

Informacje o spółce

Woodpecker.co Spółka Akcyjna
ul. Krakowska 29D,
50-424 Wrocław
500-730-530
office@woodpecker.co
<https://www.woodpecker.co/>

Sąd Rejonowy dla
Wrocławia – Fabrycznej we
Wrocławiu, VI Wydział
Gospodarczy Krajowego
Rejestru Sądowego

KRS: 0000896179
REGON: 361814645
NIP: 8992769178

Zarząd



Mateusz Tarczyński
Prezes Zarządu

Maciej Cieśla
Wiceprezes Zarządu

Małgorzata Sikora
Członek Zarządu

1.

Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe

Bilans na dzień 30.09.2023 (w PLN)

AKTYWA	30.09.2023	30.09.2022
A. AKTYWA TRWAŁE	10 651 703,20	6 047 996,22
I. Wartości niematerialne i prawne	9 865 159,43	5 445 333,93
1. Koszty zakończonych prac rozwojowych	3 313 476,29	1 800 705,90
2. Wartość firmy	-	-
3. Inne wartości niematerialne i prawne	58 047,11	169 285,54
4. Zaliczki na wartości niematerialne i prawne	6 493 636,03	3 475 342,49
II. Rzeczowe aktywa trwałe	290 390,81	314 160,83
1. Środki trwałe	290 390,81	306 575,83
a) grunty (w tym prawo wieczystego użytkowania gruntu)	-	-
b) budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	195 665,82	223 126,38
c) urządzenia techniczne i maszyny	94 724,99	83 449,45
d) środki transportu	-	-
e) inne środki trwałe	-	-
2. Środki trwałe w budowie	-	7 585,00
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie	-	-
III. Należności długoterminowe	-	-
1. Od jednostek powiązanych	-	-
2. Od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	-	-
3. Od pozostałych jednostek	-	-
IV. Inwestycje długoterminowe	-	-
1. Nieruchomości	-	-
2. Wartości niematerialne i prawne	-	-
3. Długoterminowe aktywa finansowe	-	-
4. Inne inwestycje Długoterminowe	-	-
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	496 152,96	288 501,46
1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	496 152,96	288 501,46
2. Inne rozliczenia międzyokresowe	-	-
B. AKTYWA OBROTOWE	5 491 181,64	5 481 562,63
I. Zapasy	141 017,08	68 639,76
1. Materiały	-	-
2. Półprodukty i produkty w toku	-	-
3. Produkty gotowe	-	-
4. Towary	-	-
5. Zaliczki na dostawy	141 017,08	68 639,76

B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	4 895 402,27	3 774 380,94
I. Rezerwy na zobowiązania	726 408,41	397 281,50
1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	233 611,79	87 065,54
2. Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	130 927,25	58 408,70
- długoterminowa	-	-
- krótkoterminowa	130 927,25	58 408,70
3. Pozostałe rezerwy	361 869,37	251 807,26
- długoterminowa	-	-
- krótkoterminowa	361 869,37	251 807,26
II. Zobowiązania długoterminowe	-	-
1. Wobec jednostek powiązanych	-	-
2. Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	-	-
3. Wobec pozostałych jednostek	-	-
a) kredyty i pożyczki	-	-
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	-	-
c) inne zobowiązania finansowe	-	-
d) zobowiązania wekslowe	-	-
e) inne	-	-
III. Zobowiązania krótkoterminowe	2 560 049,73	1 815 406,84
1. Wobec jednostek powiązanych	-	-
a) z tytułu dostaw i usług	-	-
b) inne	-	-
2. Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	-	-
a) z tytułu dostaw i usług	-	-
b) inne	-	-
3. Wobec pozostałych jednostek	2 473 991,03	1 815 406,84
a) kredyty i pożyczki	-	-
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	-	-
c) inne zobowiązania finansowe	-	-
d) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	1 588 566,10	934 282,88
- do 12 miesięcy	1 588 566,10	934 282,88
- powyżej 12 miesięcy	-	-
e) zaliczki otrzymane na dostawy	-	-
f) zobowiązania wekslowe	-	-
g) z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	473 525,59	512 359,29
h) z tytułu wynagrodzeń	405 572,04	352 150,24
i) inne	6 327,30	16 614,43
4. Fundusze specjalne	86 058,70	-
IV. Rozliczenia międzyokresowe	1 608 944,13	1 561 692,60
1. Ujemna wartość firmy	-	-
2. Inne rozliczenia międzyokresowe	1 608 944,13	1 561 692,60
- długoterminowe	-	-
- krótkoterminowe	1 608 944,13	1 561 692,60
PASYWA RAZEM:	16 142 884,84	11 529 558,85

5.4. Strata z lat ubiegłych na początek okresu	-	-
a) zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	-	-
b) korekty błędów podstawowych	-	-
5.5. Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	-	-
a) zwiększenia	-	-
b) zmniejszenia, tytułu:	-	-
- podziału wyniku	-	-
5.6. Strata z lat ubiegłych na koniec okresu	-	-
5.7. Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu	123 504,78	123 504,48
6. Wynik netto	1 640 862,78	3 278 565,81
a) zysk netto	1 640 862,78	3 278 565,81
b) strata netto	-	-
c) odpisy z zysku	-	-
II. Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	11 247 482,57	7 755 177,91
III. Kapitał własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	-	-

Rachunek przepływów pieniężnych za okres 01.07.2023 – 30.09.2023 i 01.01.2023 – 30.09.2023 (w PLN)

	01.07.2023 30.09.2023	01.07.2022 30.09.2022	01.01.2023 30.09.2023	01.01.2022 30.09.2022
A. PRZEPIYBY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ				
I. Zysk (strata) netto	143 373,08	1 198 043,49	1 640 862,78	3 278 565,81
II. Korekty razem	1 794 523,99	679 831,70	2 310 981,19	1 777 912,96
1. Amortyzacja	559 508,49	290 812,75	1 679 042,10	749 374,02
2. Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	-	-	-	-
3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	-	-	-	-
4. Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	-	-	-	-
5. Zmiana stanu rezerw	26 292,74	39 314,18	22 092,83	40 003,41
6. Zmiana stanu zapasów	10 000,00	- 16 781,71	- 103 686,59	- 3 544,95
7. Zmiana stanu należności	1 026 828,79	- 66 466,42	347 794,79	7 456,84
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	97 991,11	247 673,06	595 286,17	612 542,09
9. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	73 902,86	185 279,84	- 229 548,11	372 081,55
10. Inne korekty	-	-	-	-
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I +/-II)	1 937 897,07	1 877 875,19	3 951 843,97	5 056 478,77
B. PRZEPIYBY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ				
I. Wpływy	-	-	-	-
1. Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	-	-	-	-
2. Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i Prawne	-	-	-	-
3. Z aktywów finansowych, w tym:	-	-	-	-
a) w jednostkach powiązanych	-	-	-	-
b) w pozostałych jednostkach	-	-	-	-
- odsetki	-	-	-	-

4. Inne wpływy inwestycyjne	-	-	-	-
II. Wydatki	1 767 884,52	1 071 207,49	5 026 982,78	2 754 330,32
1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1 767 884,52	1 071 207,49	5 026 982,78	2 754 330,32
2. Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	-	-	-	-
3. Na aktywa finansowe	-	-	-	-
4. Inne wydatki inwestycyjne	-	-	-	-
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	- 1 767 884,52	- 1 071 207,49	- 5 026 982,78	- 2 754 330,32
C. PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ				
I. Wpływy	-	-	-	-
1. Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych	-	-	-	-
2. Kredyty i pożyczki	-	-	-	-
3. Emisja dłużnych papierów wartościowych	-	-	-	-
4. Inne wpływy finansowe	-	-	-	-
II. Wydatki	-	-	-	-
1. Nabycie udziałów (akcji) własnych	-	-	-	-
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	-	-	-	-
3. Inne niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału Zysku	-	-	-	-
4. Spłaty kredytów i pożyczek	-	-	-	-
5. Wykup dłużnych papierów wartościowych	-	-	-	-
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	-	-	-	-
7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	-	-	-	-
8. Odsetki	-	-	-	-
9. Inne wydatki finansowe	-	-	-	-
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	-	-	-	-
D. PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO, RAZEM (A.III+/-B.III+/-C. III)	170 012,55	806 667,70	- 1 075 138,81	2 302 148,45
E. BILANSOWA ZMIANA ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH, W TYM	170 012,55	806 667,70	- 1 075 138,81	2 302 148,45
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	-	-	-	-
F. ŚRODKI PIENIĘŻNE NA POCZĄTEK OKRESU	3 893 165,71	4 016 447,13	5 138 317,07	2 520 966,38
G. ŚRODKI PIENIĘŻNE NA KONIEC OKRESU (F+/-D), W TYM	4 063 178,26	4 823 114,83	4 063 178,26	4 823 114,83
- o ograniczonej możliwości dysponowania	-	300 000,00	-	300 000,00

niematerialnych i prawnych. Poprawność przyjętych okresów i stawek amortyzacyjnych podlega okresowej weryfikacji.

Środki trwałe w budowie wycenia się w wysokości ogółu kosztów pozostających w bezpośrednim związku z ich nabyciem, pomniejszonych o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

Środki trwałe w budowie nie są amortyzowane do momentu zakończenia ich budowy i oddania do użytkowania.

Koszty zakończonych prac rozwojowych.

Wstępne ujęcie kosztów ponoszonych na prace rozwojowe następuje na koncie zaliczek na wartości niematerialne i prawne, gdzie są wykazywane w bilansie do czasu zakończenia tych prac. Po zakończeniu prac rozwojowych, jeśli ich wyniki spełniają warunki określone w art.33 ust 2. ustawy o rachunkowości, to ujmowane są w ewidencji wartości niematerialnych i prawnych oraz są amortyzowane wg stawki 33,3%. Jeżeli nie spełniają powyższych warunków, to obciążają koszty okresu (pozostałe koszty operacyjne), w którym zostały zakończone.

Należności i zobowiązania

Należności wyceniane są w kwocie wymaganej zapłaty z zachowaniem zasady ostrożności. Zobowiązania wyceniane są w kwocie wymagającej zapłaty.

Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych

Środki pieniężne w banku i kasie wyceniane są według wartości nominalnej.

Rozliczenia międzyokresowe kosztów

Czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów dokonywane są w odniesieniu do poniesionych kosztów dotyczących przyszłych okresów sprawozdawczych.

Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów dokonywane są w wysokości prawdopodobnych zobowiązań przypadających na bieżący okres sprawozdawczy.

Rezerwy na zobowiązania

Rezerwy na zobowiązania wycenia się w uzasadnionej, wiarygodnie oszacowanej wartości.

Rozliczenia międzyokresowe przychodów

Rozliczenia międzyokresowe przychodów dokonywane są z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny i obejmują równowartość otrzymanych lub należnych od kontrahentów środków z tytułu świadczeń, których wykonanie nastąpi w następnych okresach sprawozdawczych.

Ustalanie wyniku finansowego

Przychody i koszty są ujmowane zgodnie z zasadą memoriału, tj. w roku obrotowym, którego dotyczą, niezależnie od terminu otrzymania lub dokonania płatności. Spółka sporządza rachunek zysków i strat w wariancie porównawczym.

Za przychody i zyski Spółka uznaje uprawdopodobnione powstanie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zwiększenia wartości aktywów, albo zmniejszenia wartości zobowiązań, które doprowadzą do wzrostu kapitału własnego lub zmniejszenia jego niedoboru w sposób inny, niż wniesienie wkładów przez udziałowców lub właścicieli.

Przez koszty i straty jednostka rozumie uprawdopodobnione zmniejszenia w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zmniejszenia wartości aktywów, albo zwiększenia wartości zobowiązań i rezerw, które doprowadzą do zmniejszenia kapitału własnego lub zwiększenia jego niedoboru w sposób inny, niż wycofanie środków przez udziałowców lub właścicieli.

Na wynik finansowy netto składają się:

- wynik działalności operacyjnej, w tym z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych (pośrednio związanych z działalnością operacyjną jednostki),
- wynik operacji finansowych,
- obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego, którego podatnikiem jest jednostka, i płatności z nim zrównanych, na podstawie odrębnych przepisów.

Opodatkowanie

Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat obejmuje część bieżącą i część odroczoną. Bieżące zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego jest naliczane zgodnie z przepisami podatkowymi. Wykazywana w rachunku zysków i strat część odroczonego stanowi różnicę pomiędzy stanem rezerw i aktywów z tytułu podatku odroczonego na koniec i na początek okresu sprawozdawczego. Wysokość rezerwy i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się przy uwzględnieniu stawek podatku dochodowego obowiązujących w roku powstania obowiązku podatkowego.

Aktywa z tytułu odroczonego podatku oraz rezerwy na podatek odroczony są w bilansie prezentowane oddzielnie.

Szacunki Zarządu

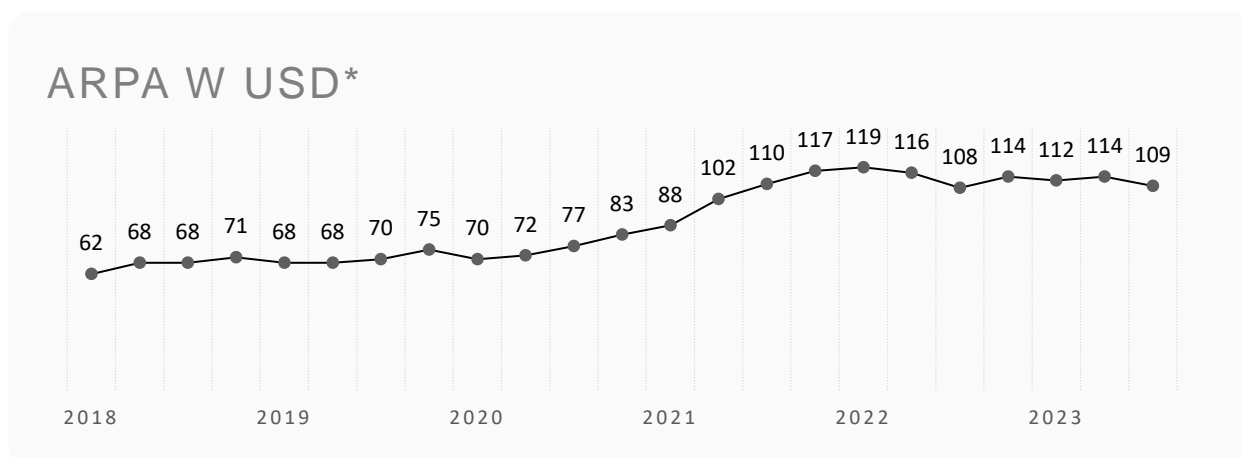
Sporządzenie sprawozdania finansowego wymaga od Zarządu Spółki dokonywania pewnych szacunków i założeń, które znajdują odzwierciedlenie w sprawozdaniu finansowym oraz w dodatkowych informacjach i objaśnieniach do sprawozdania. Rzeczywiste wyniki mogą różnić się od wyników szacunków. Szacunki Zarządu Spółki dotyczą m.in. utworzonych odpisów aktualizujących, rezerw, rozliczeń międzyokresowych oraz przyjętych stawek amortyzacyjnych, podatków odroczonego.

Transakcje w walutach obcych

Na dzień bilansowy aktywa i pasywa wyrażone w walutach innych niż polski złoty są przeliczane na złote polskie przy zastosowaniu obowiązującego na ten dzień średniego kursu ustalonego dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski. Powstałe z przeliczenia różnice kursowe ujmowane są odpowiednio w pozycji przychodów lub kosztów finansowych lub w przypadkach określonych przepisami kapitalizowane w wartości aktywów.

Q3 2023	Cold Email	Agency	Sales Asistant
Udział wpływów z abonamentów w przychodach Emitenta	60,67%	36,18%	3,15%

W trzecim kwartale 2023 roku ARPA (ang. Average Revenue per Account) wyniosła 109 USD, co oznacza spadek o 5 USD w stosunku do poprzedniego kwartału i wzrost 1 USD r/r. Spadek ARPA spowodowany był przede wszystkim mniejszym wzrostem zaangażowania największych klientów Spółki.



*ARPA liczona jest na podstawie przychodu MRR, bez uwzględnienia rozliczenia przychodów w czasie

Struktura geograficzna wg. rynków sprzedaży pozostaje na podobnym poziomie w stosunku do poprzedniego kwartału. W trzecim kwartale 2023 roku Spółka posiadała aktywnych klientów ze 101 krajów w porównaniu do 99 w analogicznym okresie 2022 roku.

Struktura geograficzna przychodów Spółki

Kraj	Q3 2022	Q3 2023	Różnica r/r
Stany Zjednoczone	40,93%	39,37%	-1,56 p.p.
Wielka Brytania	10,05%	11,48%	1,43 p.p.
Niemcy	8,62%	10,30%	1,68 p.p.
Polska	10,94%	10,21%	-0,73 p.p.
Francja	4,54%	4,53%	-0,01 p.p.
Pozostałe	24,92%	24,11%	-0,81 p.p.

Na dzień 30.09.2023 roku Spółka dysponowała zasobami gotówki w wysokości 4 063 178,26 zł, co oznacza spadek o 759 936,57 tys. zł w stosunku do okresu porównywalnego poprzedniego roku oraz wzrost 170 012,55 tys. zł w kwartale. W opinii Zarządu obecny poziom gotówki pozwala na zachowanie bezpiecznego marginesu dla operacji Spółki w przypadku wystąpienia niekorzystnych, przejściowych zjawisk rynkowych (w tym kursowych) oraz tworzy możliwość rozważenia dodatkowych inwestycji rozwojowych, które pozwoliłyby na przyspieszenie wzrostu Spółki w ramach przyjętej strategii. W dniu 6 września 2023 roku Spółka podpisała dodatkowo umowę na możliwość skorzystania z linii kredytowej w rachunku bieżącym. Na dzień 30.09.2023 spółka nie korzystała z finansowania dłużnego.

W trzecim kwartale 2023 roku, Spółka wydała nową, oczekiwaną przez klientów funkcjonalność o nazwie „Inbox Rotation”. Pozwala ona na „inteligentną” i efektywną wysyłkę kampanii e-mailowych z wykorzystaniem wielu skrzynek pocztowych jednocześnie. Rozwiązanie korzysta z autorskiego, innowacyjnego algorytmu spółki do zarządzania dystrybucją e-maili. Funkcjonalność pozwala na zwiększenie wskaźników dostarczalności oraz reakcji na wiadomości, co pozytywnie wpływa na realizację celów biznesowych klientów. Dzięki wprowadzeniu „Inbox Rotation”, Spółka uruchomiła kolejne kluczowe rozwiązanie w aplikacji, oferując klientom zaawansowane i efektywne rozwiązania optymalizujące kampanie e-mailowe oraz zwiększające ochronę reputacji domenowej i mailowej klientów.

W trzecim kwartale Spółka podjęła decyzję o przeorganizowaniu cennika swoich produktów. Decyzja o zmianie metryk rozliczeniowych na model oparty o użytkowanie produktów jest strategicznym krokiem, mającym na celu zbliżenie oferty do rzeczywistych potrzeb i oczekiwań użytkowników, a także odpowiedzią na dynamicznie zmieniające się warunki rynkowe. Nowy model cenowy ma za zadanie zapewnić większe możliwości długoterminowej skalowalności biznesu, umożliwiając przenoszenie użytkowników na wyższe progi cenowe w miarę ich wzrostu oraz potencjalną sprzedaż dodatkowych usług.

Planowana zmiana metryk rozliczeniowych zostanie wprowadzona dla większości użytkowników w ostatnim kwartale bieżącego roku. Prace nad nowym cennikiem były intensywnym procesem, w który zaangażowana była duża część zespołów. Zmiany metryk rozliczeniowych mają na celu nie tylko adaptację do potrzeb rynku, ale także otwarcie nowych możliwości, takich jak budowa marketplace dla zewnętrznych dostawców, co stanowić będzie nowy kanał generowania przychodów dla Spółki. Dodatkowo, warto podkreślić, że pełne korzyści z nowo wprowadzonej funkcji „Inbox Rotation” zostaną zrealizowane dopiero w momencie wdrożenia nowego cennika.

W minionym kwartale Spółka kontynuowała strategiczne działania ukierunkowane na rozwój produktu Woodpecker Agency, m.in. wprowadzając innowacyjne rozwiązanie White Label. Pozwala ono na udostępnianie aplikacji klientom agencji pod własną domeną i z indywidualnym brandingiem agencji, podkreślając profesjonalizm i spersonalizowany charakter świadczonych usług.

White Label nie tylko oferuje możliwość dostosowania wizualnego aspektu aplikacji, takiego jak logotyp, sygnet, favicon czy kolory, ale również udostępnia klientom agencji bogaty zestaw funkcji i danych, które pomagają w głębszym zrozumieniu prowadzonych kontaktów sprzedażowych. Szczegółowa analiza kampanii w Woodpecker Agency została wzbogacona o dwie nowe metryki: "prospects reached to get 1 reply" oraz "prospects reached to get 1 interested". Oferują one informacje na temat efektywności kampanii, pokazując ilu potencjalnych klientów trzeba było skontaktować, aby otrzymać jedną odpowiedź czy jedno zainteresowanie.

W sierpniu produkt Agency został wzbogacony opcją dodawania slotów LinkedIn. Dzięki tej funkcji, agencje zyskały możliwość przeprowadzania dwukanałowych kampanii, które łączą w sobie działania prowadzone za pośrednictwem e-maili oraz poprzez platformę LinkedIn. To rozwiązanie zostało zaimplementowane przy użyciu integracji przygotowanej przez zespół Sales Assistant we współpracy z Dux-Soup.

W trakcie trzeciego kwartału Spółka udoskonaliła funkcjonalności kampanii z użyciem automatyzacji LinkedIn w ramach aplikacji Sales Assistant. Najważniejszym rezultatem była implementacja funkcji umożliwiającej użytkownikom odbiór i przeglądanie wiadomości przychodzących z LinkedIn bezpośrednio w interfejsie aplikacji. To rozwiązanie pozwala na bezproblemową komunikację i zarządzanie interakcjami z sieci LinkedIn, bez konieczności opuszczania aplikacji Sales Assistant.

Spółka koncentrowała się również na zwiększeniu wydajności Skrzynki odbiorczej w aplikacji. Ulepszenia miały na celu usprawnienie pracy największych klientów, dla których czas spędzony na obsłudze komunikacji ma istotne znaczenie. Optymalizacja ładowania oraz bardziej responsywny interfejs użytkownika pozwoliły na bardziej efektywną pracę z aplikacją, co przekłada się na lepsze zarządzanie

czasem i zwiększenie ogólnej satysfakcji użytkowników. Działaniem dopełniającym automatyzację LinkedIn było umożliwienie użytkownikom tworzenia kampanii składających się z 16 kroków.

W trzecim kwartale Spółka wprowadziła funkcję Smart Autoreplies dla wszystkich produktów Woodpecker. Projekt ten, oparty na integracji z OpenAI, wykorzystuje sztuczną inteligencję do identyfikowania automatycznych odpowiedzi (autoresponderów) oraz analizowania zawartych w nich informacji. Dzięki temu, system automatycznie określa optymalną datę dla ponownego nawiązania kontaktu z odbiorcą, eliminując konieczność ręcznego przeglądania odpowiedzi i ustawiania dat. Funkcja ta uwzględnia również dni wolne od pracy, takie jak weekendy i święta, co znacząco podnosi efektywność planowania działań komunikacyjnych i usprawnia pracę użytkowników.

We wrześniu Spółka rozpoczęła pracę nad projektem "AI for Leaders", który został zainicjowany z zamiarem stworzenia najbardziej wiarygodnej platformy edukacyjnej dla liderów biznesu w kontekście niezbędnych narzędzi opartych na sztucznej inteligencji. W wyniku drobiazgowej analizy ponad 8000 dostępnych online narzędzi AI, zidentyfikowano 150, które wyróżniają się swoją niezawodnością i znaczącym wpływem na prowadzenie biznesu, i które powinny być rozważone przez decydentów w sektorze biznesowym.

W ramach realizacji projektu "AI for Leaders", planowane są webinary, które będą miały miejsce przy współpracy z Microsoft AI. Podczas tych sesji, założyciele wyselekcjonowanych narzędzi AI będą mieć możliwość prezentacji i dyskusji na temat możliwości, jakie oferują ich rozwiązania, umożliwiając liderom biznesu uzyskanie wartościowych informacji i praktycznej wiedzy dotyczącej implementacji i wykorzystania AI w ich organizacjach.

W ramach inicjatyw marketingowych w trzecim kwartale, Spółka skoncentrowała się na rozwijaniu istniejących partnerstw oraz tworzeniu nowych sojuszy z renomowanymi firmami i ekspertami branżowymi. Działania miały na celu wymianę zasięgów marketingowych i zwiększenie widoczności wśród potencjalnych klientów.

Dodatkowo, Spółka zainicjowała premierę nowego formatu contentowego - "Cold Email Duel". Jest to seria wideo, gdzie eksperci z grupy Woodpeckera stawiają czoła najbardziej palącym pytaniom zadawanym przez użytkowników YouTube'a, dotyczącym cold emailingu i powiązanych z nim zagadnień. Format ten nie tylko wzmocnił pozycję edukacyjną firmy, ale także poszerzył jej zasięg w kanale wideo, będącym jednym z kluczowych medium w dzisiejszej komunikacji marketingowej.

W dniu 20 września 2023 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy (NWZA) postanowiło o ubieganiu się przez Spółkę o dopuszczenie oraz wprowadzenie do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie wszystkich akcji Spółki. NWZA postanowiło również, że sprawozdania finansowe Spółki będą sporządzane zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, przy czym pierwsze sprawozdanie zgodne z tymi standardami zostanie sporządzone za rok obrotowy kończący się w dniu 31 grudnia 2023 roku. Pierwsze koszty związane z powyższymi procesami są już ujęte w wynikach finansowych trzeciego kwartału.

W 3 kwartale 2023 roku Spółka konsekwentnie kontynuowała strategię rozwoju w obszarze obecnych rynków działalności, systematycznie rozwijając oprogramowanie oferowane w modelu SaaS. Istotne projekty zwiększające innowacyjność oferowanego oprogramowania oraz obsługi klienta omówione są w punkcie 6. niniejszego raportu kwartalnego.

4.

Stanowisko odnośnie do możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie kwartalnym

Zarząd ocenia możliwość realizacji prognozy na rok 2023 przedstawionej w Dokumencie Informacyjnym w zakresie realizacji sprzedaży jako prawdopodobną i wyniku netto mało prawdopodobną do zrealizowania ze względu na istotne koszty inwestycji poniesione w pierwszych trzech kwartałach 2023 roku w nowe produkty oraz dalsze koszty z tym związane, które są planowane w czwartym kwartale. Na dzień 30.09.2023 roku prognoza sprzedażowa zrealizowana jest w 74,74%, a prognoza wyniku netto w wysokości 18,19%.

5.

Opis stanu realizacji działań i inwestycji Emitenta oraz harmonogramu ich realizacji

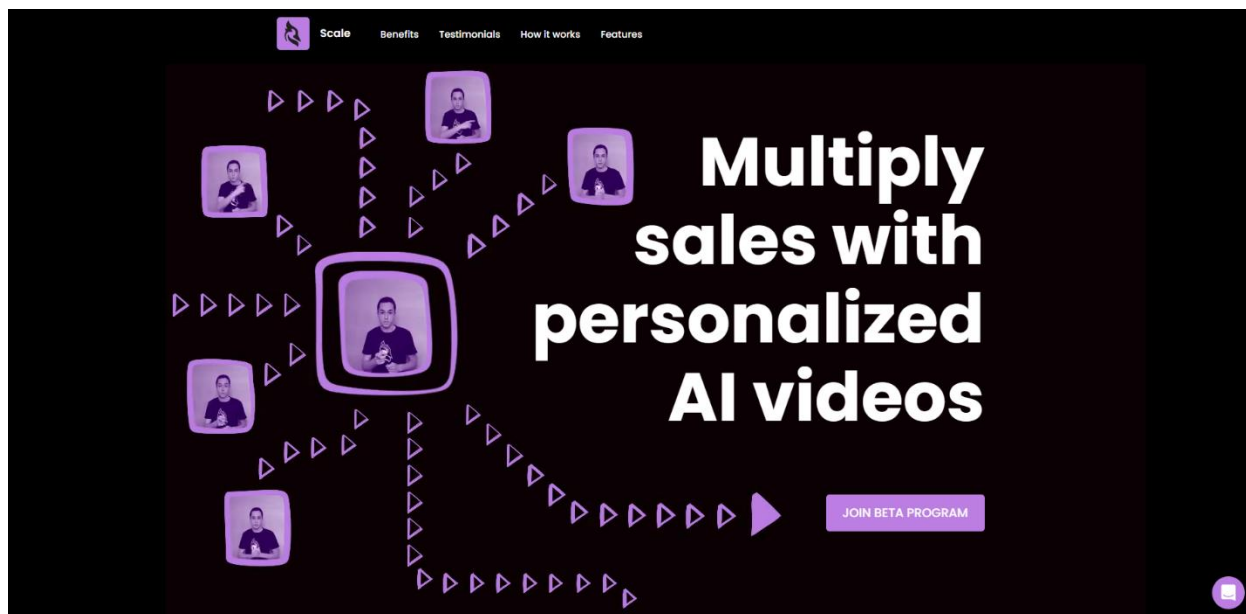
Nie dotyczy.

6.

Informacje na temat aktywności w zakresie wprowadzania rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie

W obszarze tworzenia zautomatyzowanych przekazów sprzedażowych video - zespół nowego produktu Woodpecker Scale skupił swoje działania na pracach wokół integracji Scale z Sales Assistant oraz Agency. Dzięki tym działaniom Scale w pierwszym kroku będzie dostępny w formie dodatkowego modułu w tych dwóch produktach. Udostępnienie wersji Beta produktu w tej formie umożliwi użytkownikom niemal natychmiastowe użycie wygenerowanych nagrań w kampanii Woodpeckera.

W minionym kwartale w beta testach Scale wzięło udział niemal 50 płatnych klientów. Duże globalne zainteresowanie ze strony nowych klientów przełożyło się na wspieranie przez Scale 28 języków m.in. (chiński, turecki, koreański, szwedzki, angielski, polski, niemiecki, francuski).



W trzecim kwartale zespół Prospects kontynuował intensywne prace nad produktem do prospectingu, zbliżając się do kluczowego momentu uruchomienia wersji Beta. Prototyp wtyczki do przeglądarki Chrome oraz webowej aplikacji do zarządzania znalezionymi prospectami, który został opracowany w poprzednich miesiącach, będzie integrowany z systemem logowania głównej aplikacji Woodpecker. Dzięki temu użytkownicy będą mogli płynnie korzystać z nowych narzędzi w ramach istniejącego ekosystemu produktów Woodpckera. Efetem ma być krótszy czas potrzebny na zaplanowanie i wykonanie kompleksowej kampanii marketingowej, koncentrując się na komunikacji e-mailowej. Eliminacja konieczności korzystania z wielu oddzielnych narzędzi nie tylko zwiększy wydajność użytkowników, ale również przyczyni się do poprawy ogólnej jakości i spójności prowadzonych działań marketingowych.

Jednocześnie, z sukcesem realizowana jest kampania marketingowa mająca na celu przyciągnięcie chętnych do udziału w testach Beta. Zgłoszenie się 300 osób z różnych części świata do programu pokazuje wyraźnie, że istnieje zapotrzebowanie na narzędzie prospectingowe, które uzupełni ofertę Spółki. Lista zapisanych użytkowników wciąż rośnie, co stanowi obiecujący sygnał przed oficjalnym startem Beta testów planowanych na listopad.

7.

Opis organizacji grupy kapitałowej, z wyszczególnieniem jednostek podlegających konsolidacji oraz jednostek nieobjętych konsolidacją

Na dzień 30.09.2023 roku Spółka nie tworzy grupy kapitałowej.

8.

Wskazanie przyczyn niesporządzenia sprawozdań skonsolidowanych przez podmiot dominujący lub przyczyn zwolnienia z konsolidacji w odniesieniu do każdej jednostki zależnej nieobjętej konsolidacją

Nie dotyczy.

9.

Wybrane dane finansowe wszystkich jednostek zależnych emitenta nieobjętych konsolidacją

Nie dotyczy.

10.

Informacje o strukturze akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających, na dzień przekazania raportu, co najmniej 5% głosów na walnym zgromadzeniu

Na dzień sporządzenia raportu struktura akcjonariatu kształtuje się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w liczbie głosów na WZA
Maciej Cieśla	1 109 000	1 109 000	22,18%	22,18%
Tar Heel Capital Pathfinder MT Limited	971 897	971 897	19,44%	19,44%
Kinga Tarczyńska*	586 583	586 583	11,73%	11,73%
Mateusz Tarczyński*	90 041	90 041	1,80%	1,80%
KFF Société	562 500	562 500	11,25%	11,25%
Pozostali	1 679 979	1 679 979	33,60%	33,60%
RAZEM	5 000 000	5 000 000	100%	100%

*podmioty zależne w związku z art. 87 ust. 1 pkt 5 w związku z art. 87 ust. 4 pkt 1 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o sp  kach publicznych.

11.

Informacje dotyczące liczby osób zatrudnionych przez emitenta, w przeliczeniu na pełne etaty

Liczba osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę oraz współpracujących z Woodpecker.co Spółka Akcyjna na dzień 30 września 2023 r. w przeliczeniu na pełne etaty:

Forma współpracy:	Liczba etatów na 31.03.2023	Liczba etatów na 30.06.2023	Liczba etatów na 30.09.2023
Umowa zlecenie (UZ)	4	6	5
B2B	57	57	58
Umowa o pracę (UoP)	51,55	55,25	54,25
Suma	112,55	118,25	117,25

Liczba osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę oraz współpracujących z Woodpecker.co Spółka Akcyjna na dzień 30 września 2023 r. w przeliczeniu na osoby:

Podział na działy w przeliczeniu na osoby	Stan na 31.03.2023		Stan na 30.06.2023		Stan na 30.09.2023	
	Uop/UZ	B2B	Uop/UZ	B2B	Uop/UZ	B2B
Zarząd, finanse i administracja	11	7	12	7	12	8
Sprzedaż	10	1	8	2	6	2
Dział obsługi klienta	10	4	10	4	10	2
Dział IT/produkt	16	39	20	38	21	41
Dział marketingu	10	6	12	6	11	5
Suma	114		119		118	

Na dzień 30 września 2023 r. Emitent zatrudniał 55 osób na podstawie umowy o pracę, ponadto współpracował z 63 osobami na podstawie umów cywilnoprawnych (umowy zlecenia, umowy o współpracy z działalnością gospodarczą).

Wrocław, 14.11.2023

Miejsce, data

Mateusz Tarczyński

Prezes Zarządu

Maciej Cieśla

Wiceprezes Zarządu