

voicetel

COMMUNICATIONS S.A.

RAPORT ZA III KWARTAŁ 2018 R.

tj. za okres od 01 lipca 2018 r. do 30 września 2018 r.

Sporządzony w dniu 13 listopada 2018 r.

Spis treści

I. Wprowadzenie	3
a. Pismo Prezesa	3
b. Nadchodzące wydarzenia	3
II. Informacje ogólne	4
a. Dane teleadresowe	5
b. Skład zarządu Spółki	5
c. Skład Rady Nadzorczej Spółki	5
d. Informacje na temat zatrudnienia	5
e. Wskazanie jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej	5
f. Opis działalności Voicetel Communications S.A.	6
III. Opis stanu realizacji działań i inwestycji Emitenta oraz harmonogramu ich realizacji	7
a. Technologia, usługi i produkty rozwijane przez Spółkę	8
i. Automatykacja procesów obsługi dzięki realizacji masowych kampanii outbound	10
ii. Brilliance – technologia rozumienia intencji człowieka prowadzenia nieliniowej konwersacji	11
iii. Dialla – pudełkowe rozwiązanie dla SME	12
iv. Custom development procesów automatycznej obsługi telefonicznej na rzecz korporacji	14
v. Kluczowe projekty oraz projekty wewnętrzne	16
b. Strategia rozwoju Spółki	18
i. Główne założenia strategii	18
ii. Kamienie milowe przyjętej strategii	20
iii. Roadmapa i obszary rozwoju Spółki	22
c. Postęp realizacji strategii rozwoju Spółki	24
i. Istotne dokonania i niepowodzenia Emitenta w raportowanym okresie oraz najważniejsze czynniki i zdarzenia mające wpływ na osiągnięte wyniki	24
ii. Istotne zdarzenia po dacie bilansowej	26
iii. Kategoryzacja uzyskanych w raportowanym okresie przychodów i poniesionych nakładów	27
iv. Informacja dotycząca prognoz wyników	29
IV. Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe	30
a. Informacje o zasadach przyjętych przy sporządzaniu raportu, w tym informacje o zmianach stosowanych zasad (polityki) rachunkowości	31
b. Zasady rachunkowości	32
c. Bilans Emitenta – Aktywa (w złotych)	33
d. Bilans Emitenta – Pasywa (w złotych)	34
e. Rachunek zysków i strat Emitenta (w złotych)	35
f. Rachunek przepływów pieniężnych Emitenta (w złotych)	36
g. Zestawienie zmian w kapitale własnym Emitenta (w złotych)	37
V. Informacja na temat aktywności Emitenta w zakresie inicjatyw nastawionych na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych	38
VI. Kontakt dla inwestorów	40
a. Lista kontaktów, działów, kluczowych osób	40
b. Media społecznościowe	40

Spotkanie z Inwestorami Indywidualnymi



27 września 2018 roku mina 32 piętrze budynku Golden Floor Tower w Warszawie odbyło się spotkanie z Inwestorami Indywidualnymi.

Program wydarzenia obejmował prezentacje:

Voicetel Communications S.A. oraz jej pozycja na światowym rynku Conversational AI

- Profil działalności Spółki
- Światowe trendy automatyzacji obsługi klienta
- Pozycja Spółki w branży Conversational AI

Obszary działalności Spółki

- Brilliance – przełom w komunikacji z klientem
- Główne obszary rozwoju Spółki (custom development, boty outboundowe, Dialla)
- Filozofia doboru oraz realizacji projektów

Dialla – wirtualna asystentka dla SME

- Kim jest Dialla i dla kogo jest tworzona?
- Dystrybucja Dialli w modelu partnerskim
- Krajobraz obsługi klienta po wdrożeniu Dialli

Plany rozwojowe Voicetel Communications S.A.

- Roadmapa, czyli plan działań i strategia rozwoju
- Rozwiązania Voicetel w językach obcych oraz eksport na rynki zagraniczne
- Planowane wolumeny sprzedaży na najbliższe lata

Omówienie wybranych pozycji bilansu

Pismo Prezesa Zarządu Spółki

do Akcjonariuszy Voicetel Communications S.A.

Szanowni Państwo,

Przekazujemy w Państwa ręce raport za kolejny, trzeci kwartał 2018 r. Dążymy do tego, aby oprócz lektury o bieżących dokonaniach (s. 25) oraz wynikach Spółki (s. 33-37), mieli Państwo okazję i możliwość dowiedzieć się jak najwięcej o naszym biznesie, technologii i rozwiązaniach – tym bardziej, że wciąż są one uznawane za nowość na rynku zarówno krajowym, jak i ogólnoswiatowym. W przyszłości sukcesywnie zamierzamy powiększać zakres informacyjny raportów w każdym z wyżej wymienionych obszarów – tak, aby móc Państwu przybliżyć jeszcze więcej istotnych dla Spółki informacji.

Miniony kwartał zaowocował dla Spółki możliwościami realizacji kolejnych projektów, które doskonale wpisują się w zaplanowaną ścieżkę rozwoju Voicetel. Kolejni klienci pozwalają nam doskonalić nie tylko same rozwiązania, ale także główne aktywo Spółki, jakim jest stojąca za każdym projektem technologia Brilliance. Wraz z generowaniem przychodów, projekty te pozwalają nam gromadzić coraz większy know-how, a tym samym sukcesywnie realizować strategię rozwoju kluczowego produktu Voicetel, jakim jest Dialla.

Nasze rozwiązania cieszą się także coraz większym zainteresowaniem ze strony firm zagranicznych – jeszcze w tym roku powstanie nasz pierwszy bot, komunikujący się w obcym języku europejskim.

Tym z Państwa, którzy mieli możliwość spotkać się z nami we wrześniu, na zorganizowanej przez nas wspólnie ze Stowarzyszeniem Inwestorów Indywidualnych konferencji, jeszcze raz dziękujemy – za obecność, okazany entuzjazm i wszystkie ciepłe słowa. Liczymy na to, że uda nam się podobne wydarzenia organizować dla Państwa regularnie.

Dziękuję za uwagę i zapraszam do lektury raportu

Dawid Wójcicki, Prezes Zarządu
Voicetel Communications S.A.

Dane teleadresowe siedziby Spółki w Warszawie

nazwa firmy

VOICETEL COMMUNICATIONS S.A.

adres siedziby

ul. Grzybowska 87, 00-844 Warszawa

nr telefonu i faksu

22 250 14 76, 22 203 41 54

poczta elektroniczna i strona internetowa

biuro@voicetel.pl, www.voicetel.pl

sąd rejonowy

**Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy
w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy
Krajowego Rejestru Sądowego**

numer krs, regon i nip

443544, 221798923, 9571067309

Skład Zarządu Spółki

Prezes Zarządu

DAWID WÓJCICKI

Wiceprezes Zarządu

KRZYSZTOF PŁACHTA

Skład Rady Nadzorczej Spółki

Członek Rady Nadzorczej

JAKUB PŁACHTA

Członek Rady Nadzorczej

BOGDAN LEWICKI

Członek Rady Nadzorczej

WŁODZIMIERZ WÓJCICKI

Członek Rady Nadzorczej

JAKUB KLEBAN

Członek Rady Nadzorczej

DR GRZEGORZ WAPIŃSKI

Informacja na temat zatrudnienia

Na dzień 30 czerwca 2018 r. Spółka nie zatrudniała żadnych osób na umowę o pracę.

Akcjonariat

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu kapitał zakładowy Spółki wynosi nie mniej, niż 114.001,00 zł i nie więcej, niż 119.501,00 zł i dzieli się na akcje o wartości nominalnej 0,10 zł każda akcja, w tym:

- 500.010 akcji zwykłych na okaziciela serii A
- 500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii B
- 100.000 akcji zwykłych na okaziciela serii C
- 20.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D
- Nie mniej, niż 20.000 i nie więcej, niż 75.000 akcji zwykłych na okaziciela serii E.

Wykaz akcjonariuszy

na dzień 30 czerwca 2018 r. posiadających co najmniej 5% udziału w kapitale zakładowym oraz w głosach na walnym zgromadzeniu:

- 1. Voicetel Investments Sp. z o.o.***
Liczba akcji i głosów: 910 680
Udział w kapitale i liczbie głosów: **81,30%**
- 2. Bogusław Marczak**
Liczba akcji i głosów: 56 019
Udział w kapitale i liczbie głosów: **5,00%**
- 3. Pozostali akcjonariusze**
Liczba akcji i głosów: 153 311
Udział w kapitale i liczbie głosów: **13,70%**

Łączna liczba akcji Spółki wynosi 1 120 010 szt.

* Voicetel Investments Sp. z o.o. jest podmiotem kontrolowanym przez Dawida Wójcickiego i Krzysztofa Płachtę, będącymi odpowiednio: Prezesem Zarządu oraz Członkiem Zarządu Emitenta.

Udziałowcy Voicetel Investments Sp. z o.o.

- 1. Dawid Wójcicki**
50% głosów na WZ wspólników spółki
- 2. Krzysztof Płachta**
50% głosów na WZ wspólników spółki

Wskazanie jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej

Voicetel Communications S.A. na dzień 30 czerwca 2018 r. nie posiadała jednostek zależnych. Spółka jest jednostką zależną względem Voicetel Investments Sp. z o.o.

Opis działalności Voicetel Communications S.A.

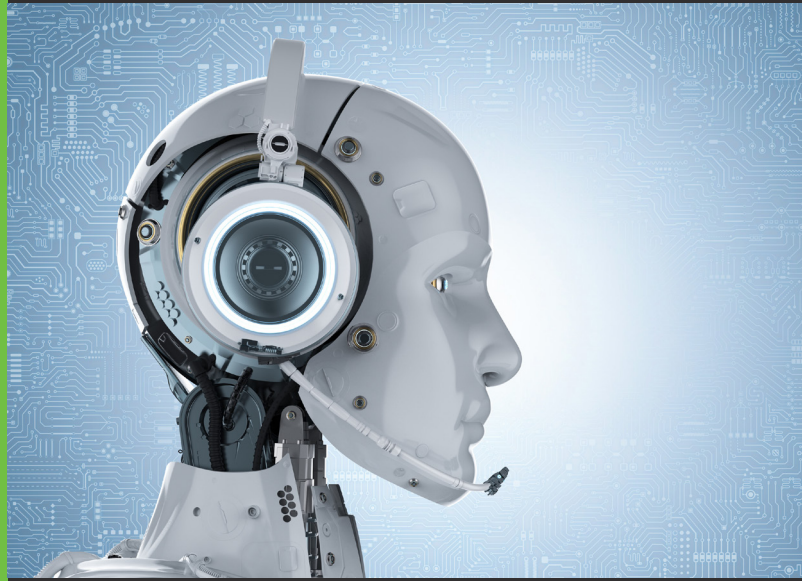
Voicetel Communications S.A. jest liderem technologicznym rozwiązań klasy Conversational AI, czyli technologii służących do obsługi inteligentnego dialogu głosowego pomiędzy robotem, a człowiekiem.

Spółka Voicetel Communications stworzyła i cały czas doskonali autorską technologię Brilliance, która pozwala na samodzielną komunikację głosową między człowiekiem a maszyną oraz całkowite zautomatyzowanie procesów obsługi telefonicznej w firmie

Brilliance™ to autorska technologia typu smart speech, działająca w oparciu o maszyny stanów. Stworzona na podstawie algorytmów sztucznej inteligencji, pozwala na bieżące dopasowanie scenariusza dialogu do każdego rozmówcy oraz osiągnięcie płynności i swobody dialogu.

Odbiorcami usług Voicetel Communications S.A. są firmy, w których mają miejsce standardowe procesy obsługi klienta. Voicetel oferuje swoim klientom produkty oparte na swojej autorskiej technologii, do których należy m.in. Dialla (rozwiązanie pudełkowe Contact Center dla SME) oraz produkty outboundowe, w tym Maya, Lydia, Zoya, Pola, Sara i Tessa, służące masowej realizacji kampanii mających na celu szybką obsługę procesów. Do dużych firm i korporacji Voicetel Communications kieruje ponadto ofertę usług custom development, która pozwala na automatyzację obsługi usztyżoną na miarę.


Conversational AI



Conversational AI to branża, którą zainteresowanie w ostatnich latach intensywnie wzrasta z roku na rok. Według Research and Markets, rynek Intelligent Virtual Agents wzrośnie na poziomie CAGR wynoszącym 38,82% między 2017 a 2023 rokiem.

Firma Tractica szacuje, że cały rynek przetwarzania języka naturalnego osiągnie 22,3 mld USD do 2025 r., a rynek oprogramowania NLP wzrośnie z 136 mln USD w 2016 r. do 5,4 mld USD do 2025 r.

Sztuczna inteligencja oraz maszynowe uczenie umożliwiło przechwytywanie oraz przetwarzanie danych na wielką skalę, dając większą skuteczność jakiej nie byłoby w stanie zapewnić człowiek. Tego rodzaju platformy pokazują realne postępy w łączeniu pojawiających się coraz nowszych technologii - zaczynając od syntezy mowy, aż po przetwarzanie języka naturalnego, kognitywne technologie, oraz uczenie maszynowe, dzięki któremu odpowiednie algorytmy pozwalają oprogramowaniu na zautomatyzowanie procesu pozyskiwania i analizy danych do ulepszania własnego systemu.



Opis stanu realizacji działań i inwestycji Emitenta oraz harmonogramu ich realizacji

Technologia, usługi i produkty rozwijane przez Spółkę

Brilliance - technologia rozumienia intencji człowieka prowadzenia nieliniowej konwersacji

Inteligentny bot głosowy bazujący na technologii Brilliance rozumie ludzką mowę, potrafi wnioskować i odczytywać informacje wyrażone nie wprost, a ukryte w kontekście wypowiedzi.



Technologia rozumienia człowieka

Brilliance jest autorską technologią opracowaną i rozwijaną przez Voicetel Communications od początku jego działalności. Wykorzystując najnowocześniejszą i najskuteczniejszą obecnie na rynku technologię rozpoznawania mowy (ASR), Voicetel Communications opracował system algorytmów, które w oparciu o analizę wyników rozpoznania, kontekstu dialogowego oraz innych metadanych (wcześniejsze wypowiedzi rozmówcy w danej rozmowie z botem, historii komunikacji rozmówcy z botem, warunki rozmowy takie jak pora dnia, dzień tygodnia, numer telefonu, dane z systemów zewnętrznych klienta etc.) pozwalają na wywnioskowanie konkretnej intencji formułowanej przez człowieka i odpowiednie jej zaadresowanie.

Wiele języków, uniwersalne intencje

Oparta na uniwersalnym systemie intencji (tzn. takim, w którym znaczenie i oczekiwana reakcja wywoływana przez konkretną intencję jest wspólna dla wszystkich języków naturalnych) technologia Brilliance umożliwia łatwe i stosunkowo szybkie tworzenie nowych lub dostosowywanie istniejących produktów i usług do komunikacji z użytkownikami innych języków.

Różne sposoby komunikacji

Brilliance wyposażony jest także w moduł generowania zapowiedzi bota, aktualnie wykorzystujący zewnętrzne technologie syntezy mowy (TTS) lub nagrania lektorskie, docelowo natomiast Voicetel Communications zamierza opracować autorską technologię syntezy, wykorzystującą rozpoznawalny już na rynku głos rozwiązania DIALLA™.

Innowacyjna obsługa w wysokiej jakości

Brilliance umożliwia zatem prowadzenie inteligentnej, nieliniowej i zbliżonej do naturalnej komunikacji człowieka z robotem, która pozwala na automatyzację obsługi klienta w kanale telefonicznym w sposób innowacyjny i zapewniając stałą, wysoki zakres wiedzy i kompetencji systemu.



Automatyzacja procesów obsługi dzięki realizacji masowych kampanii outbound

**Rozwiązania outboundowe
umożliwiają realizowanie
krótkich masowych kampanii
wychodzących, bieżący podgląd
ich wyników, a w rezultacie
zwiększona skuteczność
pracowników call center.**



Lydia



Pola



Zoya



Sara



Tessa



Maya

Historia produktów outboundowych

W 2016 roku Voicetel uruchomił pierwszą automatyczną kampanię outboundową wykorzystującą technologię Brilliance, weryfikując zainteresowanie rozmówców nową ofertą operatora komórkowego. Od tego momentu boty Voicetel Communications nawiązują tysiące połączeń, rozmawiając równocześnie z setkami użytkowników o ofertach produktów, badaniach medycznych, zadowoleniu z obsługi, zmianach w polityce ochrony danych etc.

Celem - optymalizacja pracy człowieka

Zadaniem każdego z outboundowych botów jest przeprowadzenie krótkiej, maksymalnie dwuminutowej rozmowy, podczas której system pozyskuje oczekiwane przez Klienta odpowiedzi.

Portfolio produktów outboundowych

Godziny analizowania rozmów robotów z ludźmi, testów wewnętrznych oraz liczne testy A/B pozwalają na rozwijanie umiejętności rozumienia człowieka oraz budowanie know-how komunikacji pomiędzy światem ludzi a światem maszyn.

- **Lydia** - prevalidacja leadów z branży finansowej,
- **Pola** - uzyskiwanie zgód marketingowych,
- **Zoya** - miękka windykacja,
- **Sara** - badanie satysfakcji,
- **Tessa** - badanie zainteresowania wydarzeniem lub potwierdzanie obecności na wydarzeniu.
- **Maya** - przekazywanie informacji handlowych i marketingowych.



Lydia



Pola



Zoya



Sara



Tessa



Maya

Dialla.

**- pudełkowe
rozwiązanie dla SME**

Dialla działa jak wirtualny sekretariat, jest robotem-recepcjonistką i gwarantuje, że każdy rozmówca dodzwoni się do niej niezależnie od pory dnia i uzyska wszelkie potrzebne informacje.



Rozwiązanie dla sektora MŚP

Dialla™ to rozwiązanie, które pozwala małym i średnim firmom korzystać z zalet innowacyjnej technologii Brilliance, umożliwiając im znaczne obniżenie kosztów obsługi telefonicznej bez obniżania jej standardów oraz dbanie o dzwoniącego zawsze i wszędzie, wyręczając człowieka - co szczególnie ważne, jeśli obsługą klientów w firmie zajmuje się niewielka liczba pracowników.

Dopasowana do konkretnych potrzeb

Dialla jest rozwiązaniem pudełkowym, pozwalającym w szybki sposób dopasować ją do potrzeb firmy za pomocą intuicyjnego panelu. Aktualnie Dialla jest przygotowywana do obsługi klientów firm sektora MŚP z osiemnastu branż. Dialla Suite to zestaw modułów charakterystycznych dla każdej branży, umożliwiających nie tylko rozdzielanie połączeń na podstawie rozpoznanych intencji rozmówcy, udzielanie odpowiedzi na najczęstsze pytania, ale i realizowanie niektórych procesów, takich jak umawianie wizyt, sprawdzanie statusów, składanie zamówień etc.

Partnerska sieć sprzedaży

Aktualnie, poza rozwijaniem funkcjonalności Dialli, Voicetel rozbudowuje sieć dystrybucji produktu, której elementami są firmy telekomunikacyjne, dostawcy branżowego oprogramowania specjalistycznego, dostawcy kompleksowych rozwiązań dla call center, integratorzy IT.

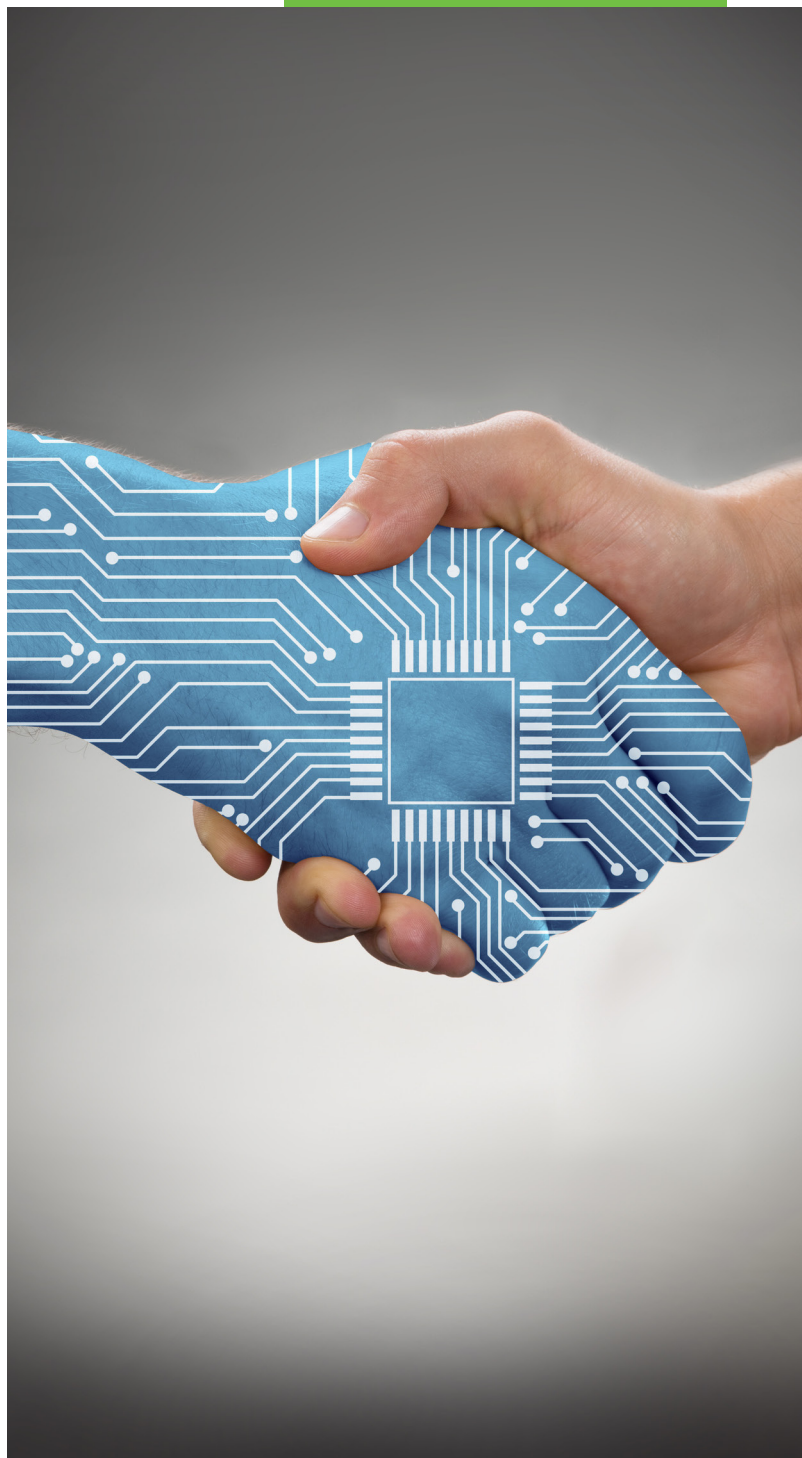
Taki model dystrybucji po pierwsze umożliwia skupienie się na rozwoju produktu zamiast na prowadzeniu aktywnej sprzedaży, po drugie pozwala na gromadzenie know-how, narzędzi i kontaktów pozwalających na realizację długofalowej strategii Dialli.

Grupą docelową DIALLI jest w Polsce baza ponad miliona firm zaliczających się w szczególności do niżej wymienionych branż. DIALLA umożliwia automatyzację większości z procesów obsługi telefonicznej, udostępniając całoroczną i całodobową infolinię i jednocześnie obniżając koszty serwisu klienta.

- **Medycyna** - gabinety lekarskie, przychodnie, szpitale
- **Motoryzacja** - warsztaty samochodowe, stacje diagnostyczne, dealerzy
- **Dostawcy ISP / TV / VoIP** - osiedlowi dostawcy internetu, telewizji i telefonii
- **Ubezpieczenia** - agenci i brokerzy ubezpieczeniowi
- **Nieruchomości** - deweloperzy, agencje nieruchomości
- **Wellnes & Beauty** - gabinety fryzjerskie, kosmetyczne, salony masażu i sauny
- **Finanse** - firmy pożyczkowe, maklerskie, pośrednicy finansowi
- **E-commerce** - platformy zakupowe, sklepy internetowe, platformy aukcyjne
- **Gastronomia** - restauracje, firmy cateringowe, kawiarnie
- **Hosting** - firmy hostingowe
- **Hotelarstwo** - pensjonaty, hostele, hotele i apartamenty
- **Transport** - przewoźnicy, korporacje taksówkowe, wypożyczalnie samochodów, firmy czarterowe
- **Fitness** - siłownie, baseny, szkoły tańca
- **Kultura i rozrywka** - kina, teatry, opery, sale koncertowe
- **Aktywny wypoczynek** - kręgielnie, ścianki wspinaczkowe, parki linowe, lodowiska, parki rozrywki
- **Edukacja** - szkoły, przedszkola, szkoły językowe, uczelnie
- **Turystyka** - biura podróży, przewodnicy
- **Księgowość** - biura rachunkowe, doradcy podatkowi

Custom development procesów automatycznej obsługi telefonicznej na rzecz korporacji

Dla Klientów korporacyjnych lub tych, których specyfika obsługi Klienta wymaga nietypowego rozwiązania, Voicetel może przygotować rozwiązania pod konkretne wymagania Firmy.



Boty szyte na miarę

Projekt rozpoczyna się od analizy procesów obsługi zachodzących u Klienta pod kątem możliwej automatyzacji. Na tej podstawie opracowywana jest unikalna kompozycja intencji AI (czyli możliwych do rozpoznania przez system intencji wypowiedzi użytkownika o właściwym dla danego projektu sposobie reakcji), tworząca scenariusze rozwiązania dialogowego Klienta. Po etapie testów wewnętrznych, następują iteracje testów z Klientem, w trakcie których nadawany jest ostateczny kształt rozwiązania. Równoległe do procesu developmentu bota, prowadzone są prace mające na celu zaimplementowanie bota na wskazanej infrastrukturze (Voicetel lub Klienta) oraz integrację z systemami informatycznymi zamawiającego.

Automatyzacja dowolnego procesu

Gotowe rozwiązanie może realizować dowolny proces telefonicznej obsługi klientów w kanale połączeń przychodzących jak i wychodzących na ustalonych przez zamawiającego warunkach. Wśród takich procesów można wymienić call routing (rozdzielanie połączeń na podstawie rozpoznanej intencji wypowiedzi użytkownika), umawianie terminów, udzielanie informacji o ofercie, autentykacja rozmówcy, sprawdzanie statusów, operacje na koncie użytkownika, miękka windykacja etc.

Składowe kalkulacji

- wycena intencji AI, niezbędnych do realizacji automatyzacji procesu,
- kalkulacja liczby "seatów" stanowiących jednostkę wolumenu minut rozmów z botem, w bezpośredniej analogii do wydajności żywego konsultanta.

Przykładowe, automatyzowane procesy

Technologia Brilliance pozwala na realizację standardowych spraw związanych z obsługą klienta w kanale telefonicznym, jednak jej możliwości w żaden sposób nie ograniczają się do wymienionych poniżej przykładowych procesów.

- **Call routing**
- **Weryfikacja tożsamości**
- **Umawianie i przekładanie wizyt**
- **Potwierdzanie obecności na wizycie**
- **Informowanie o ofercie**
- **Badanie satysfakcji**
- **Zamawianie produktów lub usług**
- **Sprawdzanie statusów**
- **Płatności kartą**
- **Miękka windykacja**
- **Zgłaszanie szkód i awarii**
- **Masowe informowanie o awariach**
- **Informacje o koncie użytkownika**
- **Wstępne badanie zdolności kredytowej**
- **Przyjmowanie reklamacji i rejestrowanie zwrotów**

Kluczowe projekty oraz projekty wewnętrzne

Równolegle z projektami bezpośrednio komercyjnymi, Voicetel zaangażowany jest w duże projekty rozwojowe, a także realizuje projekty wewnętrzne, stanowiące element długoterminowej strategii rozwoju Firmy.



Rozwój infrastruktury Esense

Esense to platforma stanowiąca podstawę rozwiązań dialogowych Voicetel, integrująca wszystkie ich elementy, takie jak API dostawców zewnętrznych technologii, panele klienta, logowanie rozmów, nagrania lektorskie, moduł skalowania systemu, kolejkowanie połączeń etc. Realizując założenie stałego rozwoju platformy Esense, Voicetel przeprowadza szereg działań z zakres R&D, badając możliwości i optymalny kierunek rozwoju platformy.

Dialla Core

Narzędzie wspomagające proces wytwórczy rozwiązania dialogowego oraz jego nadzoru jakościowego. Dialla Core to online'nowy panel z docelowo wyszczególnionymi strefami roboczymi dla odpowiedniego działu projektowego Voicetel - Syntax Analysis, Dialog Engineering oraz Quality Assurance. Dialla Core to również Strefa Klienta, w której zamawiający otrzyma szyfrowany dostęp do wyników kampanii, logów rozmów bota z użytkownikami oraz narzędzia analizy rozmów.

Green Pages

Rozwiązanie stanowiące katalog firm i usług, umożliwiający w drodze dialogu człowieka z robotem wyszukanie odpowiadającej zapytaniu pozycji w katalogu, uzyskanie informacji nt. danej firmy bądź usługi, a także nawiązanie z nią kontaktu.

Call routing

Projekt mający na celu udostępnienie klientom narzędzia umożliwiającego w pełni samodzielnie konfigurację dialogowego call routingu.

AlterYou

Usługa, dzięki której osoby z listy kontaktów użytkownika po nawiązaniu z kontaktu z inteligentną pocztą głosową słyszą spersonalizowaną zapowiedź, a pozostawiona przez nich wiadomość, zostanie przeanalizowana i zinterpretowana przez Brilliance oraz przekazana użytkownikowi w formie informacji na kanale społecznościowym.

AlleHallo

Dialogowa usługa, umożliwiająca wyszukanie po zadanych parametrach przedmiotów lub usług w serwisach aukcyjnych, a także przesłanie wyników wyszukiwania w wiadomości SMS.

Univoice

Jest to rozwiązanie umożliwiające głosowe zarządzanie zintegrowanym z rozwiązaniem kalendarzem użytkownika.

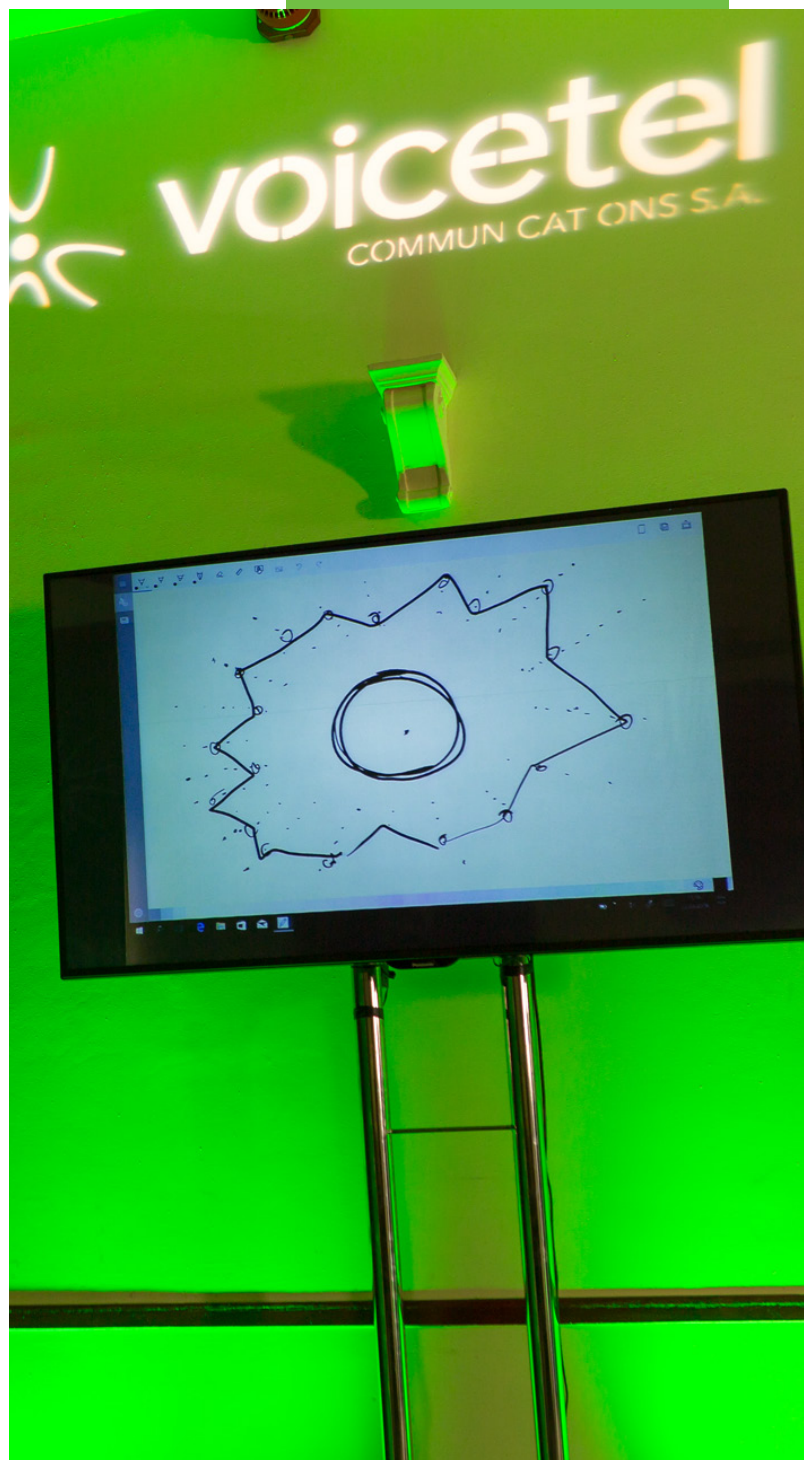
Osoba korzystająca z usługi Univoice może w prosty i naturalny sposób wpisywać do swojego kalendarza zadania i wydarzenia - określając ich czas trwania, adres i inne niezbędne detale.

Strategia rozwoju Spółki

Główne założenia strategii

Od momentu założenia Spółki, stale dążymy do osiągnięcia celu, jaki wyznaczyliśmy sobie w roku 2012.

Sposób realizacji celów ewoluuje wraz ze zmianami dynamicznie zachodzącymi na rynku, jednak cele te same w sobie stają się dziś jeszcze bardziej uzasadnione, niż 6 lat temu.



Podnosić wysoko poprzeczkę

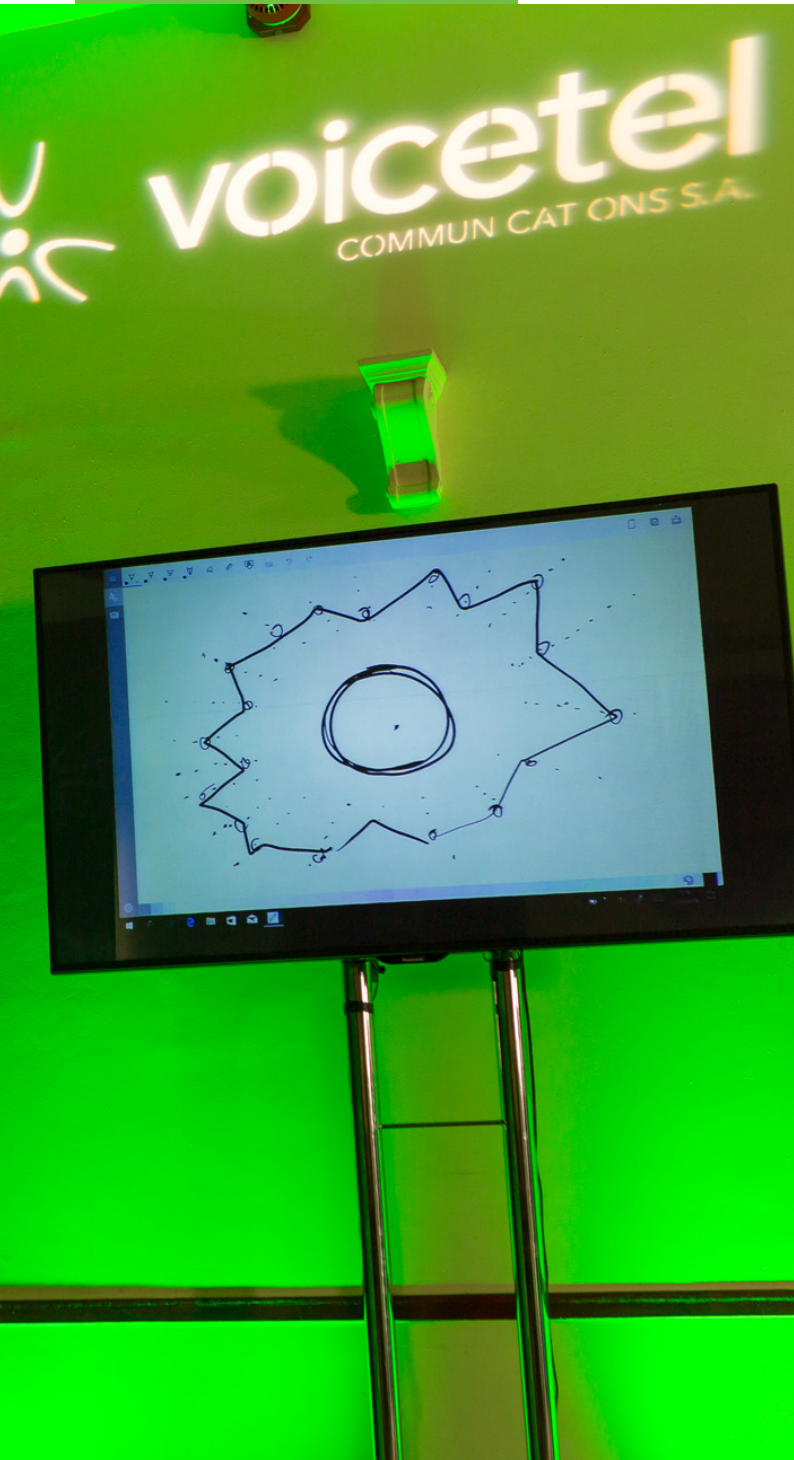
Voicetel od początku stawia sobie ambitne wyzwania. Technologia, którą dziś dysponujemy była jeszcze 5 lat temu oceniana jako niemożliwa do stworzenia. Dzięki odsłuchanym dziesiątkom tysięcy rozmów pomiędzy naszymi botami a klientami wiemy najlepiej na rynku JAK klienci chcą rozmawiać z robotami. Wiemy jaki standard usługi zapewnić, aby klient czuł się w rozmowie z botem komfortowo i aby do tego kontaktu chciał wracać. Dobra technologia to taka technologia, której klienci nie muszą poznawać, nie muszą się jej uczyć. Wybrany przez nas kierunek rozwoju to trend, który wyprzedza wszelkie konkurencyjne wobec nas firmy.

Zdefiniować standard rynkowy

Świat pojęć stosowanych do nazwania zjawiska głosowej komunikacji pomiędzy człowiekiem a robotem rozwija się na naszych oczach z dnia na dzień. Naszą ambicją jest, aby to właśnie nazwa produktu Voicetel, jakim jest Dialla, stało się synonimem inteligentnej automatyzacji komunikacji głosowej na rynku zarówno polskim, jak i globalnym.

Stworzyć nową przestrzeń życia i pracy

W Voicetel bardzo dobrze rozumiemy, dokąd zmierzają oczekiwania i przyzwyczajenia konsumentów. Obserwujemy trendy i zmieniającą się rzeczywistość i wiemy, że za niedługi czas interfejs naturalny sukcesywnie wypierać będzie inne, popularne dziś jeszcze formy komunikacji. Od naszego produktu przyszłości oczekujemy, że będzie w stanie z biegiem czasu spełniać większość potrzeb w zakresie komunikacji, informacji, zakupów, rozrywki, a także korzystania z usług większości dostawców.



Kamienie milowe przyjętej strategii

Kluczem do osiągnięcia wyznaczonych z dużym wyprzedzeniem celów jest nie tylko podzielenie drogi na mniejsze odcinki, ale także umiejętność bieżącej oceny i zdolność weryfikacji, jak kolejne rezultaty zrealizowanych prac pokrywają się z oczekiwanym stanem rynku.



Cel 1 - edukacja i kreowanie oczekiwań

W dobie dynamicznego wzrostu zainteresowania automatyzacją, kluczowym czynnikiem jest ukierunkowanie potrzeb klientów w taki sposób, żeby możliwe było dla nich osiągnięcie długofalowych efektów. Stosowanie prymitywnych rozwiązań, pozornie umożliwiających podążanie za popularną dziś „robotyzacją” i „sztuczną inteligencją” spotkać się może jedynie z porażką, zatem bardzo ważną rolą Voicetel jest moderowanie postrzegania zjawiska automatyzacji poprzez swój wkład edukacyjny i technologiczny.

Cel 2 - sieciowa dystrybucja rozwiązań pudełkowych

Voicetel jest jedyną firmą, dla której dbałość o automatyzację małych firm jest kluczowym elementem strategii. Te firmy generują jednak miażdżącą większość ruchu telefonicznego i skupiają wokół siebie większość społeczeństwa – a jednocześnie wykazują wiele wzajemnych podobieństw co do procesów obsługi klienta, które Voicetel zamierza automatyzować. Przez kompetentnych i znanych partnerów, Spółka zamierza dotrzeć ze swoim rozwiązaniem do ponad miliona podmiotów, oferując im innowacyjną usługę w osiągalnym budżecie.

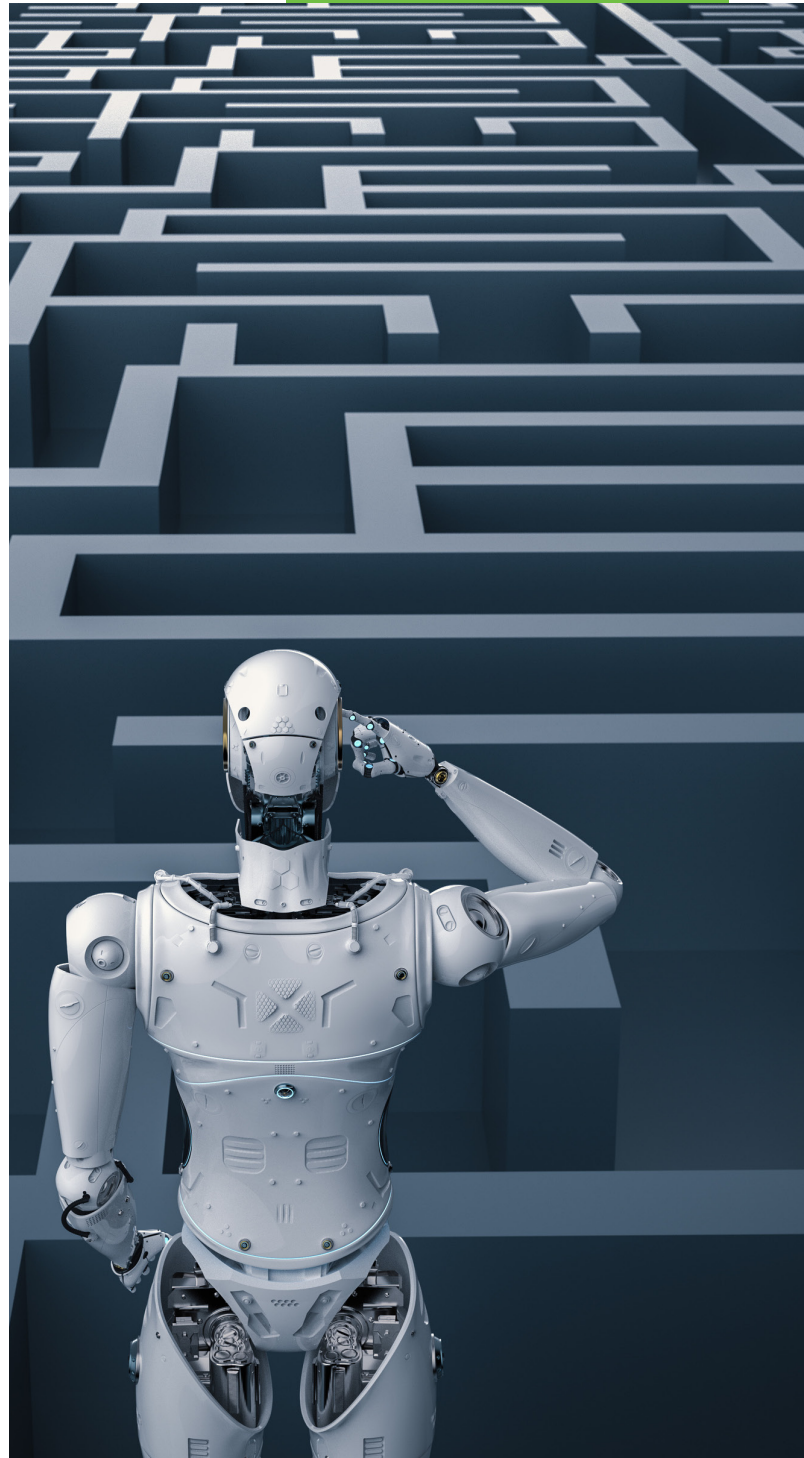
Cel 3 - integracja sieci obsługowej w centralną usługę

Celem budowy sieci dystrybucji Dialla jest nie tylko możliwość generowania imponujących przychodów oraz dostarczania satysfakcji wszystkim uczestnikom procesu, ale przede wszystkim dostęp do wiedzy, która w kolejnym kroku pozwoli lepiej reagować na potrzeby klientów indywidualnych.



Roadmapa i obszary rozwoju Spółki

Niemalże codziennie otrzymujemy po kilka nowych zapytań od potencjalnych klientów. Zwykle są to dużej, lub średniej wielkości firmy. Jednak zamiast angażować coraz więcej zasobów ludzkich do realizacji rosnącej liczby projektów...



Nie jesteśmy firmą projektową

Aby dotrzymać kroku rozwojowi branży, nie możemy pozwolić sobie na stanie w miejscu i powstrzymywanie się od rozwoju przełomowej technologii. A tak właśnie dzieje się, kiedy np. startup angażuje się w 2-letni projekt z dużą korporacją. Dzięki dobrze przemyślanej strategii wiemy jednak, kiedy powiedzieć „nie”, kiedy wejść w dialog, a kiedy zaangażować nadzwyczajne moce przerobowe w realizację projektu.

Krótkoterminowym celem Voicetel nie jest generowanie marży na usługach informatycznych i klasycznym „manday”, ale na nakładach, które umożliwiły rozwój masowo sprzedawanych rozwiązań.

Synergia na każdym kroku

Co do zasady nie angażujemy się w projekt, jeśli jego realizacja nie pozwoli nam osiągnąć co najmniej kilku celów jednocześnie. Stale dążymy do tego, aby rozwój kolejnych modułów umożliwiał nam optymalizację przyszłych procesów wdrożeniowych, ułatwiał dystrybucję, pozwalał zwiększać skalę oraz doskonalić posiadaną technologię i procesy organizacyjne.

Trzy obszary rozwoju - jeden cel

Voicetel Communications koncentruje się na obszarze custom developmentu dla korporacji, na realizacji masowych kampanii outbound oraz na dystrybucji zaawansowanych produktów pudełkowych wśród SME. Te trzy pozornie odrębne obszary posiadają jednak wspólny mianownik, jakim jest charakterystyka procesu obsługi klienta. Na przykład proces miękkiej windykacji potrzebny w dużym banku jest jednocześnie produktem odsprowadalnym innym korporacjom, a także ważnym ułatwieniem z punktu widzenia SME.

Postęp realizacji strategii rozwoju Spółki

Istotne dokonania i niepowodzenia Emitenta w raportowanym okresie oraz najważniejsze czynniki i zdarzenia mające wpływ na osiągnięte wyniki

W raportowanym kwartale Voicetel zrealizował szereg działań, mających na celu dalsze wypełnianie założonej strategii rozwoju produktów i przedsiębiorstwa.



Rozwój oprogramowania Dialla Core™

Dialla Core™ została zaprojektowana jako narzędzie do tworzenia, rozbudowy i testowania botów. Moduł stworzony dla działu Quality Assurance, dający możliwość testowania rozwiązań dialogowych oraz monitorowania rozmów prowadzonych przez boty, został uruchomiony i wdrożony we wszystkich projektach Voicetel. Gotowy moduł Dialli Core™ stanowić będzie jednocześnie narzędzie udostępniane Klientom Voicetel, umożliwiając szybki dostęp do kluczowych informacji i statystyk kampanii. Moduł QA to także pierwszy krok w kierunku stworzenia zaawansowanej, automatycznej analizy przebiegu rozmów pomiędzy botami a ludźmi, jak również jako oprogramowanie klasy speech analytics do wdrażania w działach contact center.

Rozwój sieci klientów

W omawianym okresie Voicetel nawiązał kolejne relacje biznesowe, realizujące założenia opracowanej road mapy. W ich ramach zostały zrealizowane projekty outboundowe Tessa, Maya i Lydia dla firm branży finansowej, medycznej, medialnej i handlowej. Ponadto nawiązano wielowątkowe rozmowy z jednym z banków z międzynarodowym kapitałem oraz sprzedawcą energii elektrycznej. W ramach rozmów ze wspomnianą instytucją finansową rozpoczęto prace nad trzema projektami proof of concept.

Rozbudowa portfolio botów outboundowych

Voicetel udostępnił Klientom nowego bota - Tessę. Jego celem jest badanie zainteresowania użytkowników udziałem w określonym wydarzeniu oraz - w następstwie lub niezależnie - potwierdzenie obecności na wydarzeniu. Premierowo Tessa potwierdzała obecność pacjentek na badaniu medycznym realizowanym

w ramach programu przesiewowych badań mammograficznych, uzyskując doskonałą skuteczność na poziomie 75%.

Rozszerzone zostały także kompetencje bota Zoya, automatyzującego proces miękkiej windykacji. Rozbudowa funkcjonalności dotyczyła takich elementów jako wielopoziomowa autentykacja użytkownika, negocjacje terminu spłaty zadłużenia oraz zakres pytań dodatkowych, związanych z procesem.

Rozbudowa zespołu Voicetel Communications

W ciągu raportowanych trzech miesięcy Voicetel rozbudował swój dział sprzedaży, intensyfikując działania związane z realizacją zadań wytyczonych za pomocą road mapy. Do zadań Business Development Managera oraz Sales Managera należy aktywne budowanie relacji biznesowych z Klientami, i dobór realizowanych projektów do opracowanej strategii Firmy. Rolą Product Managera jest natomiast sprawowanie pieczy nad ściśle zdefiniowaną jakością realizowanych produktów dialogowych oraz ich specyfikowanie.

Spotkanie z Inwestorami Indywidualnymi

W dniu 27 września 2018 roku w Warszawie odbyło się spotkanie Voicetel Communications S.A. z Inwestorami Indywidualnymi. Podczas kilkugodzinnego spotkania Prezes Zarządu - Dawid Wójcicki opowiedział o najważniejszych aspektach działalności spółki Voicetel Communications S.A., zaprezentował pozycję spółki na światowym rynku Conversational AI oraz przedstawił strategię doboru oraz realizacji projektów. Przedstawiciel zarządu zaprezentował również plan działań oraz strategię rozwoju spółki. Spotkanie zakończyło się omówieniem najważniejszych pozycji bilansu. Dodatkową atrakcją wydarzenia była możliwość przetestowania Dialli.

Istotne zdarzenia po dacie bilansowej

Jednym z celów opracowanej strategii rozwoju Voicetel Communications S.A jest ekspansja międzynarodowa. Możliwość wprowadzenia rozwiązań dialogowych na rynki zagraniczne jest także istotnym kryterium doboru realizowanych projektów.

Po dniu 30 września, a przed opublikowaniem niniejszego raportu, Spółka zacieśniła swoją współpracę z Partnerem, którego celem będzie dystrybucja Dialli™ wśród firm branży ISP/TV. Dodatkowo Zoya, czyli bot zajmujący się miękką windykacją, został doceniony przez naszych klientów, co zaowocowało zakontraktowaniem czterech nowych pilotaży w branży finansowej. Miniony okres był owocny również dla Mai - nasz uniwersalny bot outboundowy uzyskał kompetencje sprzedażowe uzyskując współczynnik konwersji użytkowników na wysokim poziomie 10%. Oznacza to, że nasze boty są w stanie nie tylko realizować procesy posprzedażowe, ale także zaczęły coraz głębiej wchodzić w same procesy sprzedażowe.



Kategoryzacja uzyskanych w raportowanym okresie przychodów i poniesionych kosztów

Zgodnie z zaplanowaną strategią, Voicetel ponosi koszty rozwoju technologii i rozwiązań umożliwiających budowę dystrybucję produktów, które - głównie w kanałach partnerskich - dystrybuowane są wśród klientów końcowych.



Kategoryzacja Przychodów

Łącznie w latach 2012-2018

- 1 Sprzedaż lub dzierżawa zintegrowanej platformy Esense**
 - a. Instalacje on-premise
 - b. Dostęp SaaS
 - c. Usługi wsparcia
- 2 Sprzedaż rozwiązań lub świadczenie dedykowanych usług opartych o Brilliance**
 - a. Sprzedaż rozwiązań w modelu CAPEX (zakup rozwiązania)
 - b. Sprzedaż usług w modelu OPEX (usługi)
 - c. Usługi wsparcia i optymalizacji
- 3 Dzierżawa licencji na technologię Brilliance**
 - a. Licencje developerskie
 - b. Licencje partnerskie
- 4 Świadczenie usług outboundowych**
 - a. Kampanie Maya
 - b. Kampanie Lydia
 - c. Kampanie Pola
 - d. Kampanie Sara
 - e. Kampanie Zoya
 - f. Kampanie Tessa
 - g. Custom development usług outbound
 - h. Usługi wsparcia
- 5 Sprzedaż usługi Dialla**
 - Opłata abonamentowa po potrąceniu prowizji dystrybutora
 - Usługi wsparcia i szkoleniowe

Kategoryzacja Nakładów

Łącznie w latach 2012-2018

- 1 Rozwój zintegrowanej platformy Esense**
 - a. Inżynieria telekomunikacyjna
 - b. Testy i integracja zewnętrznych rozwiązań
 - c. Zapewnienie stabilności, wydajności i skalowalności
- 2 Badania HCI w kanale głosowym oraz rozwój technologii dialogowej Brilliance**
 - a. Testy jakościowe całości oraz fragmentów procesów
 - b. Rozwój algorytmów interpretera Brilliance
 - c. Rozwój grafu intencji
 - d. Rozwój językowych baz intencji
 - e. Modularyzacja procesów dialogowych
 - f. Rozwój i automatyzacja konfiguracji maszyny stanów
- 3 Zakup licencji i praw zabezpieczających know-how**
- 4 Rozwój rozwiązań outboundowych**
 - a. Rozwój i optymalizacja procesów
 - b. Rozwój narzędzi umożliwiających zarządzanie i monitoring kampanii
- 5 Rozwój produktu Dialla**
 - a. Realizacja case-studies
 - b. Integracja z systemami partnerów
 - c. Rozwój modułów Dialla Suite
 - d. Rozwój narzędzia zarządzającego usługą

Informacja dotycząca prognoz wyników

Spółka nie publikowała prognoz finansowych.





Kwartalne skrótone sprawozdanie finansowe

Informacje o zasadach przyjętych przy sporządzaniu raportu, w tym informacje o zmianach stosowanych zasad (polityki) rachunkowości

Niniejsze Sprawozdanie Finansowe obejmuje okres od 01.04.2018 r. do 30.06.2018 r. oraz analogiczny okres roku poprzedniego. Jednostka sporządziła rachunek zysków i strat w wariantcie porównawczym, przy założeniu, że Spółka będzie kontynuować swoją działalność oraz nie zamierza oraz nie musi zaprzestać działalności lub zmniejszyć jej zakresu.



Zasady rachunkowości

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z wymogami Ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości.

W sprawozdaniu finansowym jednostka wykazuje zdarzenia gospodarcze zgodnie z ich treścią ekonomiczną.

Wynik finansowy za dany kwartał roku obrotowego obejmuje wszystkie osiągnięte i przypadające na jej rzecz przychody oraz związane z tymi przychodami koszty, zgodnie z zasadami memoriału, współmierności przychodów i kosztów oraz ostrożnej wyceny.

Wartości niematerialne i prawne wycenia się według cen nabycia lub kosztów wytworzenia dla kosztów prac rozwojowych, pomniejszych o skumulowane odpisy umorzeniowe oraz o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

Środki trwałe są wyceniane w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia po aktualizacji wyceny składników majątku pomniejszych o skumulowane odpisy umorzeniowe oraz dokonane odpisy aktualizujące ich wartość.

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

Należności wycenia się w kwocie wymaganej zapłaty, z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny (po pomniejszeniu o odpisy aktualizujące).

Środki pieniężne w walucie polskiej wykazuje się w wartości nominalnej.

Kapitały (fundusze własne) ujmuje się w księgach rachunkowych w wartości nominalnej

według ich rodzajów i zasad określonych przepisami prawa, statutu lub umowy Spółki.

Kapitał zakładowy wykazuje się w wysokości określonej w umowie lub statucie i wpisanej w Krajowym Rejestrze Sądowym.

Zobowiązania zostały wycenione na dzień bilansowy w kwocie wymagalnej zapłaty.

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, wynikających w szczególności:

- ze świadczeń wykonanych na rzecz jednostki przez kontrahentów jednostki, gdy kwotę zobowiązania można oszacować w sposób wiarygodny,
- z obowiązku wykonania, związanych z bieżącą działalnością, przyszłych świadczeń wobec nieznanymi osobami, których kwotę można oszacować, mimo że data powstania zobowiązania nie jest jeszcze znana, w tym z tytułu napraw gwarancyjnych i rękojmi za sprzedane produkty długotrwałego użytku.

Wybrane dane finansowe obejmują najważniejsze pozycje z bilansu na dzień 30 czerwca 2018 roku oraz rachunku zysków i strat za okres od 1 kwietnia do 30 czerwca 2018 roku. Sprawozdanie finansowe obejmuje dane za okres od 01-04-2018 r. do 30-06-2018 r. Porównywalne dane finansowe prezentowane są za okres od 01-04-2017 r. do 30-06-2017 r. Raport kwartalny Voicetel Communications S.A. za II kwartał 2018 roku nie podlegał badaniu ani przeglądowi przez podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych.

Bilans Emitenta - Aktywa (w złotych)

Bilans - Aktywa		Dane za okres I-IX 2018 (I-IIIQ)	Dane za okres I-IX 2017 (I-IIIQ)
A.	AKTYWA TRWAŁE (I+II+III+IV)	40 501 959,02	17 107 273,07
I.	Wartości Niematerialne i Prawne (1+2+3+4)	3 410 671,25	2 458,33
1.	Koszty zakończonych prac rozwojowych	3 402 506,04	0,00
2.	Wartość firmy	0,00	0,00
3.	Inne wartości niematerialne i prawne	8 165,21	2 458,33
4.	Zaliczki na wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00
II.	Rzeczowe aktywa trwałe (1+2+3)	23 180,13	16 502,23
1.	Środki trwałe	23 180,13	10 077,23
	a) grunty (w tym prawo użytkowania wieczystego gruntu)	0,00	0,00
	b) budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	0,00	0,00
	c) urządzenia techniczne i maszyny	5 012,63	3 741,16
	d) środki transportu	0,00	0,00
	e) inne środki trwałe	18 167,50	6 336,07
2.	Środki trwałe w budowie	0,00	6 425,00
3.	Zaliczki na środki trwałe w budowie	0,00	0,00
III.	Należności długoterminowe (1+2)	0,00	0,00
1.	Od jednostek powiązanych	0,00	0,00
2.	Od pozost.jedn., w których jedn.posiada zaangaż.w kapitale	0,00	0,00
3.	Od pozostałych jednostek	0,00	0,00
IV.	Inwestycje długoterminowe (1+2+3+4)	0,00	684 606,60
1.	Nieruchomości	0,00	0,00
2.	Wartości Niematerialne i Prawne	0,00	0,00
3.	Długoterminowe aktywa finansowe	0,00	684 606,60
	a) w jednostkach powiązanych	0,00	0,00
	- udziały lub akcje	0,00	0,00
	- inne papiery wartościowe	0,00	0,00
	- udzielone pożyczki	0,00	0,00
	- inne długoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
	b) w pozost.jedn.,w których jedn.posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
	- udziały lub akcje	0,00	0,00
	- inne papiery wartościowe	0,00	0,00
	- udzielone pożyczki	0,00	0,00
	- inne długoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
	c) w pozostałych jednostkach	0,00	684 606,60
	- udziały lub akcje	0,00	0,00
	- inne papiery wartościowe	0,00	684 606,60
	- udzielone pożyczki	0,00	0,00
	- inne długoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
4.	Inne inwestycje długoterminowe	0,00	0,00
V.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe (1+2)	37 068 107,64	16 403 705,91
1.	Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	506 412,93	57 219,83
2.	Inne rozliczenia międzyokresowe	36 561 694,71	16 346 486,08
B.	AKTYWA OBROTOWE (I+II+III+IV)	6 461 804,67	4 362 553,49
1.	Zapasy (1+2+3+4+5)	17 192,85	0,00
1.	Materiały	0,00	0,00
2.	Półprodukty i produkty w toku	0,00	0,00
3.	Produkty gotowe	0,00	0,00
4.	Towary	0,00	0,00
5.	Zaliczki na poczet dostaw	17 192,85	0,00
II.	Należności krótkoterminowe (1+2)	5 535 680,90	4 011 664,72
1.	Należności od jednostek powiązanych	0,00	0,00
	a) z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	0,00	0,00
	- do 12 miesięcy	0,00	0,00
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
	b) inne	0,00	0,00
2.	Należn.od j.pozost.,w których jedn.posiada zaangaż	0,00	0,00
	a) z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	0,00	0,00
	- do 12 miesięcy	0,00	0,00
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
	b) inne	0,00	0,00
3.	Należności od pozostałych jednostek	5 535 680,90	4 011 664,72
	a) z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	3 943 571,81	3 240 263,81
	- do 12 miesięcy	3 943 571,81	3 240 263,81
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
	b) z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	1 489 189,14	716 826,76
	c) inne	102 919,95	54 574,15
	d) dochodzone na drodze sądowej	0,00	0,00
III.	Inwestycje krótkoterminowe (1+2)	906 651,86	116 698,04
1.	Krótkoterminowe aktywa finansowe	906 651,86	116 698,04
	a) w jednostkach powiązanych	0,00	0,00
	- udziały lub akcje	0,00	0,00
	- inne papiery wartościowe	0,00	0,00
	- udzielone pożyczki	0,00	0,00
	- inne krótkoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
	b) w pozostałych jednostkach	714 348,43	0,00
	- udziały lub akcje	0,00	0,00
	- inne papiery wartościowe	714 348,43	0,00
	- udzielone pożyczki	0,00	0,00
	- inne krótkoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
	c) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	192 303,43	116 698,04
	-środki pieniężne w kasie i na rachunkach	192 303,43	116 698,04
	-inne środki pieniężne	0,00	0,00
	-inne aktywa pieniężne	0,00	0,00
2.	Inne inwestycje krótkoterminowe	0,00	0,00
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	2 279,06	234 190,73
C.	NALEŻNE WPŁATY NA KAPITAŁ PODSTAWOWY	0,00	0,00
D.	UDZIAŁY (AKCJE WŁASNE)	0,00	0,00
	Suma aktywów (A+B)	46 963 763,69	21 469 826,56

Bilans Emitenta - Pasywa (w złotych)

Bilans - Pasywa		Dane za okres I-IX 2018 (I-IIIQ)	Dane za okres I-IX 2017 (I-IIIQ)
A.	KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY (I-X)	31 247 040,91	14 057 778,03
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	112 001,00	112 001,00
II.	Kapitał (fundusz) zapasowy, w tym	17 132 903,02	7 744 702,42
	- nadwyżka wartości sprzedaży (wartości emisyjnej) nad wartością nominalną udziałów (akcji)	906 500,00	906 500,00
III.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
	- z tytułu aktualizacji wartości godziwej	0,00	0,00
IV.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	0,00	0,00
	- tworzone zgodnie z umową (statutem) spółki	0,00	0,00
	- na udziały (akcje) własne	0,00	0,00
V.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	-42 000,66	0,00
VI.	Zysk (strata) netto	14 044 137,55	6 201 074,61
VII.	Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (-)	0,00	0,00
VIII.	Kapitał (fundusz) własny zgodnie z art. 36 ust. 3 ustawy	0,00	0,00
B.	ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA (I+II+III+IV)	15 716 722,78	7 412 048,53
I.	Rezerwy na zobowiązania (1+2+3)	7 532 172,02	3 100 557,28
1.	Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	7 532 172,02	3 100 557,28
2.	Rezerwa na świadczenie emerytalne i podobne	0,00	0,00
	- długoterminowa	0,00	0,00
	- krótkoterminowa	0,00	0,00
3.	Pozostałe rezerwy	0,00	0,00
	- długoterminowe	0,00	0,00
	- krótkoterminowe	0,00	0,00
II.	Zobowiązania długoterminowe (1+2)	2 863 383,60	2 179 720,23
1.	Wobec jednostek powiązanych	2 863 383,60	0,00
2.	Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
3.	Wobec pozostałych jednostek	0,00	2 179 720,23
	a) kredyty i pożyczki	0,00	0,00
	b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	0,00	2 179 720,23
	c) inne zobowiązania finansowe	0,00	0,00
	d) zobowiązania wekslowe	0,00	0,00
	e) inne	0,00	0,00
III.	Zobowiązania krótkoterminowe (1+2+3)	5 321 167,16	2 131 771,02
1.	Wobec jednostek powiązanych	3 758 671,32	1 066 862,35
	a) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	0,00	0,00
	- do 12 miesięcy	0,00	0,00
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
	b) inne	3 758 671,32	1 066 862,35
2.	Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
	a) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	0,00	0,00
	- do 12 miesięcy	0,00	0,00
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
	b) inne	0,00	0,00
3.	Wobec pozostałych jednostek	1 562 495,84	1 064 908,67
	a) kredyty i pożyczki	305 174,03	800 000,00
	b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00
	c) inne zobowiązania finansowe	0,00	0,00
	d) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	1 133 160,00	251 806,04
	- do 12 miesięcy	1 133 160,00	251 806,04
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
	e) zaliczki otrzymane na dostawy	0,00	0,00
	f) zobowiązania wekslowe	0,00	0,00
	g) z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	39 103,10	3 748,66
	h) z tytułu wynagrodzeń	84 423,64	9 353,97
	i) inne	635,07	0,00
4.	Fundusze specjalne	0,00	0,00
IV.	Rozliczenia międzyokresowe (1+2)	0,00	0,00
1.	Ujemna wartość firmy	0,00	0,00
2.	Inne rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
	- długoterminowe	0,00	0,00
	- krótkoterminowe	0,00	0,00
	Suma pasywów (A+B)	46 963 763,69	21 469 826,56
	SUMA KONTROLNA (AKTYWA - PASYWA)	0,00	0,00

Rachunek zysków i strat Emitenta (w złotych)


	Rachunek Zysków i Strat	Dane za okres I-IX 2018 (I-IIIQ)	Dane za okres I-IX 2017 (I-IIIQ)	Dane za okres VII-IX 2018 (IIIQ)	Dane za okres VII-IX 2017 (IIIQ)
A.	Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi (I+II+III+IV)	18 992 500,00	8 100 310,20	7 093 000,00	3 374 660,00
	- od jednostek powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00
I.	Przychody netto ze sprzedaży produktów	18 992 500,00	8 100 310,20	7 093 000,00	3 374 660,00
II.	Zmiana stanu produktów (zwiększenie +; zmniejszenie -)	0,00	0,00	0,00	0,00
III.	Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0,00	0,00	0,00	0,00
IV.	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
B.	Koszty działalności operacyjnej (I+II+III+IV+V+VI+VII+VIII)	1 477 612,12	376 244,47	437 198,65	125 843,56
I.	Amortyzacja	615 872,47	1 028,68	202 369,41	701,76
II.	Zużycie materiałów i energii	75 733,94	19 642,71	26 126,56	5 834,50
III.	Usługi obce	614 552,00	318 998,33	139 112,91	130 788,58
IV.	Podatki i opłaty	23 665,81	27 475,83	2 922,17	484,80
	- w tym podatek akcyzowy	0,00	0,00	0,00	0,00
V.	Wynagrodzenia	64 260,01	0,00	29 945,70	-12 641,22
VI.	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	27 314,76	0,00	11 860,71	-149,86
	- emerytalne	0,00	0,00	0,00	0,00
VII.	Pozostałe koszty rodzajowe	56 213,13	9 098,92	24 861,19	825,00
VIII.	Wartość sprzedanych towarów imateriałów	0,00	0,00	0,00	0,00
C.	Zysk/Strata ze sprzedaży (A-B)	17 514 887,88	7 724 065,73	6 655 801,35	3 248 816,44
D.	Pozostałe przychody operacyjne (I+II+III)	40,74	1,78	4,59	0,90
I.	Zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00	0,00
II.	Dotacje	0,00	0,00	0,00	0,00
III.	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
IV.	Inne przychody operacyjne	40,74	1,78	4,59	0,90
E.	Pozostałe koszty operacyjne (I+II+III)	8 816,17	2 304,76	502,39	0,35
I.	Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00	0,00
II.	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
III.	Inne koszty operacyjne	8 816,17	2 304,76	502,39	0,35
F.	Zysk/Strata z działalności operacyjnej (C+D-E)	17 506 112,45	7 721 762,75	6 655 303,55	3 248 816,99
G.	Przychody finansowe (I+II+III+IV+V)	22 222,68	54 606,51	7 492,52	28 860,94
I.	Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	0,00	0,00	0,00	0,00
	a) od jednostek powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00
	- w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00	0,00	0,00
	b) od jednostek pozostałych, w tym:	0,00	0,00	0,00	0,00
	- w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00	0,00	0,00
II.	Odsetki, w tym:	22 222,68	54 606,51	7 492,52	28 860,94
	- od jednostek powiązanych	0,00	0,00	0,00	-10 941,91
III.	Zysk z tytułu rozchodu aktywów finansowych, w tym:	0,00	0,00	0,00	0,00
	- w jednostkach powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00
IV.	Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
V.	Inne	0,00	0,00	0,00	0,00
H.	Koszty finansowe (I+II+III+IV)	232 258,72	148 048,46	90 327,88	64 849,63
I.	Odsetki, w tym:	231 455,68	146 843,82	90 150,76	63 648,58
	- dla jednostek powiązanych	198 013,81	0,00	77 315,11	-41 275,30
II.	Strata z tytułu rozchodu aktywów finansowych, w tym:	0,00	0,00	0,00	0,00
	- w jednostkach powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00
III.	Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
IV.	Inne	803,04	1 204,64	177,12	1 201,05
I.	Zysk/Strata brutto (I+/-J)	17 296 076,41	7 628 320,80	6 572 468,19	3 212 828,30
J.	Podatek dochodowy	3 251 938,86	1 427 246,19	1 231 268,33	615 085,99
K.	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	0,00	0,00	0,00	0,00
L.	Zysk/Strata netto (K-L-M)	14 044 137,55	6 201 074,61	5 341 199,86	2 597 742,31

Rachunek przepływów pieniężnych Emitenta (w złotych)

Przepływy Finansowe (Za okres)		Dane za okres I-IX 2018 (I-IIIQ)	Dane za okres I-IX 2017 (I-IIIQ)	Dane za okres VII-IX 2018 (IIIQ)	Dane za okres VII-IX 2017 (IIIQ)
A.	PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIEN. Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ				
I.	Zysk (Strata) netto	14 044 137,55	6 201 074,61	5 341 199,86	2 597 742,31
II.	Korekty razem:	3 409 254,40	1 212 765,50	1 347 674,63	1 416 518,54
	1. Amortyzacja	615 872,47	1 028,68	202 369,41	701,76
	2. Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	0,00	0,00	0,00	0,00
	3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	175 791,13	0,00	69 772,93	0,00
	4. Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	0,00	0,00	0,00	0,00
	5. Zmiana stanu rezerw	3 587 261,00	1 484 358,89	1 346 916,47	616 019,45
	6. Zmiana stanu zapasów	-17 192,85	0,00	-9 570,00	0,00
	7. Zmiana stanu należności	-1 095 554,65	-854 081,24	1 246 213,49	832 333,34
	8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	493 507,95	667 037,59	-1 386 982,77	-77 281,90
	9. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	-350 430,65	-233 626,88	-121 044,90	-20 103,74
	10. Inne korekty	0,00	148 048,46	0,00	64 849,63
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I+/-II)	17 453 391,95	7 413 840,11	6 688 874,49	4 014 260,85
B.	PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIEN. Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ				
I.	Wpływy	0,00	5 050,00	0,00	5 050,00
	1. Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00	0,00
	2. Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00	0,00	0,00
	3. Z aktywów finansowych, w tym:	0,00	5 050,00	0,00	5 050,00
	a) w jednostkach powiązanych	0,00	5 050,00	0,00	5 050,00
	b) w pozostałych jednostkach	0,00	0,00	0,00	0,00
	- zbycie aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
	- dywidendy i udziały w zyskach	0,00	0,00	0,00	0,00
	- spłata udzielonych pożyczek długoterminowych	0,00	0,00	0,00	0,00
	- odsetki	0,00	0,00	0,00	0,00
	- inne wpływy z aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
	4. Inne wpływy inwestycyjne	0,00	0,00	0,00	0,00
II.	Wydatki	19 878 643,87	7 969 364,56	7 394 843,02	3 298 025,75
	1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	8 764,24	19 989,24	0,00	8 925,00
	2. Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00	0,00	0,00
	3. Na aktywa finansowe, w tym:	0,00	22 328,17	0,00	7 524,51
	- nabycie aktywów finansowych	0,00	22 328,17	0,00	7 524,51
	- udzielone pożyczki długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
	4. Inne wydatki inwestycyjne	19 869 879,63	7 927 047,15	7 394 843,02	3 281 576,24
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	-19 878 643,87	-7 964 314,56	-7 394 843,02	-3 292 975,75
C.	PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIEN. Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ				
I.	Wpływy	2 800 000,00	1 534 762,14	400 049,66	-652 651,10
	1. Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	0,00	0,00	0,00	0,00
	2. Kredyty i pożyczki	2 800 000,00	0,00	400 049,66	0,00
	3. Emisja dłużnych papierów wartościowych	0,00	1 534 762,14	0,00	-652 651,10
	4. Inne wpływy finansowe	0,00	0,00	0,00	0,00
II.	Wydatki	404 877,25	977 283,29	129 870,81	64 849,63
	1. Nabycie udziałów (akcji) własnych	0,00	0,00	0,00	0,00
	2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	0,00	0,00	0,00	0,00
	3. Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli wydatki z tytułu podziału zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
	4. Spłaty kredytów i pożyczek	371 508,02	829 234,83	117 058,14	0,00
	5. Wykup dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00	0,00	0,00
	6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
	7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	0,00	0,00	0,00	0,00
	8. Odsetki	33 369,23	148 048,46	12 812,67	64 849,63
	9. Inne wydatki finansowe	0,00	0,00	0,00	0,00
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	2 395 122,75	557 478,85	270 178,85	-717 500,73
D.	PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO RAZEM (A.III+/-B.III+/-C.III)	-30 129,17	7 004,40	-435 789,68	3 784,37
E.	BILANSOWA ZMIANA STANU ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH, W TYM	-30 129,17	7 004,40	-435 789,68	3 784,37
	- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	0,00	0,00	0,00	0,00
F.	Środki pieniężne na początek okresu	222 432,60	109 693,64	628 093,11	112 913,67
G.	Środki pieniężne na koniec okresu (F+/-D), w tym	192 303,43	116 698,04	192 303,43	116 698,04
	- o ograniczonej możliwości dysponowania	0,00	0,00	0,00	0,00
	suma kontrolna	0,00	0,00	0,00	0,00

Zestawienie zmian w kapitale własnym Emitenta (w złotych)

Zestawienie zmian w kapitale własnym		Dane za okres I-IX 2018 (I-IIIQ)	Dane za okres I-IX 2017 (I-IIIQ)	Dane za okres VII-IX 2018 (IIIQ)	Dane za okres VII-IX 2017 (IIIQ)
I.	Stan kapitału własnego na początek okresu (BO)	17 202 903,36	7 856 703,42	25 905 841,05	11 460 035,72
	- zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości				
	- korekty błędów				
I.a.	Stan kapitału własnego na początek okresu (BO), po uwzględnieniu do danych porównywalnych	17 202 903,36	7 856 703,42	25 905 841,05	11 460 035,72
II.	Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	31 247 040,91	14 057 778,03	31 247 040,91	14 057 778,03
III.	Kapitał własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	31 247 040,91	14 057 778,03	31 247 040,91	14 057 778,03



**Informacja
na temat
aktywności
Emitenta
w zakresie
inicjatyw
nastawionych na
wprowadzenie
rozwiązań
innovacyjnych**

Voicetel Communications S.A. stale dąży do usprawniania stworzonej przez siebie technologii rozumienia intencji rozmówcy - Brilliance - wykorzystywanej przez Spółkę do automatyzacji procesów telefonicznej obsługi klienta w firmach, będących odbiorcami produktów i usług, bazujących na tej technologii.

Ważnym elementem technologii Brilliance jest platforma Esense, stanowiąca warstwę integracyjną dla technologii bazowych, takich jak silniki ASR (Automatic Speech Recognition) i TTS (Text to Speech), technologie telekomunikacyjne, technologie cloudowe, zabezpieczenia oraz automatyzacja logiki połączeń przychodzących i wychodzących.

Jądro technologii Brilliance natomiast jest interpreterem zaawansowanej logiki konwersacyjnej, przygotowywanej przez zespół Voicetel Communications, pozwalającym na coraz bardziej płynne przetwarzanie intencji rozmówcy, charakterystycznej dla danego procesu dialogowego.

W ubiegłym kwartale istotny wpływ na rozwój technologii Brilliance miało bardzo duże wykorzystanie tej technologii do realizacji procesów outboundowych z wykorzystaniem nagrań lektorskich. Powtarzalne komponenty różniących się od siebie procesów zostały wyodrębnione do osobnych modułów, rozwijanych niezależnie w celu realizacji typowych scenariuszy obsługi intencji typowych dla tego charakteru procesów.

Na technologię Brilliance również bardzo istotny wpływ wywarł rozwój wewnętrznego narzędzia optymalizującego proces tworzenia botów - Dialla Core.



Kontakt ze Spółką

Biuro Zarządu

Emilia Wajs

Executive Assistant
emilia.wajs@voicetel.pl
+48 609 006 323

Sekretariat

Paulina Zielińska

Office Manager
paulina.zielinska@voicetel.pl
+48 609 002 250

Administracja

Patrycja Romanowska

Administrative Manager
patrycja.romanowska@voicetel.pl
+48 882 019 164

Relacje Inwestorskie

Krzysztof Płachta

Chief Investor Relations Officer
krzysztof.plachta@voicetel.pl
+48 503 008 514

Kontakt dla mediów

Natalia Chruściel

Social Media Manager
natalia.chrusciel@voicetel.pl
+48 508 319 650

Social Media

Serwis korporacyjny

voicetel.pl

Facebook

facebook.com/voicetel

LinkedIn

linkedin.com/company/voicetelvoi

Twitter

twitter.com/voicetelvoi

YouTube

voicetel.tv

Instagram

instagram.com/voicetel_communication

