

STRATEGIA ROZWOJU NA LATA 2019 - 2021



**Bit Evil spółka akcyjna
z siedzibą w Warszawie**

Warszawa, 18 lutego 2019 roku

I. Dotychczasowe osiągnięcia

W dotychczasowej działalności Spółka koncentrowała się na świadczeniu kompleksowych usług marketingu internetowego (tzw. content marketingu) oraz tworzeniu nowatorskich rozwiązań informatycznych, wykorzystywanych jako alternatywne platformy marketingowe i sprzedażowe (e-commerce).

Poza typowymi usługami świadczonymi w modelu B2B, Spółka wytwarza także własne produkty, które służą prowadzeniu masowej komunikacji. Założeniem było stworzenie wokół tych własnych produktów ekosystemów społecznościowych, wykorzystywanych do promowania określonych grup produktów (influencer marketing) i pobierania prowizji od zysku, wypracowanego ze sprzedaży danego produktu, ustalonej indywidualnie we współpracy z danym podmiotem. Przykładem takich rozwiązań są platformy Eracoin oraz Brand Sabbath.

Strategia Spółki w perspektywie do 2021 roku zakładała:

1. Podejmowanie działań w celu zwiększenia rozpoznawalności marki Emitenta i dalszego budowania przychodów poprzez:
 - ulepszenie i rozwój funkcjonujących platform: Brand Sabbath oraz EraCoin i rozwijanie sieci podmiotów korzystających z tych rozwiązań (rozwój platform będzie uzależniony od uwarunkowań rynkowych oraz oczekiwań użytkowników),
 - budowę innowacyjnych narzędzi marketingowych i kanałów sprzedaży (lata 2018-2019).
2. Pozyskanie nowych klientów zagranicznych. Spółka planuje nawiązanie współpracy z międzynarodowymi firmami, instytucjami, funduszami (II połowa 2017 r. i 2018 r.).
3. Ekspansję zagraniczną usług Emitenta.
4. Rozwijanie innowacji. Spółka nastawiona jest na poszerzanie swojej oferty usług i zwiększanie ich wartości dla klienta. Spółka zamierza nawiązać współpracę z uczelniami wyższymi nastawioną na rozwój i wprowadzanie nowych rozwiązań innowacyjnych.

W opinii Zarządu udało się osiągnąć założone cele.

Ad. 1. Spółka jest rozpoznawalnym podmiotem na rynku marketingu i e-commerce, z nowatorskim i nieszablonowym podejściem do marketingu internetowego.

Spółka rozwinęła w ramach dostępnych środków finansowych platformę Eracoin. Przede wszystkim dzięki szerokim działaniom programistycznym (wspartym przez zespół Code Addict), zostały wdrożone nowe funkcjonalności, m.in.: system kampanii marketingowych dla sprzedawców (lokalizacyjne, click), posty sprzedawców, stan konta wyświetlany w trybie live, statystyki zarabiania, historia zakupów, nowa szata graficzna, poprawa zabezpieczeń aplikacji, refaktoryzacja kodu źródłowego, przebudowa architektury projektu, optymalizacji działania aplikacji, poprawa stabilności aplikacji, przepisanie kodu źródłowego na język Kotlin, nowa architektura projektu oparta na MVVM, wykorzystanie biblioteki RxJava wprowadzającej elementy programowania reaktywnego, integracja z systemem płatności Stripe, testy jednostkowe). Premiera beta wersji aplikacji Eracoin na platformie Google Play miała miejsce 17.10.2018 r.

Rozpoczęto realizację działań związanych z wykorzystaniem tokenu EraCoin w systemie motywacyjnym partnera biznesowego Spółki - One2Tribe sp. z o.o. Testowej grupie użytkowników platformy One2Tribe zostanie udostępniony token techniczny EraTest, jako forma nagrody za wykonane zadania w ramach programu motywacyjnego.

W obszarze rozwoju funkcjonalności platformy Brand Sabbath, ujawnione zostały problemy z dotychczasowym modelem biznesowym. Badania wskazały, iż monetyzacja, czyli zysk z przeprowadzonych kampanii marketingowych był za niski w stosunku do wkładu pracy. Badania wykazały również, że próby oszustw i wyludzeń budżetów marketingowych były plagą każdej kampanii. Prowadzenie projektu w takiej formie nie spełnia założonych oczekiwań.

Ad 2, 3 i 4. Spółka nawiązała relacje z międzynarodowymi firmami (w tym Microsoft Sp. z o.o.). W lipcu 2018 roku zakupiono markę Code Addict, operującą na rynkach USA, i Europy Zachodniej. Pod marką Code Addict świadczone są usługi deweloperskie w branży IT zarówno dla systemów mobilnych takich jak Android, jak i iOS oraz platform webowych. Poza tym pod marką Code Addict wprowadzono na rynek autorskie projekty: gry na urządzenia mobilne – dostępne w App Store oraz w Google Play. Nabycie marki Code Addict pozwoliło Spółce na poszerzenie dotychczasowej aktywności operacyjnej poprzez pozyskanie nowych obszarów zbytu, głównie rynków zagranicznych, na których ten brand jest rozpoznawalny. Wraz z nabyciem marki Code Addict wzmocniono znacząco potencjał produkcyjny Spółki o wykwalifikowanych programistów. Stworzyło to Spółce możliwość wejścia z usługami w obszar projektowania cyfrowego i usług programistycznych dla wykwalifikowanych dostawców tych usług na rynku amerykańskim. Warto podkreślić, że w lutym 2019 r. Spółka nawiązała relacje z zagraniczną firmą Fueled International Limited w zakresie pozyskiwania klientów w ww. obszarze.

II. Cele strategiczne na lata 2019 – 2021

Bit Evil S.A. w kolejnych trzech latach zamierza kontynuować rozwój zgodnie z wcześniej zdefiniowanymi założeniami, w oparciu o przewagi konkurencyjne, do których Spółka zalicza przede wszystkim bardzo dobrą znajomość rynku i technologii IT, zespół profesjonalistów z doświadczeniem w wyszukiwaniu i realizacji wysokomarżowych projektów technologicznych.

Spółka zamierza utrzymać stabilną pozycję na rynku w jej głównych obszarach specjalizacji, koncentrując się jednak w przeważającym stopniu na usługach programistycznych, głównie na rynkach zagranicznych, dalej rozwijać innowacje technologiczne oraz wykorzystać potencjał w nowych obszarach, komplementarnych z dotychczasowym charakterem działalności.

Kluczowe cele strategiczne:

1. **Dążenie do zwiększenia wartości Spółki**, rozumianej w szczególności jako wzrost przychodów, poprawienie wskaźników rentowności i zysku netto.

W tym celu Spółka:

- wzmocni działania w obszarze świadczenia usług programistycznych, cechujących się wyższą marżowością;
- będzie kontynuować ekspansję międzynarodową, co znacznie wpłynie na rozmiar prowadzonego biznesu oraz zwiększy jego rentowność.

- wprowadzi system motywacyjny dla kluczowych współpracowników oparty o akcje Spółki. Celem programu będzie wzmacnianie poziomu identyfikacji współpracowników budujących i realizujących portfel zamówień, w szczególności programistów, ze Spółką, jej celami i wynikami oraz budowanie współodpowiedzialności za wyniki.
- będzie aktywnie zarządzać kosztami i przychodami w sposób umożliwiający zapewnienie rentowności na podstawowej działalności operacyjnej.

2. Zmiana modelu biznesowego rozwoju platform Eracoin i Brand Sabbath

W tym celu Spółka:

- przeprowadzi proces STO (Security Token Offering) tokenów Eracoin w ramach SPV na jednym z zagranicznych rynków;
- oprze portal Brand Sabbath o targetowany marketing w środowisku inwestorsko - biznesowym. Spółka zawęzi grupę odbiorców oraz określi nowe modele monetyzacji. Spółka chce stworzyć jeden uniwersalny kanał do kontaktu spółek z inwestorami za pomocą platformy opartej na modelu SaaS. Platforma ma ułatwić dostęp do informacji na temat spółek i pozwolić im w jasny i przejrzysty sposób komunikować kierunki rozwoju oraz osiągnięte cele. Brand Sabbath ma być precyzyjnym narzędziem o wyklarowanym profilu odbiorcy dzięki czemu publikowany content będzie wysokiej jakości i z łatwością trafi do docelowego odbiorcy. Spółka nie wyklucza poszukiwania inwestora do dalszej realizacji projektu w formule SPV.

3. Nowe obszary aktywności

Spółka planuje wykorzystać swój potencjał poprzez aktywne uczestnictwo w obszarach związanych z:

- 1) rozwojem kompetencji przyszłości, połączonym z praktyczną nauką zawodu, poprzez zbudowanie platformy, która w nowatorski sposób pomoże rozwijać indywidualne talenty młodych ludzi, pomoże im poszerzać swoją wiedzę w kierunku zgodnym z zapotrzebowaniem aktualnego oraz prognozowanego rynku pracy IT. Kursy w formie szkoleń online będą możliwe do realizowania w trakcie zajęć lekcyjnych w Technikach Informatycznych lub w formie zajęć pozalekcyjnych we wszystkich typach szkół średnich lub do pracy samodzielnej w domu. Kolejnym krokiem będzie uruchomienie szkoleń stacjonarnych na własnym kampusie. Celem projektu jest budowa bazy przyszłych pracowników branży IT,
- 2) budową innowacyjnych rozwiązań informatycznych, wykorzystujących technologię blockchain jako narzędzia do zarządzania, planowania energetycznego oraz sprzedażowego w obszarach takich jak: energetyka, trading energią, OZE, blockchain, magazyny energii, klastry energii oraz wirtualne elektrownie. Zainteresowanie technologią blockchain wśród firm energetycznych, ale również tych, które zajmują się zarządzaniem zużyciem energii i efektywnością energetyczną, prywatnych przedsiębiorców oraz podmiotów z branży sprzedaży, obrotu i zużycia prądu jest coraz większe. Obserwacja obecnych trendów rynkowych w tej branży daje podstawy do zwiększenia zaangażowania Spółki w tym obszarze.

Głównym elementem projektu jest stworzenie produktu/platformy ogólnodostępnej w celu obsługi transakcji oraz regulacji z zakresu energetyki.

W celu realizacji ww. projektów Spółka będzie współpracować z dotychczasowymi i nowymi partnerami, nie wyklucza się realizacji projektów w formule SPV.