformatorów z atencją.</i>	0,60	4,08	4,68							
2. Rozwój produktów z wykorzystaniem grantów <i>Projekt: Opracowanie zautomatyzowanego systemu wykorzystującego sztuczną inteligencję do wielokanałowej obsługi reklamy i operacji Real-Time-Bidding wykorzystującego rekurencyjne sieci neuronowe i generatywne sieci przeciwstawne</i>	0,30	4,28	4,58							
3. Rozwój produktów z wykorzystaniem grantów <i>Projekt: Opracowanie autonomicznej sztucznej inteligencji wykorzystującej uczenie głębokich sieci neuronowych ze wzmocnieniem, automatyzującej procesy - wdrożenie wyników prac</i>	0,20	3,95	4,15							
4. Rozwój nowych produktów domenowych w oparciu o silnik Emplocity w tym LexBot i TherapistBot	0,40	0,00	0,40							
5. Ekspansja oraz skalowanie sprzedaży, w tym zwiększenie zespołu konsultantów	0,50	0,00	0,50							
RAZEM	2,00	12,31	14,31							

W przypadku pozyskania z emisji kwoty stanowiącej próg emisji tj. 1,3 mln PLN, Zarząd dokona alokacji kwoty z emisji w sposób następujący:

Na cele nr 1, 2, 3 łącznie – 0,9 mln PLN

Na cel nr 4 – 0,2 mln PLN

Na cel nr 5 – 0,2 mln PLN

Terminy realizacji celów nie ulegną zmianie

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a tryb oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego. Wszelkie wiążące informacje dotyczące spółki Emplocity S.A. oraz szczegółów oferty publicznej są dostępne na stronie crowdconnect.pl oraz emplocity.com, a prezentowany materiał nie stanowi podstawy rekomendacji nabycia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o nabyciu akcji Emplocity S.A.

Czynniki ryzyka cz. 1



Poniżej przedstawione zostały wybrane czynniki mogące mieć wpływ na rozwój działalności Emplocity S.A. (Emitent, Spółka) w przyszłości. Zarząd na bieżąco monitoruje i analizuje wpływ tych czynników na bieżącą i przyszłą działalność Spółki. Inwestorzy, którzy zamierzają podjąć decyzje inwestycyjne związane z papierami wartościowymi Emitenta, powinni przeanalizować czynniki ryzyka, które zostały szczegółowo opisane w Dokumencie Ofertowym. Ziszczenie się dowolnego z nich, może mieć negatywny wpływ na działalność prowadzoną przez Emitenta i jego wyniki finansowe.

Ryzyko uzależnienia modelu biznesowego od dostępu do API

Model biznesowy Emplocity opiera się na dostarczaniu przedsiębiorstwom oprogramowania bazującego na wykorzystaniu sztucznej inteligencji i technik uczenia maszynowego. Rdzeniem oferowanego rozwiązania jest autorski silnik konwersacyjny, pozwalających na przetwarzanie słownych komunikatów tekstowych wprowadzanych w ramach powszechnie stosowanych aplikacji (MS Teams, Slack, Facebook) na zakodowane zapytania kierowane do baz danych (MySQL, SAP, Office 365). Przykładowo, pracownik wysyła za pośrednictwem używanego w danej firmie komunikatora pytanie dotyczące raportu sprzedażowego za ostatni rok, następnie robot przeszukuje bazę wiedzy (ewentualnie zadaje pytanie pozwalające na doprecyzowanie przesłanego zapytania) i przekazuje raport w postaci gotowego do pobrania pliku. W efekcie, klienci Emplocity uzyskują oprogramowanie pozwalające na zautomatyzowaną komunikację z pracownikami w postaci tzw. Wirtualnego Asystenta. Przyjęty model powoduje uzależnienie firmy od udostępnienia interfejsu aplikacji - API (ang.: application programming interface), celem zintegrowania rozwiązań Emplocity z aplikacjami źródłowymi (komunikatorami, bazami danych). Istnieje ryzyko zamknięcia lub ograniczenia dostępu do API przez dostawców narzędzi, z którymi Emplocity jest zintegrowany m.in. Facebook, Slack, Google czy LinkedIn. Wystąpienie takiej sytuacji może istotnie zredukować funkcjonalność oferowanych rozwiązań, w przypadkach skrajnych uniemożliwić świadczenie usługi przez Spółkę. W ocenie Emitenta wskazane ryzyko ma charakter znikomy, większość dostawców oferuje otwarte API dla swoich aplikacji ze względu na korzyść związaną z poszerzeniem grup odbiorców. Mając na uwadze charakter rozwiązań oferowanych przez Emplocity, stanowią one istotne wzbogacenie podstawowej aplikacji, w związku z czym Spółka nie widzi ryzyka zablokowania własnych wtyczek.

Ryzyko trwałego braku rentowności

Emplocity SA prowadzi działalność gospodarczą od 2013 roku, jednak do dnia sporządzenia niniejszego Dokumentu, spółka osiąga ujemne wyniki finansowe. W roku 2019 zanotowała stratę w wysokości -1.531.849,60 PLN, natomiast w roku 2020 wynika finansowy zamknął się kwotą -717.745,39 PLN. Należy zaznaczyć, że wartości te obejmują kwoty dotacji otrzymanych z tytułu realizacji grantów (Spółce przyznano łącznie trzy granty w ramach Szybkiej Ścieżki na łączną wartość projektów na kwotę 16.263.996,73 PLN, z czego maksymalna kwota dofinansowania 12.295.621,96 PLN). Z tego względu, straty Emitenta na poziomie sprzedaży są większe. W roku 2020 Spółka wygenerowała 1.246.298,91 PLN przychodów ze sprzedaży, notując stratę ze sprzedaży sięgającą -3.020.432,62 PLN. W roku 2019 wartość przychodów ze sprzedaży wyniosła 959.764,93 PLN, przy stracie ze sprzedaży na poziomie -4.930.356,82 PLN. Powyższe powoduje, że przyjęty model biznesowy może nie pozwalać również w przyszłości na osiąganie przychodów ze sprzedaży pozwalających na pokrycie bieżących kosztów. W przypadku braku osiągnięcia zakładanej skali przychodów ze sprzedaży oferowanych rozwiązań zachodzi ryzyko, że Spółka pozostanie trwale nierentowna, co wymusi poszukiwanie się finansowaniem zewnętrznym i negatywnie wpłynie na sytuację finansową, majątkową i gospodarczą Emplocity. Zgodnie z przedstawionymi w ramach rozdziału IV, pkt 6.10. niniejszego Dokumentu prognozami finansowymi, sierpień 2021 roku powinien stanowić pierwszy miesiąc osiągnięcia progu rentowności, natomiast cały rok 2021 i 2022 Spółka zakłada, że zakończy z dodatnim wynikiem operacyjnym (ok. 70tys. PLN i około 471 tys. PLN w roku 2022).

Ryzyko związane z ujemną wartością kapitałów własnych Emitenta

Na dzień 30.06.2021 r. Emitent wykazywał kapitał własny w wysokości -712.604,42 PLN, w ramach którego wskazano pozycję kapitał podstawowy w wysokości 105.800,00 PLN, stratę netto za lata ubiegłe w wysokości -3.725.425,00 PLN, stratę netto za rok obrotowy w wysokości -252.401,58 PLN (styczeń-czerwiec) oraz kapitał zapasowy w wysokości 3.159.422,16 PLN. Emitent wskazuje, że powyższe dane nie zostały zbadane przez biegłego rewidenta. W dniu 25 maja 2021 roku Emitent podjął uchwałę ZWZA nr 4 o dalszym istnieniu Spółki zarówno w roku 2020, jak i 2021. Również w dniu 25 maja 2021 roku Emitent podjął uchwałę ZWZA nr 3 w sprawie porycia straty za rok obrotowy 2020. Podjęto decyzję o jej pokryciu z zysku z lat następnych. Utrzymywanie ujemnej wartości kapitałów własnych powoduje, że potencjalnie zagrożona jest kontynuacja działalności Spółki. Jeśli Emitent nie zacznie generować dodatnich wyników finansowych, wówczas pozostaje uzależniony od ciągłego pozyskiwania finansowania zewnętrznego. Emitent wskazuje, że środki pozyskane w ramach planowanej oferty akcji serii B pozwolą na pokrycie ujemnych kapitałów własnych oraz do wygenerowania nadwyżki kapitałów własnych niezbędnej do spełnienia kryterium wprowadzenia akcji spółki do obrotu, zgodnie z Regulaminem ASO (co najmniej 500 tys. zł). Próg dojścia emisji akcji serii B został ustalony na poziomie co najmniej 1,3 mln zł.

Czynniki ryzyka cz. 2



Ryzyko związane z wysokim poziomem zobowiązań krótkoterminowych oraz utratą płynności

Na dzień 30 czerwca 2021 roku Spółka wykazywała w bilansie zobowiązania krótkoterminowe o wartości 1.794.828,25 PLN, z czego 630.429,00 PLN stanowiły kredyty i pożyczki, 492.509,78 PLN zobowiązania handlowe oraz 486.408,86 zobowiązania z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych. Ponadto, na dzień 30 czerwca 2021 roku Spółka posiadała 59.581,00 PLN zobowiązań długoterminowych. Uwzględniając bieżący stan środków pieniężnych (276.655,21 PLN), należności handlowych (488.331,50 zł), oraz brak rentowności operacyjnej, brak pozyskania dodatkowych środków na bieżące finansowanie może spowodować niezdolność do spłaty zobowiązań i doprowadzić do utraty płynności Spółki. Biorąc pod uwagę wysokość miesięcznych kosztów wynagrodzeń, które wynoszą około 290.000 PLN miesięcznie oraz w odniesieniu do generowanych przychodów ze sprzedaży na poziomie około 140.000 PLN i przychodów z dotacji – około 170.000 PLN, Spółka może dość szybko wyczerpać zasoby gotówkowe. Emitent wskazuje, że struktura finansowania Spółki jest pochodną prowadzenia działalności operacyjnej z wykorzystaniem dotacji (Emitent obecnie realizuje projekty o wartości przyznanych dotacji na kwotę 12.295.621,96 PLN). Emitent otrzymuje zwrot poniesionych nakładów na realizację danego celu badawczego po zatwierdzeniu danego kamienia milowego przez podmiot udzielający dotacji. Emitent zakłada, że do końca bieżącego roku otrzyma około 1,5 mln zł płatności z dotacji. Zgodnie z opinią Zarządu Emitenta, ryzyko związane z kredytami i pożyczkami minimalizuje fakt, że zostały one udzielone przez podmioty powiązane, a termin ich spłat jest negocjowalny.

Ryzyko związane z brakiem realizacji prognoz finansowych

W rozdziale IV, punkt 6.10., Zarząd Emitenta przedstawił prognozy dotyczące oczekiwanych wyników finansowych Spółki w perspektywie lat 2021-2022 w dwóch wariantach – przy pozyskaniu z emisji akcji serii B 1,3 mln zł (próg dojścia emisji do skutku) oraz 2 mln zł (maksymalne wpływy z emisji). Zgodnie z założeniami, Emitent odnotuje istotny przychód (zwłaszcza w zakresie wpływów generowanych ze sprzedaży oferowanych rozwiązań) przy jednocześnie ograniczonym wzroście kosztów. Należy mieć na uwadze, że przedstawione prognozy oparte są na szeregu założeń dotyczących zarówno wolumenu przyszłej sprzedaży, wartości rozliczeń kolejnych transz płatności z tytułu dotacji, powodzenia planów ekspansji zagranicznej, utrzymania pod kontrolą wartości kosztów wynagrodzeń oraz pozyskania wpływów z planowanej oferty akcji serii B. Ewentualne niekorzystne zmiany warunków makroekonomicznych, sytuacji wewnątrz Spółki lub brak powodzenia planów emisyjnych mogą spowodować, że przedstawione prognozy nie zostaną zrealizowane.

Ryzyko wadliwego działania produktów Emplocity

Oferowane przez Spółkę rozwiązania (dotyczy to również przyszłych, pozostających w fazie przygotowania, produktów) bazują na ścisłym powiązaniu z aplikacją odpowiadającą za interfejs użytkownika oraz z aplikacją udzielającą dostępu do bazy danych. Rodzi to potencjalne ryzyko błędnego działania botów na trzech poziomach – komunikacji z komunikatorem stanowiącym interfejs, komunikacji z bazą danych oraz błędnego przetworzenia informacji przez sieci neuronowe chatbota. Ewentualne problemy w tym zakresie mogą powodować ograniczone zaufanie do i tym samym prowadzić do rezygnacji dotychczasowych subskrybentów oraz braku zainteresowania ze strony potencjalnie nowych klientów. Emitent podkreśla jednak, że w dotychczasowej działalności nie odnotował problemów z działaniem oferowanych aplikacji, a pogłębione testy prowadzone w ramach fazy opracowywania rozwiązań pozwalają na identyfikację wszelkich błędów aplikacji.

Ryzyko związane z brakiem pozyskania finansowania na realizację projektów badawczych i rozwojowych

Zgodnie z przyjętą przez Emitenta strategią, przyszłe nakłady na prace badawczo-rozwojowe będą finansowane ze środków pozyskanych w ramach dotacji związanych z przyznaniem grantów. W horyzoncie do maja 2022 Emitent planuje realizację trzech projektów w ramach grantów Szybkiej Ścieżki, które częściowo finansowane będą ze środków pozyskanych w ramach planowanej oferty publicznej akcji serii B. Brak powodzenia oferty publicznej akcji może powodować, że realizacja poszczególnych projektów będzie utrudniona lub może nie zostać zrealizowana w zakładanym terminie. Emitent przyjął próg dojścia oferty do skutku pozwalający na pozyskanie środków niezbędnych do realizacji projektów w ramach dotacji. W dłuższym horyzoncie czasowym plany rozwojowe Spółki zakładają kontynuację finansowania prac badawczo-rozwojowych w oparciu o pozyskiwanie finansowania dotacyjnego (fundusze europejskie w perspektywie 2021-2027 oraz Horyzont 2020). Ewentualne trudności w pozyskaniu finansowania mogą powodować, że Emitent nie będzie w stanie osiągnąć długoterminowego potencjału wzrostu.

Ryzyko związane z pozyskiwaniem klientów

Emitent znajduje się w fazie wprowadzania na rynek swoich rozwiązań, jego rozpoznawalność pozostaje ograniczona, a kanały dystrybucji dopiero są budowane. Jednym z głównych założeń prognoz przedstawionych w niniejszym Dokumentcie, w rozdziale IV, pkt. 6.10, jest stopniowe zwiększanie wolumenów sprzedaży. W związku z czym, dla dalszego rozwoju oraz poprawy wyników finansowych konieczne jest skuteczne pozyskiwanie klientów. Emplocity stosuje w tym zakresie zróżnicowane metody pozyskiwania klienta, korzystając przede wszystkim z dwóch źródeł: za pośrednictwem przedstawicieli handlowych oraz zautomatyzowanych działań marketingowych. W drugim przypadku kontakt z potencjalnym klientem nawiązywany jest w sposób zautomatyzowany, poprzez przekazanie wiedzy o produkcie i oferowanych przez niego usprawnieniach. Skuteczność pozyskania klientów jest uzależniona od wielu czynników, np. ponoszonych nakładów na działania marketingowe, zrozumiałości przekazu komunikacji, oferty konkurentów, otoczenia prawnego, poziomu wyedukowania klienta. Zarząd Emitenta na bieżąco kontroluje otoczenie bliskie i dalsze Spółki w celu odpowiedniego dopasowania prowadzonych działań do bieżącej sytuacji i zapotrzebowania. Istnieje ryzyko, iż działania prowadzone w celu pozyskania klienta nie zostaną dopasowane do sytuacji rynkowej. Opisane wyżej okoliczności mogą mieć negatywny wpływ na działalność operacyjną Spółki, jej sytuację majątkową, wyniki finansowe czy strategię rozwoju.

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a tryb oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego. Wszelkie wiążące informacje dotyczące spółki Emplocity S.A. oraz szczegółów oferty publicznej są dostępne na stronie crowdconnect.pl oraz emplocity.com, a prezentowany materiał nie stanowi podstawy rekomendacji nabycia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o nabyciu akcji Emplocity S.A.

Czynniki ryzyka cz. 3



Ryzyko trudności i opóźnień w przygotowaniu nowych produktów

Na dzień sporządzenia niniejszego Dokumentu, Emitent posiada w swojej ofercie trzy gotowe do sprzedaży roboty – Intrabota, Emplobota oraz Custombota. W ramach rozszerzenia rozwiązań, przygotowywane są kolejne dwa roboty. Lexbot – bot wspierający w świadczeniu usług prawnych, wspomagający kancelarie w udzielaniu porad klientom, oraz Therpaistbot – bot terapeutyczny wspierający pracę specjalistów w terapiach dla pacjentów. Z uwagi na skomplikowany charakter aplikacji, niewykluczone, że zakładany koszt rozwoju aplikacji będzie wyższy od pierwotnie zakładanego. Oba rozwiązania mają zostać wprowadzone na rynek jeszcze w roku bieżącym (2021) – uruchomienie LexBota planowane jest jeszcze w trzecim kwartale, natomiast wdrożenie TherapistBot zakładane jest w czwartym kwartale. Ewentualne opóźnienia w pracach nad nimi prowadzić mogą do wygenerowania niższych niż planowane przychodów ze sprzedaży i tym samym niespełnienia przedstawionych w Dokumencie Ofertowym prognoz finansowych. Jednocześnie, należy podkreślić, że prace nad nowymi rozwiązaniami finansowane są z dotacji i grantów. Ewentualne opóźnienia w realizacji ich tworzenia mogą prowadzić do braku wypłat środków i tym samym pogorszenia płynności finansowej Spółki.

Ryzyko związane z utratą kluczowych członków zespołu

Działalność Emitenta pozostaje uzależniona od współpracy doświadczonych i wyspecjalizowanych programistów i naukowców. Spółka zatrudnia 5 pracowników zaliczanych do kadr naukowych, 2 pracowników w zespole Data Science oraz 13 deweloperów IT (poza tym zatrudnienie znajduje 8 pracowników administracyjnych i 2-osobowy zarząd – co łącznie składa się na 30 pracowników). Utrzymanie kadr ma kluczowe znaczenie w kontekście realizacji celów strategicznych Spółki. Emitent prowadzi działalność w Warszawie, charakteryzującej się wysoką konkurencyjnością rynku pracy, zwłaszcza w segmencie IT jest bardzo konkurencyjny ze względu na dużą liczbę podmiotów działających w branży. Wysoka presja płacowa oraz konkurencyjne wynagrodzenia, mogą doprowadzić do sytuacji, w której Emitent może utracić część pracowników, którzy mogą być trudno zastępowalni. W celu zabezpieczenia się przed tym ryzykiem Emitent podpisał umowę o pracę z kluczowymi pracownikami, posiadającymi kompetencje niezbędne do zachowania ciągłości i konkurencyjności działalności Emitenta.

Ryzyko wzrostu kosztu wynagrodzeń

Znaczącą część kosztów operacyjnych Emplcity S.A. stanowią usługi obce (stanowiące 32,35% kosztów Spółki w 2020 roku), a także wynagrodzenia (stanowiące 48,33% kosztów Spółki w 2020 roku) oraz powiązane z nimi ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia (stanowiące 10,93% kosztów Emitenta w 2020 roku). Łączna wartość usług obcych i wynagrodzeń przekroczyła tym samym w 2020 r. kwotę 3.847.172,78 PLN. Biorąc pod uwagę dynamikę wynagrodzeń w branży IT (w roku 2020 wyniosła ponad 10%), w której Spółka zatrudnia większość kadry, ekspozuje to Emitenta na ryzyko wzrostu kosztów wynagrodzeń. Z jednej strony ryzyko to wynika z możliwych zmian w przepisach prawnych, szczególnie tych dotyczących opodatkowania umów cywilnoprawnych, podatku dochodowego od osób fizycznych oraz podatku dochodowego od osób prawnych. Natomiast z drugiej strony Emitent powinien oferować konkurencyjny poziom wynagrodzeń na rynku pracy, aby zachować możliwość szybkiego i sprawnego pozyskania nowych pracowników. Dodatkowymi czynnikami, zwiększającymi presję na wzrost wynagrodzeń są: coraz większa liczba miejsc pracy w Polsce oferowana przez zagraniczne holdingi informatyczne oraz proces konsolidacji mniejszych podmiotów przez liderów z branży informatycznej. Wzrost presji płacowej, zwłaszcza w branży informatycznej spowoduje wzrost kosztów wynagrodzeń oraz usług obcych, co może mieć przełożenie na osiągane wyniki finansowe Emitenta.

Ryzyko związane z utratą płynności finansowej kontrahentów w wyniku zamknięcia poszczególnych branż w ramach restrykcji związanych z ograniczeniem rozprzestrzeniania się pandemii choroby COVID-19

Ryzyko utraty płynności finansowej kontrahentów, w wyniku zamknięcia poszczególnych branż przez władze państwowe w ramach walki z pandemią COVID-19 Emitent prowadzi prace nad zleceniami od podmiotów działających w różnych sektorach gospodarki. W związku z pandemią choroby COVID-19 rządy państw dotkniętych pandemią w celu ograniczenia rozprzestrzeniania się choroby wprowadzały tzw. "lock-down", polegający na czasowym ograniczeniu, bądź wstrzymaniu działalności niektórych sektorów gospodarki. Emitent jest narażony na ryzyko utraty płynności finansowej przez swoich kontrahentów, których przychody są uzależnione od sektorów gospodarki, które mogą zostać objęte obostrzeniami w ramach walki z pandemią choroby COVID-19 co może spowodować zatory płatnicze w stosunku do Emitenta, jednakże w roku 2020 oraz 2021 do dnia sporządzenia niniejszego dokumentu takie zdarzenia nie miały miejsca. Zarząd Emitenta wskazuje, że wskazane ryzyko jest przedmiotem analiz, dokonywanych przed każdorazowym podpisaniem umowy o współpracy z nowym klientem.

Ryzyko związane z otoczeniem konkurencyjnym

W zakresie rozwiązań automatyzujących procesy w przedsiębiorstwach, Emplcity posiada szeroką konkurencję. W ocenie Zarządu Emitenta, najbliższe względem profilu prowadzonej działalności są UI Path, Friends, Autmation Anywhere, Glant, BluePrism, Avaamo oraz Inteliwise. Większość podmiotów z branży działa na rynku dłużej oraz dysponuje większym potencjałem sprzedażowym i promocyjnym niż Emitent. Tak wymagająca konkurencja wymusza pracę nad ciągłym podwyższaniem jakości produktów wypuszczanych w przyszłości. Może się to wiązać ze zwiększonymi nakładami na działania marketingowe i PR (ang.: public relations – relacje publiczne), a także z szukaniem nowych obszarów oraz klientów docelowych. Silna konkurencja sprawia również, że wszelkie awarie i trudności w działaniu mogą sprawiać, że klienci Emitenta będą je porzucać na rzecz konkurencji. Zdaniem Zarządu Emitenta, oferowane przez Emplcity rozwiązania charakteryzuje szereg cech wyróżniających, zwłaszcza w zakresie własnego silnika rekomendacyjnego oraz funkcji osobistego asystenta. Ponadto, produkty Spółki są dostosowane do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw, podczas gdy konkurencja skupia się przede wszystkim na ofercie do dużych podmiotów.

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a tryb oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego. Wszelkie wiążące informacje dotyczące spółki Emplcity S.A. oraz szczegółów oferty publicznej są dostępne na stronie crowdconnect.pl oraz emplcity.com, a prezentowany materiał nie stanowi podstawy rekomendacji nabycia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o nabyciu akcji Emplcity S.A.

Dlaczego Emplocity?



01

Technologia zwalidowana u licznych klientów korporacyjnych

Szereg wdrożeń w fazie u
licznych klientów
polskich i
międzynarodowych
potwierdzających
potencjał rozwiązań..



02

Własna technologia i know-how

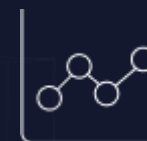
Autorskie rozwiązania
AI/ML oraz autonomiczny
planner, która pozwala
dostarczać rozwiązania
domenowe.



03

Dywersyfikacja źródeł przychodów

Szerokie możliwości
komercjalizacji
technologii, zarówno
poprzez produkty własne,
jak i licencjonowanie



04

Skuteczność w pozyskiwaniu środków na R&D

Pozyskane blisko 13 mln
zł z programów
grantowych, które to
środki nie rozładniają
akcjonariuszy, a generują
wartość dla Spółki.



05

Unikalne kompetencje i doświadczenie

Światowej klasy
interdyscyplinarny zespół
zajmujący się badaniami
z obszaru AI/ML oraz ich
implementacją w
rozwiązania biznesowe

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i reklamowy, a tryb oferty publicznej nie wymaga sporządzenia i opublikowania prospektu emisyjnego ani memorandum informacyjnego. Wszelkie wiążące informacje dotyczące spółki Emplocity S.A. oraz szczegółów oferty publicznej są dostępne na stronie crowdconnect.pl oraz emplocity.com, a prezentowany materiał nie stanowi podstawy rekomendacji nabycia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o nabyciu akcji Emplocity S.A.

Słowniczek pojęć



Termin	Objaśnienie
AI	Sztuczna inteligencja (ang. artificial intelligence) to inteligencja wykazywana przez urządzenia sztuczne. W informatyce i kognitywistyce oznacza także tworzenie modeli i programów symulujących choć częściowo zachowania inteligentne.
ML	Uczenie maszynowe, samouczenie się maszyn albo systemy uczące się (ang. machine learning) to obszar sztucznej inteligencji poświęcony algorytmom, które poprawiają się automatycznie poprzez doświadczenie, czyli ekspozycję na dane. Algorytmy uczenia maszynowego budują model matematyczny na podstawie przykładowych danych, zwanych zbiorem uczącym, w celu prognozowania lub podejmowania decyzji bez bycia zaprogramowanym do tego celu.
RPA	Zrobotyzowana Automatyzacja Procesów (ang. Robotic Process Automation) to technologia automatyzacji powtarzalnych procesów biznesowych, z wykorzystaniem programów komputerowych (robotów symulujących pracę człowieka). Jest to aplikacja naśladująca pracę człowieka i automatyzująca powtarzalne, oparte na regułach manualne zadania, a także zbiorem algorytmów wykonujących konkretne zadania.
NLP	Programowanie neurolingwistyczne (ang. Neuro-linguistic programming) to uporządkowany zbiór technik komunikacji oraz metod pracy z wyobrażeniami, nastawionych na tworzenie i modyfikowanie wzorców postrzegania i myślenia u ludzi.
Chatbot	Program komputerowy, którego zadaniem jest prowadzenie konwersacji z udziałem komputera. Replikuje on zachowania ludzkie, np. automatyzując odpowiedzi na powtarzalne pytania.
SaaS	Oprogramowanie jako usługa (ang. Software as a Service) to model udostępniania oprogramowania w chmurze, w którym dostawca chmury rozwija i utrzymuje aplikacje chmurowe, zapewnia ich automatyczne aktualizacje i udostępnia oprogramowanie swoim klientom za pośrednictwem Internetu na zasadzie „pay-as-you-go”, czyli w zależności od wykorzystania zasobów.
On Premise	Oprogramowanie przekazywane klientowi z licencją dożywotnią. Oprogramowanie jest instalowane na infrastrukturze klienta, która pozostaje jego wyłączną własnością. Na kliencie spoczywa utrzymanie całego niezbędnego sprzętu. Licencje oprogramowania są zazwyczaj rozliczane poprzez jednorazową opłatę.
White Label	Model współpracy, który ma na celu dostosowanie procesu płatności do zapotrzebowania klienta.
API Gateway	Rozwiązanie, którego rolą jest odizolowanie reszty mikroservisów od kwestii związanych z obsługą zapytań z aplikacji, a więc przekierowanie zapytań do odpowiednich narzędzi.
SQL	(ang. Structured Query Language) to strukturalny język zapytań używany do tworzenia, modyfikowania baz danych oraz do umieszczania i pobierania danych z baz danych.
API	(ang.: application programming interface) to interfejs programistyczny aplikacji) to zbiór reguł ściśle opisujący, w jaki sposób programy lub podprogramy komunikują się ze sobą i przekazują dane.
CAGR	Skumulowany roczny wskaźnik wzrostu (ang. compound annual growth rate, CAGR) to wskaźnik wykorzystywany do obliczeń średniego rocznego wzrostu pewnej wielkości w badanym okresie,



Emplocity S.A.

ul. Nowogrodzka 51
00-695 Warszawa
KRS: 0000906954

(+48) 22 300 03 84
emisja@emplocity.com

www.emplocity.pl

**Dziękujemy
za uwagę**



Oferujący w zakresie art. 72 pkt 1 i 3 ustawy
o obrocie instrumentami finansowymi

Dom Maklerski INC S.A.

ul. Krasińskiego 16
60-830 Poznań
KRS: 0000371004
NIP: 7010277149
Regon: 142721519
Tel./fax.: +48 61 297 79 27

www.dminc.pl

Dom Maklerski INC SA posiada zezwolenie KNF w zakresie oferowania instrumentów finansowych (decyzja DRK/WL/4020/36/14/102/1/2012) oraz przyjmowania i przekazywania zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych (DRK/WL/4020/35/18/2017/102/1)