

## Woodpecker.co chce zadebiutować na warszawskiej giełdzie

Woodpecker.co to wrocławska spółka technologiczna. Jej produkt - inteligentny asystent sprzedaży - ułatwia pozyskiwanie nowych klientów i utrzymywanie relacji poprzez automatyzację czasochłonnych procesów związanych z komunikacją biznesową. Z oferowanej w modelu SaaS aplikacji korzysta ponad 3 tys. firm w 70 krajach na całym świecie. Spółka w najbliższych tygodniach chce przeprowadzić publiczną ofertę akcji do 2,5 mln EUR, a na przełomie II i III kwartału zadebiutować na warszawskiej giełdzie.

*- Stworzyliśmy innowacyjne narzędzie o globalnym zasięgu. Prawie połowa naszych klientów pochodzi z USA. Dynamicznie zwiększamy skalę działalności i już jesteśmy spółką rentowną. Planowana oferta publiczna i debiut na giełdzie to ważny krok w naszej historii i kolejny etap rozwoju. Liczymy, że przełoży się to na wzrost rozpoznawalności i transparentności, a w konsekwencji na dalszy dynamiczny wzrost biznesu. – komentuje Mateusz Tarczyński, prezes zarządu Woodpecker.co.*

Oprogramowanie Woodpecker.co wspiera procesy komunikacji towarzyszącej m.in. aktywnej sprzedaży, pozyskiwaniu partnerów biznesowych, podtrzymywaniu relacji czy rekrutacji kandydatów. Działa jak pełnoetatowy asystent sprzedaży: pomaga zarządzać procesami, wysyła spersonalizowane wiadomości sprawiające wrażenie pisanych osobiście, a także przypomina o kontakcie. Inteligentne algorytmy wykrywają odpowiedzi i oceniają, czy dana osoba jest zainteresowana ofertą, a w efekcie czy należy przerwać, czy kontynuować komunikację. Twórcy aplikacji szacują, że pozwala zaoszczędzić około 20 godzin pracy tygodniowo.

*- Pomagamy firmom w budowaniu relacji biznesowych. Dostarczamy dedykowane oprogramowanie w modelu SaaS, które automatyzuje proces komunikacji w oparciu o zaawansowane algorytmy, zwiększające jej efektywność. Można to porównać do pracy osobistego asystenta dla profesjonalistów z obszaru sprzedaży, marketingu, HR i PR, przy czym jest znacznie tańsze i skuteczniejsze. – komentuje Mateusz Tarczyński, prezes zarządu Woodpecker.co.*

Narzędzie Woodpecker.co wyróżnia się na rynku łatwością implementacji, wysokim poziomem bezpieczeństwa oraz najwyższą dostarczalnością. Możliwość integracji z kilkudziesięcioma popularnymi narzędziami (np. Gmail, Zapier, Pipedrive) pozwala na jeszcze większą automatyzację procesów. Usprawnienia oferowane przez polską spółkę doceniło już ponad 3 tys. klientów z 70 krajów, w tym tak znane firmy jak TransferWise, Bolt, czy Gartner. Firmy z Polski stanowią około 10 proc. klientów.

Woodpecker.co rozpoczął swoją działalność w 2015 r. i jeszcze w tym samym roku przyciągnął jako inwestora fundusz Tar Heel Capital Pathfinder. Od tego czasu spółka dynamicznie rośnie, skokowo zwiększając skalę swojej działalności: w 2017 r. osiągnęła próg rentowności, a już w 2020 r. zanotowała 10 mln zł przychodu i 0,9 mln zł zysku netto. W kwietniu 2021 r. mogła pochwalić się 3,7 mln USD ARR

(rocznie powtarzany przychód z abonamentu) oraz 310 tys. USD MRR (miesięcznie powtarzany przychód z abonamentu).

- *Woodpecker.co prowadzi rentowną i wysokomarżową działalność. Spółka już dawno osiągnęła odpowiednią trakcję, co pozwala jej dynamicznie zwiększać skalę poprzez pozyskiwanie kolejnych klientów. Ogromną wartością jest także zespół founderów, którzy mogą pochwalić się bardzo długą listą osiągnięć biznesowych i serią udanych exitów. Model biznesowy oraz specyfika działalności spółki Woodpecker.co bardzo przypomina LiveChat, z którym jako grupa Tar Heel Capital także byliśmy związani inwestycyjnie.* – mówi Radosław Czyrko, Partner Zarządzający w Tar Heel Capital Pathfinder.

Woodpecker.co planuje dalszą penetrację rynku poprzez zwiększenie udziału rynkowego oraz rozszerzanie bazy klientów. Spółka zamierza także rozbudowywać swoje narzędzie o możliwość automatyzacji komunikacji prowadzonej za pośrednictwem kolejnych kanałów, tj. telefonicznie i poprzez social media. Planuje w ten sposób dotrzeć do nowych klientów z różnych branż.

\*\*\*

#### **O Woodpecker.co:**

Woodpecker.co to spółka technologiczna dostarczająca oprogramowanie w modelu SaaS, które pomaga zwiększyć efektywność pracy poprzez inteligentną automatyzację procesów komunikacji biznesowej. Oprogramowanie wykorzystuje zaawansowane algorytmy, które pomagają zarządzać komunikacją i automatycznie wysyłają spersonalizowane komunikaty, wykrywają odpowiedzi i przypominają o kontakcie.

Narzędzie Woodpecker.co znajduje swoje zastosowanie m.in. podczas aktywnej sprzedaży, pozyskiwania partnerów biznesowych, przypominaniu o sobie klientom, czy też rekrutacji pracowników. Rozwiązanie wyróżnia się łatwością implementacji, wysokim bezpieczeństwem oraz najwyższą dostarczalnością. Woodpecker.co pracuje z ponad 3 tys. klientów z 70 krajów, z których prawie połowa to firmy z USA.

Kontakt dla mediów:

**Paweł Strzyżewski**

InnerValue Investor Relations

[p.strzyzewski@innervalue.pl](mailto:p.strzyzewski@innervalue.pl)

+48 506 229 863

**Mateusz Paradowski**

InnerValue Investor Relations

[m.paradowski@innervalue.pl](mailto:m.paradowski@innervalue.pl)

+48 516 089 279