

Założenia Strategii na lata 2017 - 2019

Zarząd Inteliwise S.A. z siedzibą w Warszawie informuje o przyjęciu w dniu dzisiejszym Założeń do Strategii Grupy Kapitałowej Inteliwise S.A. na lata 2017-2019 (dalej Strategia 2017-2019).

Założenia do Strategii 2017 - 2019 zostały zdefiniowane jako plan znacznego wzrostu i umocnienia pozycji rynkowej na bazie synergii z przejęcia spółki Limtel sp. z o.o., partnerstw na zagranicznych rynkach i rozwoju skalowalnych, cloudowych usług opartych na sztucznej inteligencji (AI).

Cele strategiczne

Jako firma oferująca technologie IT automatyzujące obsługę Klienta i sprzedaż w oparciu o Sztuczną Inteligencję (AI) Grupa Kapitałowa Inteliwise S.A. (dalej Grupa Kapitałowa) dąży do wzmocnienia pozycji na globalnym rynku specjalistycznych usług chmurowych automatyzujących transakcje on-line i wielokanałową obsługę Klienta. Istotnym elementem strategii jest osiągnięcie w ciągu 24 miesięcy ponad 300 płacących Klientów - dużych przedsiębiorstw i organizacji, z udziałem ok. 30% sprzedaży z zagranicy.

Perspektywy rynkowe

Rozwój Grupy Kapitałowej warunkują rosnące inwestycje dużych przedsiębiorstw w automatyzację sprzedaży i obsługę Klienta. Zgodnie z analizą Gartnera, chcąc poprawić efektywność kosztową oraz polepszyć jakość obsługi Klienta i sprzedaży globalne przedsiębiorstwa przeznaczają na automatykę i inteligentne systemy 29 mld USD w 2021 roku w porównaniu do 451 mln USD w 2016 roku, co stanowi ponad 60-krotny wzrost nakładów.

Narzędzia realizacji założeń strategicznych Grupy Kapitałowej:

- Synergie z działalnością telekomunikacyjną Limtel sp. z o.o., stopniowa migracja w kierunku automatyzacji sprzedaży, z jednoczesnym utrzymaniem części odpowiedzialnej za obsługę Klienta;
- Wdrożenie nowej platformy www.comm.ai, która w unikalny sposób pozwoli globalnym partnerom i deweloperom na dodawanie Chatbotów, telefonii czy wideo do ich telefonii firmowych, e-sklepów, czy CRM-ów;
- Rozwój usług automatyzujących wychodzące kampanie typu "outbound call & messaging", wspierające działy sprzedaży w pozyskiwaniu klientów e-sklepów i e-usług poprzez telefoniczne i sms-owe kampanie wychodzące;
- Nawiązanie globalnych partnerstw strategicznych umożliwiających zwiększenie udziału sprzedaży produktów w modelu SaaS.

Mierniki realizacji założeń strategicznych

Perspektywa wzrostu liczby klientów – rzedsiębiorstw i instytucji e-administracji:

- W ciągu dwóch lat Grupa Kapitałowa planuje podwojenie liczby dotychczasowych klientów.

	2016	1Q2017	2017	2018	2019
Liczba płacących klientów na koniec okresu	63	144	175	225	300
w tym liczba klientów comm.ai	0	0	10	35	75

Zarząd Spółki zakłada, że udział klientów zagranicznych w portfelu Grupy Kapitałowej wyniesie w 2019 r. co najmniej 30%.