



**Prezentacja inwestorska
Debiut na rynku NewConnect**

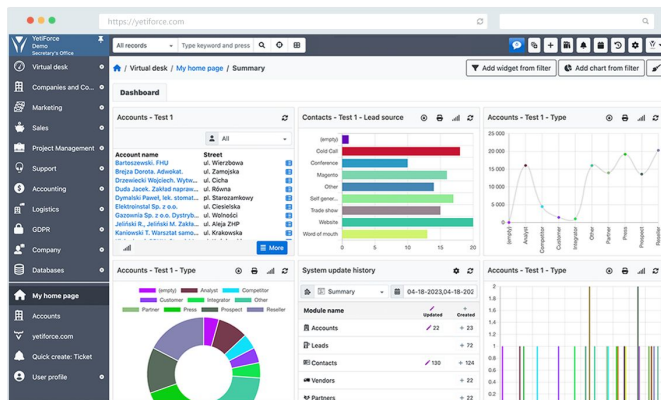
21 kwietnia 2023 r.

yetiforce.com

Zastrzeżenia prawne

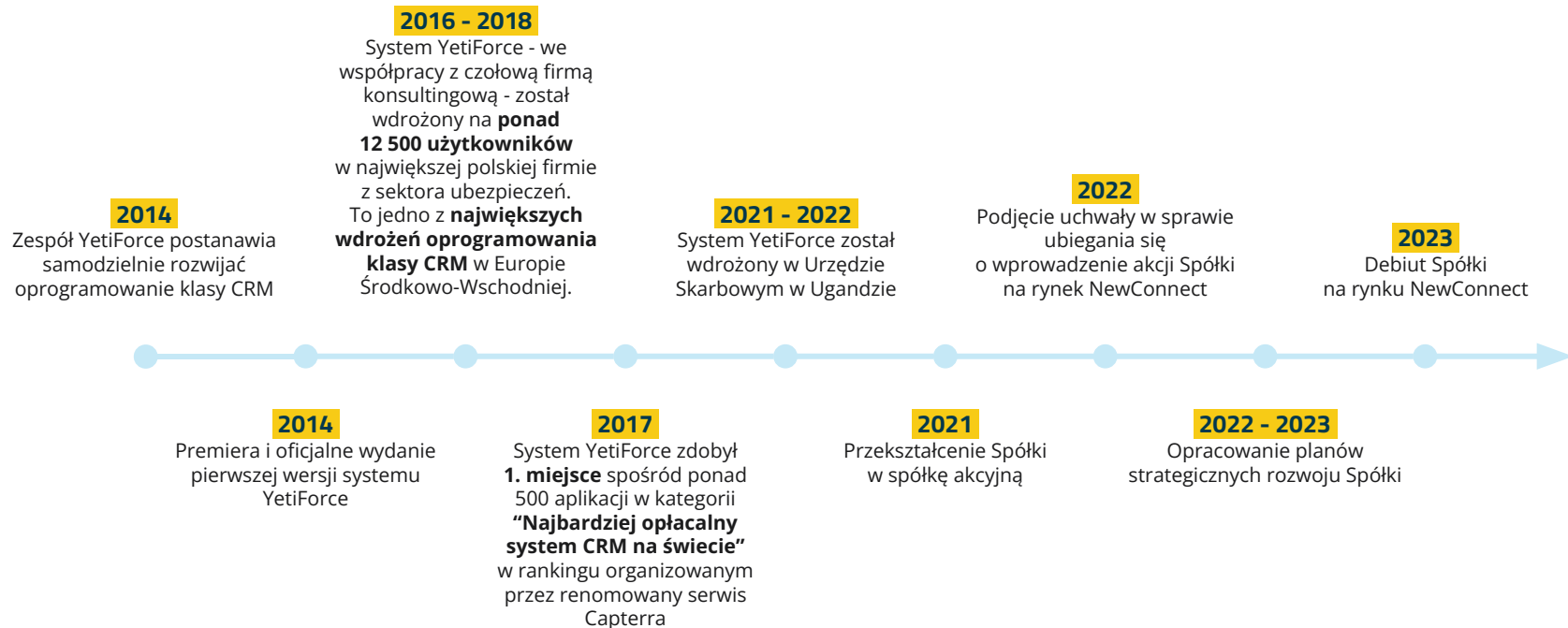
Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i nie stanowi oferty ani zaproszenia do nabywania papierów wartościowych, a ponadto nie stanowi rekomendacji w rozumieniu „Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) nr 2016/958 z dnia 9 marca 2016 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących środków technicznych do celów obiektywnej prezentacji rekomendacji inwestycyjnych lub innych informacji rekomendujących lub sugerujących strategię inwestycyjną oraz ujawniania interesów partykularnych lub wskazań konfliktów interesów" lub jakiegokolwiek porady, w tym w szczególności doradztwa inwestycyjnego, o którym mowa w art. 76 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (t.j. Dz.U. z 2018, poz. 2286 z późn. zm.), porady prawnej lub podatkowej, ani też nie jest wskazaniem, iż jakakolwiek inwestycja jest odpowiednia w indywidualnej sytuacji inwestora.

Profil działalności Spółki



YetiForce jest producentem i dostawcą globalnego, skalowalnego oprogramowania, które służy do gromadzenia, przetwarzania i prezentowania danych o klientach, aby pracownicy działów marketingu, sprzedaży i obsługi klienta mogli prowadzić ukierunkowane działania wobec klientów w celu zbudowania z nimi długotrwałych relacji biznesowych. System wspiera również realizację innych kluczowych procesów i zadań w organizacji.

Kamienie milowe



Obszary do optymalizacji czasu pracy

W ciągu przeciętnego tygodnia pracy specjalista poświęca:

28% czasu na czytanie i odpowiadanie na maile,

19% czasu na wyszukiwanie i zbieranie informacji,

14% czasu na komunikację i spotkania ze współpracownikami.

Oznacza to, że na zadania związane ze swoją rolą przeznaczają tylko **39%** czasu.

Korzystanie z systemu CRM
pozwala **zwiększyć**
produktywność pracy
nawet o **25%!**

Rozwiązania w systemie, które mogą usprawnić pracę

Wiedza o leadach i kontrahentach

Dla każdej firmy **baza leadów i kontrahentów jest najważniejsza**, ponieważ od jakości jej prowadzenia zależy, jaka będzie przyszłość organizacji. System pozwala na **sprawne przejście procesu nawiązywania współpracy z nowymi klientami**, a następnie umożliwia prostą konwersję z leada na kontrahenta i uruchomienie szansy sprzedaży.



Zarządzanie szansami sprzedaży

Sercem działu handlowego są szanse sprzedaży, które zawierają **szczegółowe informacje dotyczące każdej potencjalnej transakcji w firmie**. System może w czasie rzeczywistym **analizować skuteczność handlowców** lub wspomagać ich poprzez **automatyczne zadania**, jakie mają być realizowane w zależności od etapu i rodzaju sprzedaży.

Zaawansowany skaner poczty

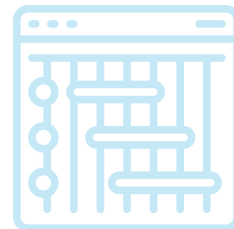
Rozbudowane mechanizmy **skanera poczty pozwalają na automatyczne powiązywanie maili z kontrahentami, kontaktami i każdym innym ważnym elementem systemu** za pomocą adresu mailowego lub prefiksu. Dodatkowo skaner daje możliwość **automatycznego tworzenia zapytań lub zgłoszeń**, które są wysyłane przez formularz umieszczony na stronie www lub bezpośrednio na określony adres e-mail.



Rozwiązania w systemie, które mogą usprawnić pracę

Planowanie i realizacja projektów

Utworzenie projektu pozwala na **zaplanowanie wszystkich działań koniecznych do wykonania zamówienia**. Dzięki temu wiadomo, jaki pracownik jest zaangażowany w dane zadanie oraz jaki jest przewidywany termin zakończenia całego projektu. Ponadto można **śledzić tak szczegółowe informacje**, jak budżet, procent postępu czy spotkania związane z projektem.

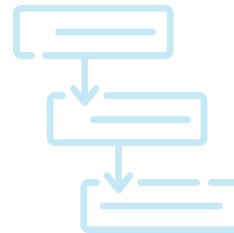


Sprawny obieg dokumentów

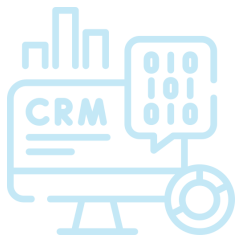
Każda organizacja przetwarza ogromne ilości dokumentów zarówno w formie papierowej, jak i elektronicznej. Dlatego **sprawny i w pełni zautomatyzowany obieg dokumentów** pozwala na **szybkie i bezpieczne zaplanowanie ścieżki akceptacji**, a także na bieżące informowanie pracowników o statusie danego dokumentu i konieczności jego akceptacji.

Automatyczna komunikacja z klientami

Newsletter lub masowe wysyłanie wiadomości mailowych do klientów to idealny sposób na to, aby nie dać im zapomnieć o firmie. **System dostarcza wygodne narzędzia**, które bezpośrednio z listy kontaktów pozwolą na tworzenie **efektywnych wiadomości mailowych**, a za pomocą workflow część działań można **całkowicie zautomatyzować**, odciążając w ten sposób pracowników.



Przewagi konkurencyjne systemu YetiForce



Kompleksowy

YetiForce w wersji out of the box posiada **90+ modułów użytkownika i 80+ modułów administratora** oraz oferuje **najbogatszy zestaw funkcjonalności** spośród wszystkich open source'owych systemów CRM dostępnych na rynku, nierzadko też wśród rozwiązań komercyjnych, aby **z powodzeniem realizować procesy** głównych działów w firmie.



Elastyczny

Oprogramowanie posiada **nieograniczone możliwości rozbudowy**. Dzięki **otwartemu kodowi źródłowemu**, a także zaawansowanym panelom i intuicyjnym edytorom, które pozwalają na konfigurację **dowolnego elementu systemu** oraz **dostosowanie jego interfejsu** dla każdego pracownika, YetiForce jest jednym **z najbardziej elastycznych systemów na świecie**.



Skalowalny

YetiForce może **rosnąć wraz z rozwojem firmy**, np. w przypadku wzrostu zatrudnienia lub zwiększenia liczby procesów biznesowych. Kolejne potrzebne funkcjonalności można dodać w dowolnym momencie za pomocą wbudowanych narzędzi konfiguracyjnych. Dodatkowo **wydajność systemu pozwala na pracę tysięcy użytkowników** na pojedynczym serwerze.

Przewagi konkurencyjne systemu YetiForce



Bezpieczny

Oprogramowanie jest tworzone zgodnie ze **standardem OWASP ASVS**, czyli dokumentem definiującym trzy poziomy zaawansowania rozwiązań bezpieczeństwa w aplikacjach webowych, a dodatkowo każdego miesiąca jest **poddawane niezależnym audytom bezpieczeństwa**. W narzędziu wykorzystywanym przez Symfony Security Audit, YetiForce jest **jednym z nielicznych systemów, który spełnia wszystkie 112 punktów kontrolnych** analizy kodu.



Nowoczesne API

YetiForce posiada **nowoczesne API** (w technologii REST API), które jest wbudowane w system i umożliwia integrację oraz **dwukierunkową wymianę danych z dowolnym narzędziem zewnętrznym** używanym w firmie. Takie rozwiązanie w znaczny sposób **usprawnia i automatyzuje wiele procesów**. Oznacza to też, że nie trzeba całkowicie rezygnować z jednego narzędzia na rzecz drugiego, co mogłoby przełożyć się na dodatkowe, czasochłonne prace.



Wielojęzyczny

Obecnie system YetiForce **wspiera 39 wersji językowych**. Za pomocą wbudowanych narzędzi edytorskich, administratorzy mogą nie tylko modyfikować zwroty wykorzystywane w aplikacji na dowolny język, ale mogą również dodawać nowe języki. Ponadto **YetiForce jest zintegrowany z platformą Crowdin**, na której każdy członek Społeczności może przyłączyć się do projektu i tłumaczyć frazy na dowolny język.

Osiągnięcia Spółki

YetiForce w liczbach

Ponad
300
wdrożeń systemu
przez zespół YetiForce

22 500
zaakceptowanych wniosków
o rejestrację systemu

System używany
w ponad
100
krajach

System YetiForce został wdrożony m.in. w:



HAWE
TELEKOM

MAXFLIZ®
PIĘKNA STRONA WNETRZA

Model biznesowy

SaaS

Model współpracy dla firm, które nie mają w swojej siedzibie dostępu do serwerów fizycznych lub nie posiadają wśród swoich wewnętrznych zasobów specjalistów IT. Jest to też rozwiązanie dla firm, które odpowiedzialność za kwestie techniczne i bezpieczeństwo danych chcą powierzyć dostawcy systemu, ograniczając w ten sposób czas i koszty jego wdrożenia.

- ✓ Oprogramowanie zainstalowane w hiperwydajnej chmurze
- ✓ Konfiguracja serwera jest zgodna z wymaganiami systemu
- ✓ Dostęp online do systemu z dowolnego miejsca na świecie
- ✓ Sprawdzanie ważności certyfikatu SSL
- ✓ Monitorowanie pracy serwera, w tym limitów miejsca na dyskach
- ✓ Śledzenie prawidłowego działania crona
- ✓ Regularne tworzenie kopii zapasowych całego systemu
- ✓ Możliwość uruchomienia środowiska testowego
- ✓ Miesięczna cena korzystania z usługi uzależniona od okresu zobowiązania

On-premise

Model współpracy dla firm, które w związku z wewnętrznymi procedurami muszą w większym stopniu uniezależnić się od zewnętrznych dostawców, zachowując przy tym kontrolę nad infrastrukturą firmową i bezpieczeństwem danych. Jest to też rozwiązanie dla firm, którym zależy na korzystaniu z systemu w wersji offline.

- ✓ Oprogramowanie zainstalowane na infrastrukturze klienta
- ✓ Konieczność skonfigurowania serwera zgodnie z wymaganiami systemu
- ✓ Możliwość dostępu offline do systemu
- ✓ Większa odpowiedzialność za kwestie bezpieczeństwa oraz prawidłowe działanie systemu po stronie klienta
- ✓ Regularne tworzenie kopii zapasowych całego systemu
- ✓ Możliwość uruchomienia środowiska testowego
- ✓ Koszty związane z utrzymaniem infrastruktury firmowej

Marketplace

Oferta przeznaczona dla firm, które chcą zwiększyć możliwości standardowej wersji oprogramowania. Dodatki są płatne w modelu subskrypcyjnym, a ich ceny są dostosowane do wielkości firmy, która jest określana na podstawie liczby użytkowników zarejestrowanych w systemie. Do najczęściej sprzedawanych dodatków należą:

- ✓ Disable YetiForce Branding
- ✓ YetiForce Outlook Integration Panel
- ✓ YetiForce GUS
- ✓ YetiForce DAV Integration
- ✓ YetiForce Kanban Board
- ✓ YetiForce Widgets Premium
- ✓ YetiForce PDF Premium
- ✓ YetiForce Map
- ✓ YetiForce Portal z Webservice Premium
- ✓ YetiForce KRS PL
- ✓ YetiForce VAT PL

Usługi

Model współpracy dla firm, które wykonanie prac związanych z systemem chcą powierzyć doświadczonym specjalistom YetiForce. W sprawnej realizacji usług wykorzystywane są sprawdzone, wypracowane przez lata metodyki pracy. W zależności od rodzaju usługi oraz stopnia złożoności prac, stosowany jest inny model rozliczeń.

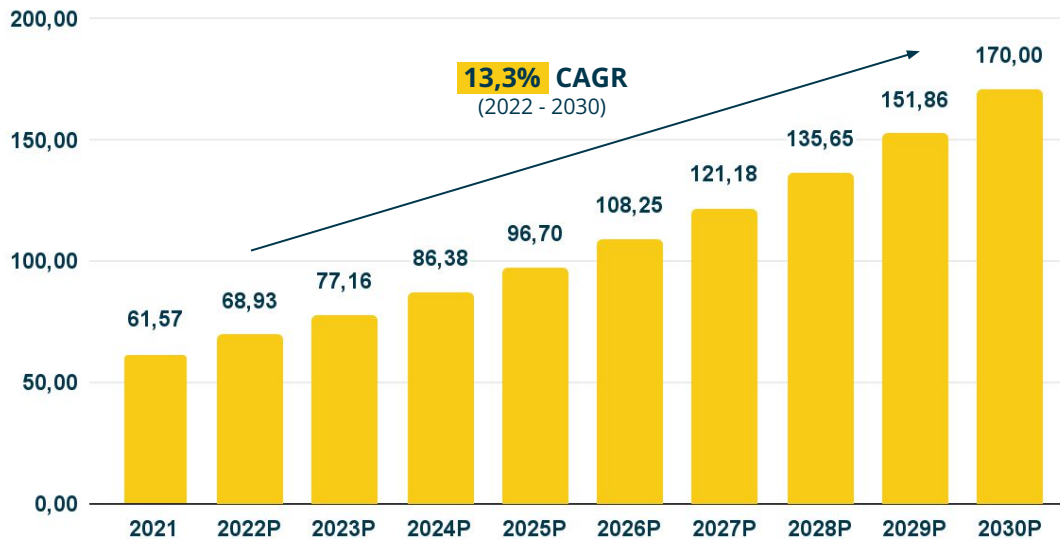
- ✓ Kompleksowe wdrożenie oprogramowania YetiForce w firmie
- ✓ Dostosowanie obecnych lub stworzenie nowych modułów, funkcjonalności i innych rozwiązań w systemie
- ✓ Wykonanie integracji YetiForce z dowolnym narzędziem zewnętrznym używanym w firmie
- ✓ Przeprowadzenie aktualizacji niestandardowej (modyfikowanej) instalacji oprogramowania do nowszej wersji
- ✓ Obsługa zgłoszeń w ramach usługi wsparcia technicznego
- ✓ Dokonanie migracji z innego oprogramowania do YetiForce
- ✓ Szkolenia dla użytkowników i administratorów z obsługi i zarządzania systemem YetiForce

Otoczenie rynkowe dla zarządzania relacjami z klientami

- ✓ Wielkość globalnego rynku zarządzania relacjami z klientami wyniosła **61,57 mld USD w 2021 roku**.
- ✓ Oczekuje się, że osiągnie on wartość **170 mld USD do 2030 roku**, przy skumulowanym rocznym wskaźniku wzrostu (CAGR) na poziomie 13,3%.

Prognoza rozwoju globalnego rynku zarządzania relacjami z klientami

(w miliardach USD)



Kolejny krok w rozwoju produktu

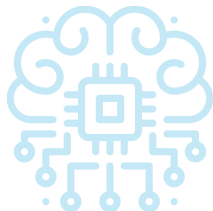
Spółka rozwija produkt w kierunku kompleksowego oprogramowania zarządzania danymi. Jego zadaniem jest wsparcie planowania zasobów organizacji w oparciu o jedną bazę danych dla wszystkich działów - od sprzedaży, przez produkcję i magazyn, aż po finanse i księgowość.

Zarówno ten system, jak i CRM służą do zarządzania i zwiększania efektywności procesów w firmie. Korzyścią jest fakt, że oprogramowanie zarządzania danymi obejmuje procesy w całej organizacji, a system CRM zazwyczaj koncentruje się wyłącznie na relacjach z klientami.

Plany strategiczne

Zwiększenie przychodów z usług wdrożeniowych

Dalszy rozwój produktu o rozwiązania charakterystyczne dla systemu zarządzania danymi, umiejętne budowanie marki oraz obecność na rynku NewConnect **wzmocnią wizerunek Spółki wśród dużych organizacji**, co pozwoli jej na **bezpośrednie konkurowanie z innymi podmiotami** w przetargach dotyczących wdrażania dedykowanych systemów dla organizacji z sektora publicznego i prywatnego.



Wzbogacenie systemu o rozwiązania przyszłości

Podążając za licznymi wyzwaniami biznesowymi oraz zmianami technologicznymi, Spółka zamierza rozbudować oprogramowanie YetiForce o **innowacyjny komponent rozwiązań z zakresu sztucznej inteligencji, uczenia maszynowego oraz automatyzacji procesów**, które będą grupowane dla konkretnej grupy podmiotów, a następnie proponowane jako rozwiązania specyficznych problemów dla danej branży.

Rozwój programu partnerskiego

Spółka zakłada dotarcie z **nową propozycją współpracy partnerskiej** do licznej grupy członków Społeczności. Znajomość systemu YetiForce, utrzymywanie długoterminowych relacji oraz oferowane korzyści dla potencjalnych partnerów mają wpłynąć na **większą sprzedaż usług oraz dodatków** rozszerzających możliwości oprogramowania, co przełoży się na **wzrost przychodów**.



Plany strategiczne

Rozszerzenie oferty Marketplace

Atrakcyjna forma rozliczania partnerów ma przyczynić się do **regularnego dodawania w Marketplace wartościowych dodatków** zwiększających możliwości YetiForce. Celem Spółki jest **rozwiniecie oprogramowania**, które będzie pokrywało kompleksowo procesy biznesowe wykorzystywane przez zdecydowaną większość organizacji na świecie, **stając się pierwszym wyborem** dla potencjalnych klientów.



Wzmocnienie obecności na rynkach zagranicznych

Strategia Spółki zakłada intensyfikację działań związanych z **rozszerzeniem działalności o rynki zagraniczne**. W pierwszej kolejności mają one być nakierowane na Stany Zjednoczone, z których pochodzi 14% rejestracji systemu i jest to dwukrotnie więcej niż liczba rejestracji z Polski. Działania prowadzone na rynku amerykańskim będą w znacznym stopniu zrozumiałe w innych krajach anglosaskich, co powinno ułatwić wejście na takie rynki, jak brytyjski, irlandzki czy kanadyjski.



Dynamiczna akwizycja użytkowników

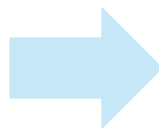
Spółka w latach 2023-2024 planuje przeznaczyć środki na pozyskiwanie użytkowników. **Ulepszenie oferty**, wzmożona aktywność w serwisach rankingowych oraz prowadzenie działań z zakresu content marketingu i SEM/SEO, a także **wdrożenie nowych procesów sprzedażowych** mają przyczynić się nie tylko do wzrostu popularności systemu YetiForce, ale także do **zwiększenia sprzedaży usług i dodatków** dostępnych w Marketplace.



Dokąd zmierzamy?

YetiForce - dzisiaj

- ✓ Używanie oprogramowania na podstawie **licencji open source**
- ✓ System obsługuje **procesy** głównie w obszarze **zarządzania relacjami z klientami**
- ✓ Oprogramowanie oferowane dla firm z **wielu branż**
- ✓ Dostęp do bazy niemal **22 500 podmiotów** korzystających z systemu
- ✓ Sprzedaż usług i dodatków w Marketplace odbywa się głównie **organicznie** oraz przez **nielicznych partnerów**
- ✓ Realizacja projektów wdrożenia systemu dla **małych i średnich firm**
- ✓ Spółka posiada nieduży zespół specjalistów o **wysokich kompetencjach technicznych**



YetiForce - jutro

- ✓ Korzystanie z oprogramowania w oparciu o **model SaaS**
- ✓ System obsługuje **wszystkie procesy biznesowe** zachodzące w organizacji
- ✓ Wyspecjalizowane oprogramowanie oferowane dla firm z **określonych branż**
- ✓ **Monetyzacja** dostępnej bazy podmiotów użytkującej system
- ✓ Sprzedaż usług i dodatków w Marketplace odbywa się poprzez **aktywne działania** Spółki oraz przez **globalną sieć partnerów**
- ✓ Realizacja projektów wdrożenia systemu dla **średnich i dużych organizacji**
- ✓ Pozyskanie ekspertów z doświadczeniem we wdrażaniu systemów dla **korporacji** oraz w rozwoju sprzedaży w **modelu SaaS**

Firmy, które zmonetyzowały projekty open source



Firma Databricks, wywodząca się m.in. ze społeczności open source, łączy w sobie najlepsze hurtownie danych i data lake'i, oferując **otwartą i ujednoczoną platformę dla danych i sztucznej inteligencji**. Ponadto rozwija ona kilka projektów open source'owych. W 2022 roku firma ogłosiła, że jej **roczny przychód przekroczył 1 miliard dolarów**.



GitHub to serwis, który działa od 2008 roku i jest przeznaczony dla programistów. Mogą oni umieszczać w nim **programy open source** i **prywatne repozytoria**. W 2018 roku GitHub został przejęty przez Microsoft za kwotę **7,5 miliarda dolarów**. Obecnie z serwisu korzysta ponad **100 milionów deweloperów** i jest w nim utworzonych ponad **330 milionów repozytoriów**.



Magento to jedna z **najpopularniejszych na świecie platform do tworzenia systemów e-commerce**. Jej intensywny rozwój przez 11 lat oraz duża popularność wśród społeczności deweloperskiej sprawiły, że w 2018 roku **Adobe kupiło Magento za 1,68 mld dolarów**. Obecnie platforma jest rozwijana w dwóch wersjach - na licencji open source jako Magento Open Source oraz płatnej jako Adobe Commerce.

Dlaczego YetiForce?

Znacząca baza firm

System użytkuje niemal 22 500 firm i ta baza została zbudowana w sposób organiczny, bez wydawania dużych środków na marketing.

Skalowalność

Możliwość rozbudowy systemu w dowolnym momencie sprawia, że organizacje mogą go używać przez lata.

Model SaaS

Comiesięczna opłata za dostęp do systemu w chmurze lub za korzystanie z dodatków zapewnia stałe przepływy pieniężne.

Uznanie wśród Klientów

Głównym źródłem pozyskiwania nowych Klientów są polecenia innych Klientów, którzy już korzystają z oprogramowania.

Wykwalifikowany zespół

Zespół YetiForce to specjaliści z wieloletnim doświadczeniem we wdrażaniu i optymalizowaniu systemów informatycznych.



YetiForce

open to your needs

YetiForce S.A.

Aleja Jana Pawła II 22

00-133 Warszawa

KRS: 0000940956

NIP: 1180002425

REGON: 008163492

investors@yetiforce.com

yetiforce.com