

voicetel

COMMUNICATIONS S.A.

RAPORT ZA I KWARTAŁ 2019 R.

tj. za okres od 01.01.2019 r. do 31.03.2019 r.

Sporządzony w dniu 13.05.2019 r.

Spis treści

I. Wprowadzenie	3
a. Pismo Prezesa	3
b. Istotne 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. Postęp realizacji strategii rozwoju Spółki	17
i. Istotne dokonania i niepowodzenia Emitenta w raportowanym okresie oraz najważniejsze czynniki i zdarzenia mające wpływ na osiągnięte wyniki	17
ii. Istotne zdarzenia po dacie bilansowej	19
iii. Kategoryzacja uzyskanych w raportowanym okresie przychodów i poniesionych nakładów	20
iv. Informacja dotycząca prognoz wyników	22
IV. Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe	23
a. Informacje o zasadach przyjętych przy sporządzaniu raportu, w tym informacje o zmianach stosowanych zasad (polityki) rachunkowości	24
b. Zasady rachunkowości	25
c. Bilans Emitenta – Aktywa (w złotych)	26
d. Bilans Emitenta – Pasywa (w złotych)	27
e. Rachunek zysków i strat Emitenta (w złotych)	28
f. Rachunek przepływów pieniężnych Emitenta (w złotych)	29
g. Zestawienie zmian w kapitale własnym Emitenta (w złotych)	30
V. Informacja na temat aktywności Emitenta w zakresie inicjatyw nastawionych na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych	31
VI. Kontakt dla inwestorów	33
a. Lista kontaktów, działów, kluczowych osób	33
b. Media społecznościowe	33



DAWID WÓJCICKI

VOICETEL COMMUNICATIONS S.A., prezes zarządu

Absolwent Informatyki i Ekonometrii na Uniwersytecie Gdańskim, doświadczony menedżer w firmach z branży IT, projektant oprogramowania, entuzjasta komunikacji między człowiekiem a maszyną, założyciel Voicetel Communications S.A. Sześć zawodową rozpoczął w Wirtualnej Polsce jako programista i project manager. W kolejnych latach współtworzył inkubator Baltyckie Centrum Innowacji, gdzie między innymi koordynował rozwój projektów internetowych do fazy spin-off. Zainspirowany rozwojem technologii automatycznego dialogu głosowego i dynamicznym rozwojem chatbotów, zaczął pracować nad koncepcją, na bazie której narodziła się technologia Brilliance™. Pomysłodawca oraz kreator rozwoju innowacyjnego rynku botów dialogowych smart speech. W grudniu 2012 roku – wraz z doświadczonym inwestorem giełdowym Krzysztofem Płachtą – założył firmę Voicetel Communications, w której zaangażowany jest w rozwój i komercjalizację technologii Brilliance™.

PROWADZI:

Customer Care Level UP – 27.05.2019, godz. 12:00



MARTA WÓJCIK

mBANK S.A., project manager ds. optymalizacji procesów

Absolwenta Uniwersytetu Łódzkiego kierunku Geografia, Gospodarka przestrzenna i Zarządzanie. Z bankowością związana od 12 lat. Od początku pracy zawodowej skoncentrowana na kliencie. Człowiek od zadań specjalnych, empatii i „wchodzenia w buty klienta”. Obecnie projektuje, upraszczam i optymalizuje procesy skutecznie wykorzystując Design Thinking. Design Thinking pozwala mi skutecznie pokazywać perspektywę Klienta, tworząc innowacyjne rozwiązania bankowe szyte na miarę.

PROWADZI:

Praktycy „Znim, zrobisz wielkie wdrożenie... Zbuduj to! Czyli prototypowanie w DT” – meet-up „Service Design w praktyce” – 29.05.2019

Pismo Prezesa Zarządu Spółki

do Akcjonariuszy Voicetel Communications S.A.

Szanowni Państwo,

Mamy przyjemność przekazać Państwu raport za kolejny kwartał działalności naszej Spółki, poszerzony o informacje na temat rozwiązań i strategii Voicetel Communications. Mamy nadzieję, że uda się nam zainteresować Państwa przede wszystkim podstawowym aspektem naszej działalności, jakim jest technologia Brilliance i produkty, które w oparciu o nią stworzymy. Rozwiązanie te z sukcesem udaje się nam wdrażać i dystrybuować na rynku, który w Polsce został przez nas zdefiniowany. Liczymy także, że choć przez chwilę zainteresuje Państwa branża, w której działamy (Conversational AI) oraz rosnące z kwartału na kwartał prognozy dla tej branży.

Pierwszy kwartał 2019 roku przyniósł premierę naszego nowego standardowego rozwiązania outboundowego - Very, która od razu zadebiutowała w projekcie dla branży ubezpieczeniowej. Od stycznia do marca zarejestrowaliśmy ponadto rekordową liczbę zainteresowanych Klientów, czyli potencjalnych realizowanych w przyszłości kontraktów.

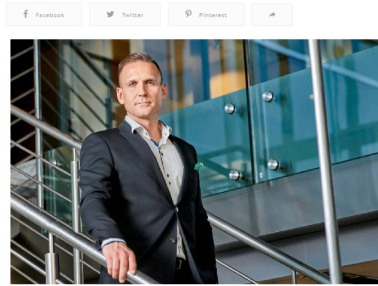
Niewątpliwie najważniejszym jednak wydarzeniem w obszarze technologii było rozpoczęcie prac nad nową platformą telekomunikacyjną. Esense 2.0 umożliwi realizowanie większej liczby kampanii na jeszcze większych wolumenach połączeń, co pozwoli sprawnie realizować założoną strategię intensyfikacji kolejnych wdrożeń. Jesteśmy pewni, że budowana platforma już wkrótce rozwine się w największą w Europie platformę do automatycznej obsługi połączeń głosowych (czyli realizowanych z użyciem botów).

Dziękuję za uwagę i zapraszam do lektury raportu. Dawid Wójcicki, Prezes Zarządu

Voicetel Communications S.A.

Polska spółka uprzedziła Google'a

WYDZIAŁ GOSPODARSTWA 12 STYCZNIA 2019



David Wójcicki, prezes spółki Voicetel

REDAKCJA rp.pl POLECA

- Mazda 3: Marka mierzy coraz wyżej
- Ustawa o zatorach może zaszkodzić zamiast pomóc
- Miasteczko sprzedało domy za 1 euro. Odrzynie sukces
- ZSR w krzywym zwierciadle. Polacy wymieniają Stalina
- Parkiet Challenge wystartował
- Ropa w górę po ataku na saudyjskie tankowce

Forbes

Diamenty Forbesa 2019

Edycja 2019 | 2018 | 2017 | 2016 | 2015

Firmy z przychodami od 5 do 50 mln zł

Miejsce na liście regionalnej	Miejsce na liście ogólnopolskiej	Firma	Siedziba	Branża/Sektor	Sprzedaż 2017 (mln zł)	Zysk netto 2017 (mln zł)	Średnia wesoła wartość (procent)
4	22	DIVERSE CG SP. Z O.O. SPÓŁKA KOMANDYTOWA	Warszawa	Biura pośrednictwa pracy	43,8	3,74	108,14
5	23	Z300 SP. Z O.O.	Warszawa	Usługi architektoniczne	6,8	1,13	108,02
6	29	VOICETEL COMMUNICATIONS SA	Warszawa	Komersyjne badania niefizyczne	12,57	9,35	101,48

WARTO PRZECZYTAĆ



Takiego bezrobocia nie było od blisko 30 lat. Albo i dłużej

BARTOSZ KRZYŻANEK



Polka nominowana do prestiżowej nagrody. Opracowała nową technologię wideo

Plany rozwojowe Voicetel

Prezes Dawid Wójcicki wraz z Karolem Bancerzem, Redaktorem Naczelnym cnews.pl dyskutują o najważniejszych planach rozwojowych Spółki.

Panowie rozmawiali m.in. tworzeniu grupy kapitałowej, finansowaniu rozwoju Dialii, a także o tym, jaki musi być Voicetel, aby osiągnąć swoje cele.

OBEJRZIJ

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 31 marca 2019 r. Spółka nie zatrudniała żadnych osób na umowę o pracę.

Akcjonariat

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu kapitał zakładowy Spółki wynosi dokładnie 112.001,00 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

Wykaz akcjonariuszy

na dzień 31 marca 2019 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: 905 180
Udział w kapitale i liczbie głosów: **80,01%**
- 2. Bogusław Marczak**
Liczba akcji i głosów: 56 019
Udział w kapitale i liczbie głosów: **5,00%**
- 3. Pozostali akcjonariusze**
Liczba akcji i głosów: 158 811
Udział w kapitale i liczbie głosów: **14,19%**

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 31.03.2018 r. nie posiadała jednostek zależnych. Spółka jest jednostką zależną względem Voicetel Investments Sp. z o.o.

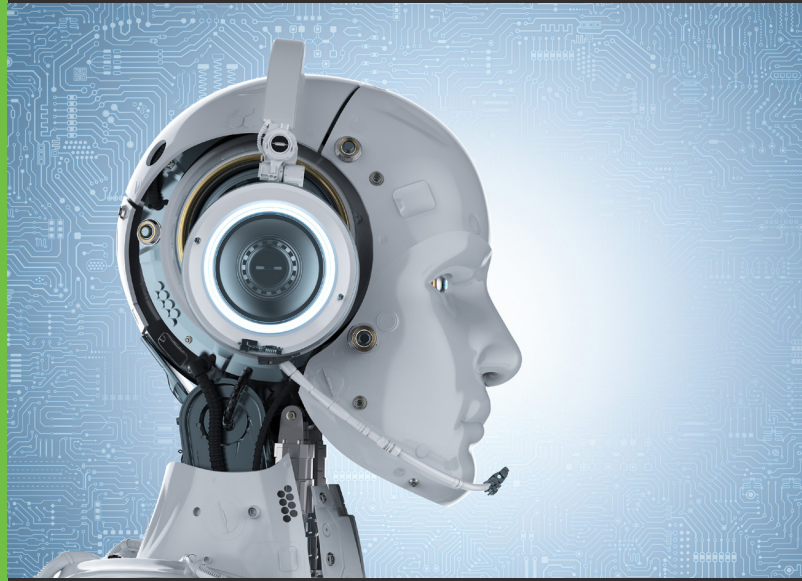
Opis działalności Voicetel Communications S.A.

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 maszynę stanów. Stworzona na podstawie algorytmów sztucznej inteligencji, pozwala na bieżące dopasowanie scenariusza dialogu do każdego rozmówcy oraz osiągnięcie płynności i swobody dialogu.

Dotychczas Voicetel równie intensywnie rozwijał dwie równoległe linie produktów – ustandaryzowanych produktów outboundowych oraz projektów customowych. Każdy ze zrealizowanych projektów – zwłaszcza zaś te customowe – był nieocenionym źródłem wiedzy, budującym know-how Spółki o samych procesach i interakcjach pomiędzy ludźmi a botami.

Na obecnym etapie zgromadzona wiedza, doświadczenie i elementy technologii pozwalają Spółce myśleć o rozdzieleniu całości realizowanych prac projektowych na dwie ścieżki – rozwiązań customowych i pudełkowych. Sytuacja na rynku pracowników call center wyraźnie sprzyja rynkowi automatyzacji procesów klienta, co przekłada się na stale wzrastające zainteresowanie ofertą Voicetel, a co za tym idzie – także liczbę realizowanych projektów Proof of Concept i produkcyjnych custom development. Dla Voicetel natomiast kluczowymi projektami pozostają Dialla i pudełkowe produkty, służące masowej realizacji kampanii wychodzących, z czym m.in. wiąże się przygotowanie Spółki do udostępnienia rynkowi narzędzia, umożliwiającego klientom samodzielne konfigurowanie scenariuszy kampanii, a w dalszej kolejności – udostępnienie Dialli.


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 byłby 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 najsukuteczniejszą 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



Vera

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.
- **Vera** - potwierdzanie realizacji usługi w ustalonym z rozmówcą terminie oraz jej jakości.



Lydia



Pola



Zoya



Sara



Tessa



Maya

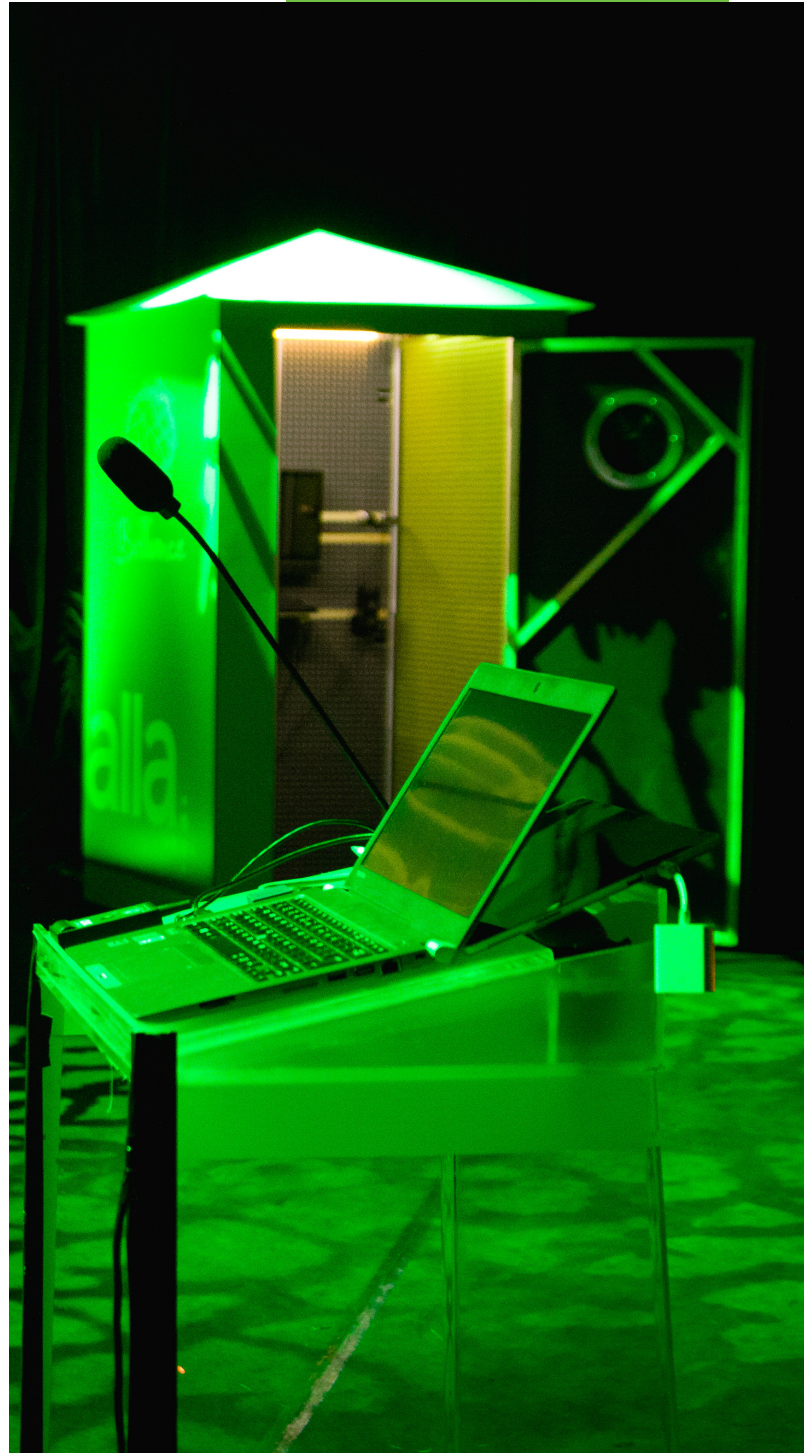


Vera

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.

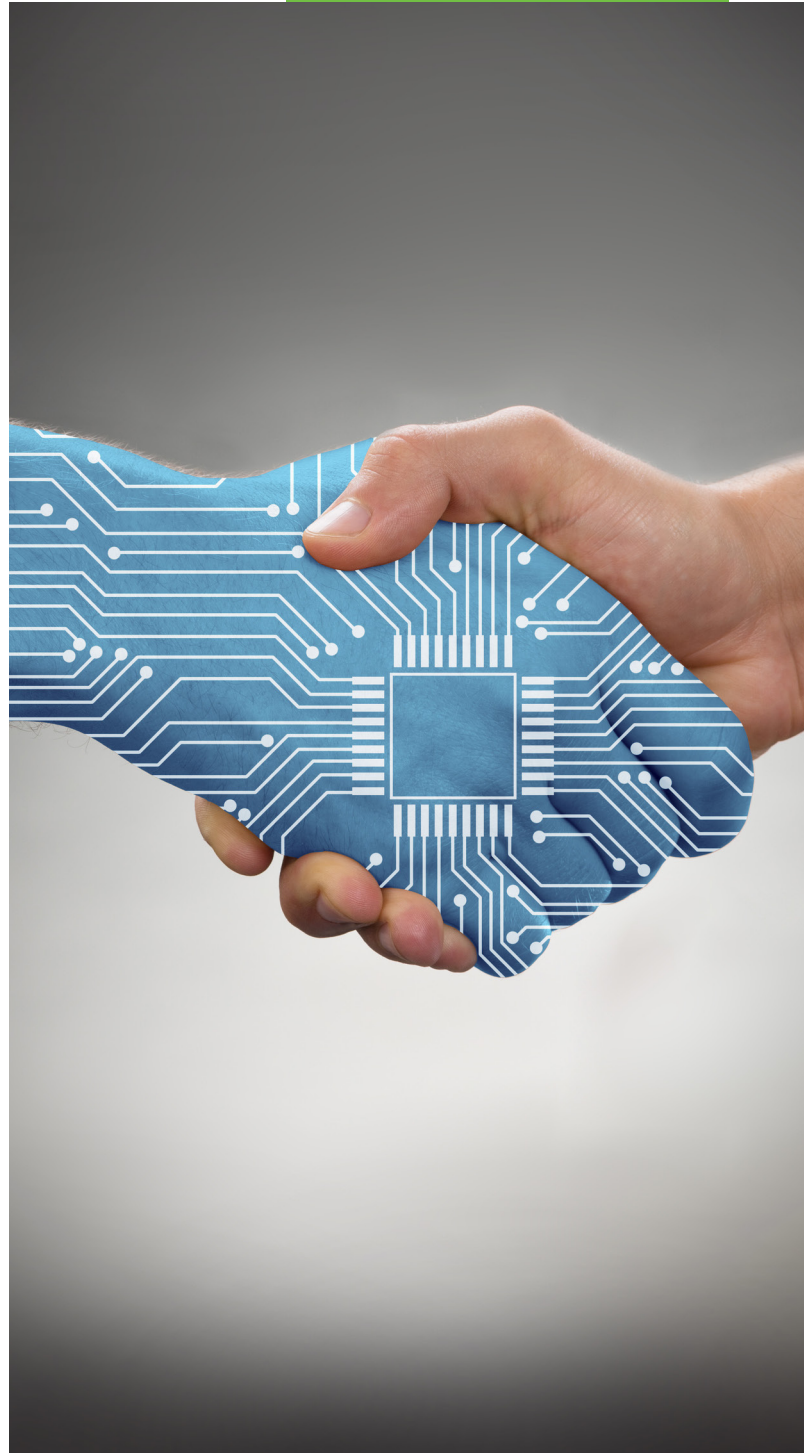
Taki model dystrybucji po pierwsze umożliwia skupienie się na rozwoju produktu zamiast na prowadzeniu aktywnej sprzedaży, po drugie pozwala na gromadzenie know-how, narzędzi i kontaktów pozwalających na realizację długofalowej strategii Dialli.

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. Równolegle 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

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

Oprócz prac badawczych i rozwojowych, związanych z technologią Brilliance, produktami outboundowymi, Diallą dla SME, projektami wdrożeniowymi w formule custom development oraz ze strategią budowy rynku Conversational AI, Voicetel Communications bierze aktywny udział w realizacji projektów podmiotów trzecich, polegających na wykorzystaniu technologii Brilliance w ramach określonej strategii biznesowej i produktowej. Do produktów tych należą opisywane we wcześniejszych raportach: AlterYou, Green Pages, Univoice, AlleHalo i Call Routing - dotyczące odpowiednio: inteligentnej poczty głosowej, uzyskiwaniu informacji o firmach, zarządzanie kalendarzem, branży e-commerce oraz inteligentnego kierowania rozmów. Na dzień bilansowy, prace nad realizacją trzech z wyżej wymienionych projektów zostały doprowadzone do końca założonych w harmonogramach etapów. W dwóch pozostałych przypadkach prace nad dalszym rozwojem zostały zawieszono. Część kontrahentów realizujących opisane projekty zakupiło także od Voicetel Communications licencje umożliwiające samodzielne świadczenie usług.



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.



W omawianym kwartale Voicetel realizował kolejne kampanie outboundowe dla 11 klientów finalnych, z czego część z nich – we współpracy Partnerskiej. Boty Voicetel realizowały automatyczne rozmowy dla Firm branży finansowej, ubezpieczeniowej, medycznej oraz motoryzacyjnej, i dotyczyły procesów prewalidacji leadów, miękkiej windykacji, badania zainteresowania produktem, weryfikacji wykonania zleconej usługi, a także obsługi zgłoszeń szkód komunikacyjnych i pomocy assistance. Przygotowując się do Prima Aprilis, w 1. kwartale 2019 roku Spółka przygotowała także outboundową kampanię PRową, skierowaną do Inwestorów, Partnerów i Klientów Voicetel, a także do przedstawicieli świata mediów.

Zgodnie z informacjami raportowanymi w poprzednim kwartale, Spółka rozpoczęła również prace nad kolejnym ustandaryzowanym rozwiązaniem outboundowym, które udostępniła pod koniec marca br. Vera to bot realizujący proces potwierdzania, czy doszło do realizacji usługi w ustalonym z rozmówcą terminie, a także czy usługa została zrealizowana na poziomie przez niego oczekiwanym. Produkt jest skierowany do wszystkich firm, których działanie związane jest z outsourcingiem realizacji usług podmiotom trzecim, w tym np. z wyjazdowymi spotkaniami handlowymi, wizytami serwisowymi w domach lub biurach, domowymi wizytami lekarskimi etc. Pierwsze wykorzystanie Very nastąpiło w projekcie dla firmy branży ubezpieczeniowej, a jej odbiorcami byli pacjenci umówieni na wizytę lekarską. Spółka wciąż powiększa swoje portfolio rozwiązań inboundowych. Strategią projektową Voicetel jest budowa reużywalnych intencji i modułów procesowych, umożliwiających coraz szybsze wdrażanie kolejnych projektów automatycznej obsługi. Dzięki temu podejściu, w bardzo krótkim czasie Spółka urucho-

miła kolejny proces assistance dla nowego Klienta. Analogicznie do poprzedniego, bot pobiera od użytkowników wszystkie informacje niezbędne do zgłoszenia szkody lub wysłania oczekiwanej pomocy drogowej we wskazane miejsce.

Jednym z najważniejszych wydarzeń było podjęcie prac nad ulepszoną platformą Esense. We współpracy z firmą Altar – Partnerem technologicznym, Voicetel rozpoczął intensywne prace nad budową nowej platformy (Esense 2.0), znacznie zwiększającej jej wydajność w zakresie liczby jednocześnie prowadzonych połączeń, co pozwoli realizować przyjętą strategię ekspansji na rynku kampanii wychodzących. W tym celu oba zespoły poddały dokładnej analizie wymagania wydajnościowe i jakościowe oraz opracowały szczegółową dokumentację nowej platformy. Zakończono także prace nad interfejsem dla nowego operatora.

Zespół Voicetel koncentrował się również na pracach związanych z doskonaleniem narzędzi do monitorowania przebiegu działających na produkcji kampanii. W omawianym kwartale pierwsi Klienci otrzymali dostęp do elementów Panelu Kampanii, umożliwiającego podstawowe zarządzanie kampanią, a także monitorowanie jej przebiegu oraz wyników. Opracowany Panel docelowo stanie się częścią wzmiankowanego narzędzia do samodzielnej konfiguracji kampanii przez Klientów Voicetel.

Miniony kwartał zaowocował także powstaniem agencji badawczej, która pozwoli Spółce na wzięcie udziału w określonych programach, potencjalnie pozwalających na uzyskanie finansowania publicznego na dalsze doskonalenie technologii Brilliance.

Kolejny milestone rozwoju technologii Brilliance zakłada min. Ścisłe sprzężenie inteligencji dialogowej z inteligencją procesową.

Istotne zdarzenia po dacie bilansowej

Na początku kolejnego kwartału Spółka zakończyła etap negocjacji z firmami branż medycznej i logistycznej i przygotowuje się do podpisania umów na realizację zarówno wysoko wolumenowych kampanii wychodzących, jak i inteligentnej automatycznej obsługi w pierwszej linii kontaktu z klientami Zamawiającego.

W połowie maja br. Prezes Spółki - Dawid Wójcicki - wraz z przedstawicielem głównego Partnera technologicznego, udzielił wywiadu, dotyczącego możliwości, jakie niesie ze sobą uruchomienie Esense 2.0.

Voicetel nawiązał także kontakty partnersko-handlowe, rozpoczynające etap analizy potencjału rynku australijskiego i chińskiego. W ramach działań przygotowawczych, technologia Voicetel została zaprezentowana kilku istotnym firmom branży ubezpieczeniowej, spotkała się z ogromnym zainteresowaniem, co pozwoliło na dalszy rozwój nawiązanych relacji.



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 2012-2019

- 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
 - d. Promocja rozwiązań
 - e. Pozostałe usługi, w tym gwarancje
- 3 Dzierżawa licencji na technologię Brilliance**
 - a. Licencje developerskie
 - b. Licencje partnerskie
 - c. Licencje contact center
 - d. Licencje klienta końcowego
- 4 Świadczenie usług outboundowych**
 - a. Kampanie Maya
 - b. Kampanie Lydia
 - c. Kampanie Pola
 - d. Kampanie Sara
 - e. Kampanie Zoya
 - f. Kampanie Tessa
 - g. Kampanie Vera
 - h. Usługi wsparcia

Kategoryzacja Nakładów

Łącznie w latach 2012-2019

- 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**
 - a. Prawa do wykorzystania danych eksploatacyjnych klientów
 - b. Prawa własności intelektualnej do wyników pracrealizowanych na zlecenie klientów
- 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 01.01.2019 r. do 30.04.2019 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 31.03.2019 rok oraz rachunku zysków i strat za okres od 01.01.2019 do 31.03.2019 roku.

Sprawozdanie finansowe obejmuje dane za okres od 01.01.2019 r. do 31.03.2019 r. Porównywalne dane finansowe prezentowane są za okres od 01.01.2019 r. do 31.03.2019 r. Raport kwartalny Voicetel Communications S.A. za I kwartał 2019 roku nie podlegał badaniu ani przeglądowi przez podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych.

Bilans Emitenta - Aktywa (w złotych)

Bilans - Aktywa		Dane za okres I-III 2019 (IQ)	Dane za okres I-III 2018 (IQ)
A.	AKTYWA TRWAŁE (I+II+III+IV)	51 881 982,36	25 975 627,51
I.	Wartości Niematerialne i Prawne (1+2+3+4)	3 009 396,21	3 811 783,01
1.	Koszty zakończonych prac rozwojowych	3 002 211,18	3 802 800,90
2.	Wartość firmy	0,00	0,00
3.	Inne wartości niematerialne i prawne	7 185,03	8 982,11
4.	Zaliczki na wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00
II.	Rzeczowe aktywa trwałe (1+2+3)	24 696,16	26 643,81
1.	Środki trwałe	24 696,16	26 643,81
	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	8 822,53	6 182,45
	d) środki transportu	0,00	0,00
	e) inne środki trwałe	15 873,63	20 461,36
2.	Środki trwałe w budowie	0,00	0,00
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)	729 202,40	0,00
1.	Nieruchomości	0,00	0,00
2.	Wartości Niematerialne i Prawne	0,00	0,00
3.	Długoterminowe aktywa finansowe	729 202,40	0,00
	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	729 202,40	0,00
	- udziały lub akcje	0,00	0,00
	- inne papiery wartościowe	729 202,40	0,00
	- 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)	48 118 687,59	22 137 200,69
1.	Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	687 806,00	285 608,20
2.	Inne rozliczenia międzyokresowe	47 430 881,59	21 851 592,49
B.	AKTYWA OBROTOWE (I+II+III+IV)	5 053 646,13	6 627 084,28
I.	Zapasy (1+2+3+4+5)	17 192,85	21 044,00
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	21 044,00
II.	Należności krótkoterminowe (1+2)	4 889 689,94	4 835 651,80
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	4 889 689,94	4 835 651,80
	a) z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	3 172 816,76	3 867 165,67
	- do 12 miesięcy	3 172 816,76	3 867 165,67
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
	b) z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	1 505 971,74	888 259,28
	c) inne	210 901,44	80 226,85
	d) dochodzone na drodze sądowej	0,00	0,00
III.	Inwestycje krótkoterminowe (1+2)	140 231,88	1 265 935,95
1.	Krótkoterminowe aktywa finansowe	140 231,88	1 265 935,95
	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	0,00	699 460,40
	- udziały lub akcje	0,00	0,00
	- inne papiery wartościowe	0,00	699 460,40
	- udzielone pożyczki	0,00	0,00
	- inne krótkoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
	c) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	140 231,88	566 475,55
	- środki pieniężne w kasie i na rachunkach	140 231,88	566 475,55
	- 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	6 531,46	504 452,53
C.	NALEŻNE WPLATY NA KAPITAŁ PODSTAWOWY	0,00	0,00
D.	UDZIAŁY (AKCJE WŁASNE)	0,00	0,00
	Suma aktywów (A+B)	56 935 628,49	32 602 711,79

Bilans Emitenta - Pasywa (w złotych)

Bilans - Pasywa		Dane za okres I-III 2019 (IQ)	Dane za okres I-III 2018 (IQ)
A.	KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY (I-X)	38 895 817,20	20 680 593,04
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	17 541 560,11	9 353 305,75
VI.	Zysk (strata) netto	4 109 353,07	3 470 583,87
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)	18 039 811,29	11 922 118,75
I.	Rezerwy na zobowiązania (1+2+3)	9 606 096,00	4 882 567,93
1.	Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	9 592 596,00	4 871 067,93
2.	Rezerwa na świadczenie emerytalne i podobne	0,00	0,00
	- długoterminowa	0,00	0,00
	- krótkoterminowa	0,00	0,00
3.	Pozostałe rezerwy	13 500,00	11 500,00
	- długoterminowe	0,00	0,00
	- krótkoterminowe	13 500,00	11 500,00
II.	Zobowiązania długoterminowe (1+2)	3 792 782,52	1 410 219,19
1.	Wobec jednostek powiązanych	3 792 782,52	1 410 219,19
2.	Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
3.	Wobec pozostałych jednostek	0,00	0,00
	a) kredyty i pożyczki	0,00	0,00
	b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00
	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)	4 640 932,77	5 629 331,63
1.	Wobec jednostek powiązanych	4 315 745,88	3 668 424,69
	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	4 315 745,88	3 668 424,69
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	325 186,89	1 960 906,94
	a) kredyty i pożyczki	35 484,13	557 745,47
	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:	207 949,55	1 303 490,08
	- do 12 miesięcy	207 949,55	1 303 490,08
	- 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	48 937,64	26 271,52
	h) z tytułu wynagrodzeń	32 815,57	72 698,25
	i) inne	0,00	701,62
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)	56 935 628,49	32 602 711,79

Rachunek zysków i strat Emitenta (w złotych)


Rachunek Zysków i Strat		Dane za okres I-III 2019 (IQ)	Dane za okres I-III 2018 (IQ)
A.	Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi (I+II+III+IV)	5 651 065,13	4 893 000,00
	- od jednostek powiązanych	0,00	0,00
I.	Przychody netto ze sprzedaży produktów	5 651 065,13	4 893 000,00
II.	Zmiana stanu produktów (zwiększenie +; zmniejszenie -)	0,00	0,00
III.	Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0,00	0,00
IV.	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00
B.	Koszty działalności operacyjnej (I+II+III+IV+V+VI+VII+VIII)	424 068,80	559 071,38
I.	Amortyzacja	202 796,25	208 746,62
II.	Zużycie materiałów i energii	10 391,51	33 157,10
III.	Usługi obce	142 276,59	269 625,29
IV.	Podatki i opłaty	387,50	17 483,64
	- w tym podatek akcyzowy	0,00	0,00
V.	Wynagrodzenia	39 180,87	13 260,84
VI.	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	11 300,24	5 845,22
	- emerytalne	0,00	0,00
VII.	Pozostałe koszty rodzajowe	17 735,84	10 952,67
VIII.	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00
C.	Zysk/Strata ze sprzedaży (A-B)	5 226 996,33	4 333 928,62
D.	Pozostałe przychody operacyjne (I+II+III)	31,32	36,10
I.	Zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00
II.	Dotacje	0,00	0,00
III.	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00
IV.	Inne przychody operacyjne	31,32	36,10
E.	Pozostałe koszty operacyjne (I+II+III)	39 447,99	2 133,13
I.	Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00
II.	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00
III.	Inne koszty operacyjne	39 447,99	2 133,13
F.	Zysk/Strata z działalności operacyjnej (C+D-E)	5 187 579,66	4 331 831,59
G.	Przychody finansowe (I+II+III+IV+V)	7 364,84	7 334,65
I.	Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	0,00	0,00
	a) od jednostek powiązanych	0,00	0,00
	- w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
	b) od jednostek pozostałych, w tym:	0,00	0,00
	- w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
II.	Odsetki, w tym:	7 345,37	7 334,65
	- od jednostek powiązanych	0,00	0,00
III.	Zysk z tytułu rozchodu aktywów finansowych, w tym:	0,00	0,00
	- w jednostkach powiązanych	0,00	0,00
IV.	Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00	0,00
V.	Inne	19,47	0,00
H.	Koszty finansowe (I+II+III+IV)	91 402,43	56 942,87
I.	Odsetki, w tym:	91 402,43	56 809,73
	- dla jednostek powiązanych	91 383,32	0,00
II.	Strata z tytułu rozchodu aktywów finansowych, w tym:	0,00	0,00
	- w jednostkach powiązanych	0,00	0,00
III.	Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00	0,00
IV.	Inne	0,00	133,14
I.	Zysk/Strata brutto (I+/-J)	5 103 542,07	4 282 223,37
J.	Podatek dochodowy	994 189,00	811 639,50
K.	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	0,00	0,00
L.	Zysk/Strata netto (K-L-M)	4 109 353,07	3 470 583,87

Rachunek przepływów pieniężnych Emitenta (w złotych)

Przepływy Finansowe (Za okres)		Dane za okres I-III 2019 (IQ)	Dane za okres I-III 2018 (IQ)
A.	PRZEPLĄWY ŚRODKÓW PIEN. Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ		
I.	Zysk (Strata) netto	4 109 353,07	3 470 583,87
II.	Korekty razem:	1 155 597,03	922 342,48
	1. Amortyzacja	202 796,25	208 746,62
	2. Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	0,00	0,00
	3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	84 037,95	0,00
	4. Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	0,00	0,00
	5. Zmiana stanu rezerw	1 054 830,00	937 656,91
	6. Zmiana stanu zapasów	0,00	-21 044,00
	7. Zmiana stanu należności	1 992 822,41	-893 129,55
	8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	-2 236 819,72	639 347,61
	9. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	57 930,14	-6 177,98
	10. Inne korekty	0,00	56 942,87
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I+/-II)	5 264 950,10	4 392 926,35
B.	PRZEPLĄWY ŚRODKÓW PIEN. Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ		
I.	Wpływy	0,00	-7 334,65
	1. Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	0,00	0,00
	2. Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00
	3. Z aktywów finansowych, w tym:	0,00	-7 334,65
	a) w jednostkach powiązanych	0,00	0,00
	b) w pozostałych jednostkach	0,00	-7 334,65
	- zbycie aktywów finansowych	0,00	0,00
	- dywidendy i udziały w zyskach	0,00	0,00
	- spłata udzielonych pożyczek długoterminowych	0,00	0,00
	- odsetki	0,00	-7 334,65
	- inne wpływy z aktywów finansowych	0,00	0,00
	4. Inne wpływy inwestycyjne	0,00	0,00
II.	Wydatki	5 684 993,39	5 294 008,65
	1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	0,00	4 009 162,16
	2. Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00
	3. Na aktywa finansowe, w tym:	0,00	0,00
	- nabycie aktywów finansowych	0,00	0,00
	- udzielone pożyczki długoterminowe	0,00	0,00
	4. Inne wydatki inwestycyjne	5 684 993,39	1 284 846,49
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	-5 684 993,39	-5 301 343,30
C.	PRZEPLĄWY ŚRODKÓW PIEN. Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ		
I.	Wpływy	577 602,25	1 454 602,77
	1. Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	0,00	0,00
	2. Kredyty i pożyczki	577 602,25	1 454 602,77
	3. Emisja dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00
	4. Inne wpływy finansowe	0,00	0,00
II.	Wydatki	135 000,00	202 142,87
	1. Nabycie udziałów (akcji) własnych	0,00	0,00
	2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	0,00	0,00
	3. Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli wydatki z tytułu podziału zysku	0,00	0,00
	4. Spłaty kredytów i pożyczek	135 000,00	145 200,00
	5. Wykup dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00
	6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	0,00	0,00
	7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	0,00	0,00
	8. Odsetki	0,00	56 942,87
	9. Inne wydatki finansowe	0,00	0,00
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	442 602,25	1 252 459,90
D.	PRZEPLĄWY PIENIĘŻNE NETTO RAZEM (A.III+/-B.III+/-C.III)	22 558,96	344 042,95
E.	BILANSOWA ZMIANA STANU ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH, W TYM	22 558,96	344 042,95
	- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	0,00	0,00
F.	Środki pieniężne na początek okresu	117 672,92	222 432,60
G.	Środki pieniężne na koniec okresu (F+/-D), w tym	140 231,88	566 475,55
	- o ograniczonej możliwości dysponowania	0,00	0,00
	suma kontrolna	0,00	0,00

Zestawienie zmian w kapitale własnym Emitenta (w złotych)

Zestawienie zmian w kapitale własnym		Dane za okres I-III 2019 (IQ)	Dane za okres I-III 2018 (IQ)
I.	Stan kapitału własnego na początek okresu (BO)	34 786 464,13	17 210 009,17
	- zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	0,00	0,00
	- korekty błędów	0,00	0,00
I.a.	Stan kapitału własnego na początek okresu (BO), po uwzględnieniu do danych porównywalnych	34 786 464,13	17 210 009,17
II.	Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	38 895 817,20	20 680 593,04
III.	Kapitał własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	38 895 817,20	20 680 593,04



**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

Magdalena Wójcicka

Executive Assistant

magdalena.wojcicka@voicetel.pl

+48 609 006 323

Sekretariat

Agata Postrach

Office Manager

agata.postrach@voicetel.pl

+48 573 180 619

+48 58 344 3773

Administracja

Emilia Wajs

Administrative Manager

emilia.wajs@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

Paulina Zielińska

PR Manager

paulina.zielinska@voicetel.pl

+48 609 002 250

Social Media

Serwis korporacyjny

voicetel.pl

Facebook

facebook.com/voicetel

LinkedIn

linkedin.com/company/voicetelvoicetel

Twitter

twitter.com/voicetelvoicetel

YouTube

voicetel.tv

Instagram

instagram.com/voicetelcommunication

