



 QUICKLIZARD

(TASE:QLRD)  
מדאטה לתמחור אופטימלי



# הבהרה משפטית

אין במצגת כי להוות הצעה להשקעה או רכישת ניירות ערך והיא אינה מהווה "הצעה לציבור" או "מכירה לציבור". הצעה כאמור, אם וככל שתהא, תעשה על בסיס הדוחות הכספיים החצי שנתיים לשנת 2022 שתפרסם החברה יחד עם מצגת זו.

כמו כן, אין במצגת כדי להוות תחליף ליעוץ השקעות או שיווק השקעות המתחשב בנתוני וצרכיו המיוחדים של כל אדם ו/או משקיע, והאמור בה אינו מהווה תחליף לשיקול דעתו של משקיע פוטנציאלי.

המצגת נערכה לשם מסירת מידע כללי והמידע הכלול בה מוצג למטרות נוחות ובאופן תמציתי בלבד. המצגת אינה ממצה או מתיימרת להקיף את מלוא הנתונים אודות החברה ופעילותה ו/או את כל המידע העשוי להיות רלוונטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בניירות הערך של החברה ובכלל.

לפרטים אודות פעילות החברה, לרבות הסיכונים הכרוכים בפעילותה, יש לעיין בדוחות הכספיים השנתיים לשנת 2021 ובדוחות הכספיים החצי שנתיים לשנת 2022. המידע המוצג במצגת מבוסס על המידע שנכלל על ידי החברה במסגרת הדוחות הכספיים החצי שנתיים לשנת 2022 עם זאת, עשויים להיכלל במצגת נתונים נוספים שאינם מהותיים, ובכלל זה נתונים המוצגים באופן שונה באפיון ו/או בעריכה ו/או בפילוח ביחס לנתונים המופיעים בדוחות.

למען הסר ספק, מובהר כי החברה אינה מתחייבת לעדכן או לשנות מצגת זו ו/או לעדכן או לשנות נתונים ו/או תחזיות ו/או הערכות שנכללו בה. המצגת כוללת, בין היתר, מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח - 1968. מידע כאמור כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות ואומדנים שונים, לרבות מידע המובא בדרך של איורים ו/או גרפים ו/או טבלאות המתייחסים לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה, והמידע כאמור, מבוסס על הערכתה הסובייקטיבית של החברה או בהתבסס על נתונים פומביים, שתוכנם לא אומת על ידי החברה באופן עצמאי, ועל כן היא אינה אחראית לנכונותם. התממשותו של המידע הצופה פני עתיד תושפע מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש והם אינם מצויים בשליטת החברה, ולפיכך אין כל וודאות כי הן תתממשנה והן עשויות להתממש באופן שונה, אף באופן מהותי, מהאופן שהוצגו במצגת זו.

# תמונת מצב: סיכום פיננסי יוני 2022



מעל

35

מדינות

רווח גולמי  
Non-GAAP

71%

\*צמיחה  
שנתית של

53%

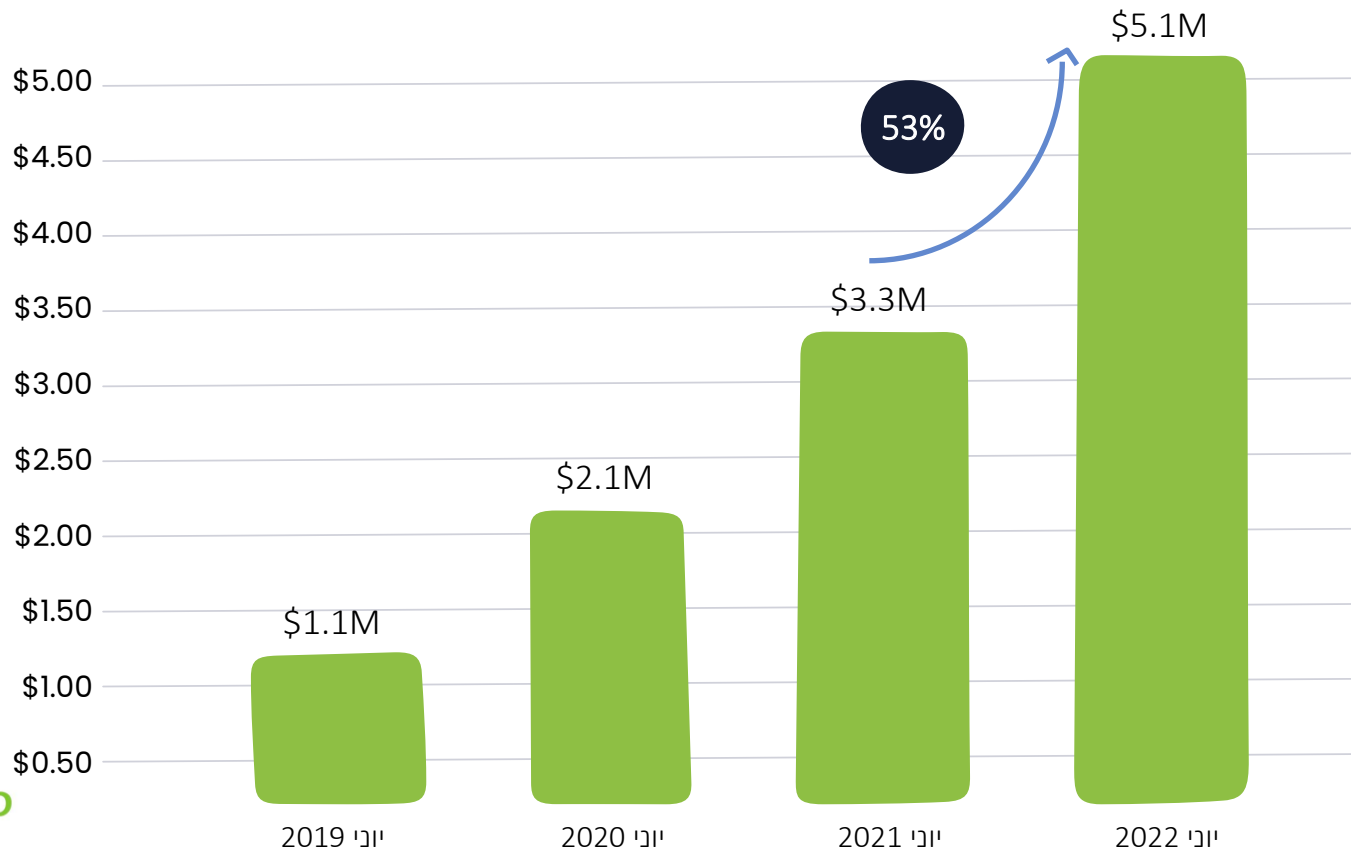
הכנסות שנתיות  
מתחדשות (ARR)

\$5.1M

מזומנים  
בקופה

\$10M

# הכנסות שנתיות מתחדשות (ARR) 2019-2022



# דבר המנכ"ל - חציון ראשון של שנת 2022



- הישגים במחצית הראשונה של שנת 2022:
  - הרחבת החוזה עם חברת סמסונג (Samsung) למדינות נוספות ביניהן: ארה"ב, צרפת, קוריאה הדרומית, גרמניה וסין.
  - הרחבת השימוש של חברת ישראייר (Israir) בפלטפורמה – 500 אלף דולר לשנה.
- אנחנו רואים התעניינות רבה במוצר ומאמינים שמאמצי המכירות שלנו יניבו צמיחה תוך שמירה על רווחיות גבוהה וזאת בעקבות רמת ההתאמה הגבוהה של המוצר לשוק (Product Market Fit).

# דבר המנכ"ל - חציון ראשון של שנת 2022

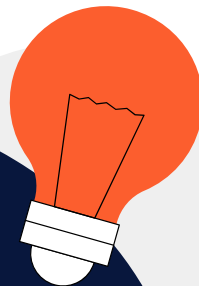


- צמחנו בכ- 53% בהכנסות הדולריות השנתיות המתחדשות (ARR), ובכ- 65% בהכנסות השיקליות. צמיחת ה- ARR הדולרי הייתה נמוכה מהצפוי בעקבות היחלשות שע"ח של האירו אל מול הדולר. ההשפעה הייתה בסכום של כ- 300 אלפי דולר.
- המזומנים בקופה נכון לסוף החציון הראשון של שנת 2022 עומדים על כ- 33.6 מיליון ש"ח וצפויים להספיק עד לרבעון השלישי של שנת 2024.

# דבר המנכ"ל - חציון ראשון של שנת 2022



- כניסה לטריטוריות חדשות בעזרת מפיצים, החברה חתמה על הסכם התקשרות עם מפיץ חדש ביפן וכן החברה ממשיכה להעמיק את הקשר עם המפיץ בגרמניה.
- אנחנו מתמקדים במכירות ומתמחרים כיום את המערכת במחיר גבוה יותר מאחר וראינו כי הערך אותו אנו מביאים לחברות הינו משמעותי ומייצר רווחיות גדולה בעבורם.
- עזיבה של לקוח גדול מאחר וגייס עשרות מיליוני אירו בהנפקה והחליט לנסות לפתח מערכת משלו בהשקעה של מיליוני אירו.



## הכאב שאנו פותרים

קמעונאים הגיעו לקצה יכולתם  
בתמחור מוצרים ידני

מנהלי תמחור נאבקים לנתח מידע ממגוון  
מקורות על מנת לתמוך בתמחור 5% - 15% מקטלוג  
המוצרים שלהם

יעילות נמוכה

תגובה איטית

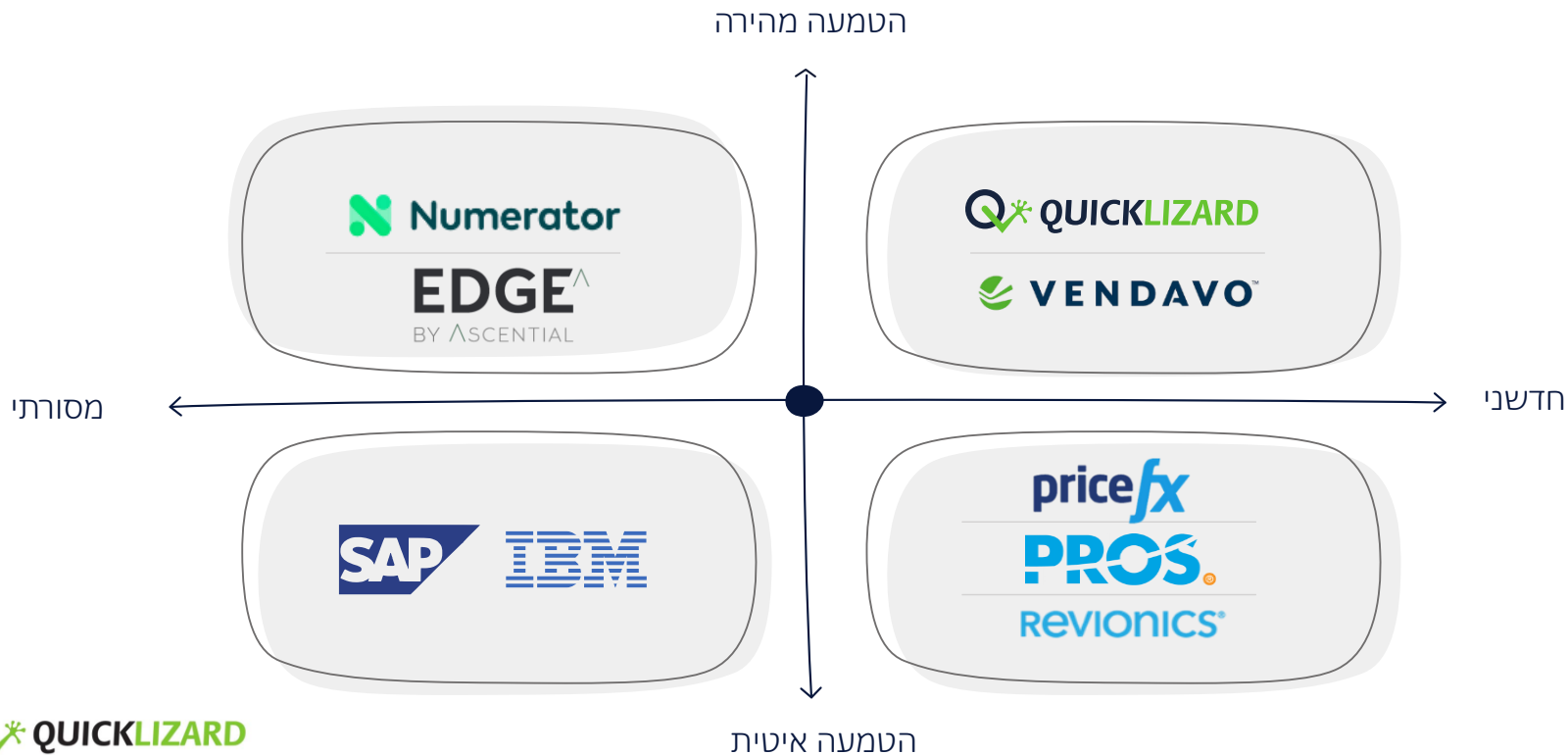
הפסד הכנסות



# סקירת שוק - גידול בשוק התמחור הדינמי



# סקירת שוק - שחקן מוביל בתחום ובפתרון



## הפתרון שלנו

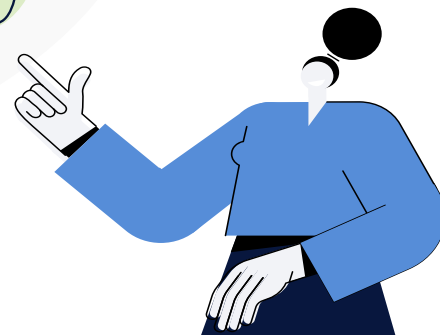
אנחנו הופכים תמחור לאופטימלי ואוטומטי  
על פני כל ערוצי השיווק וההפצה עבור  
קמעונאים מרובי ערוצים

תמחור AI

ריבוי ערוצים

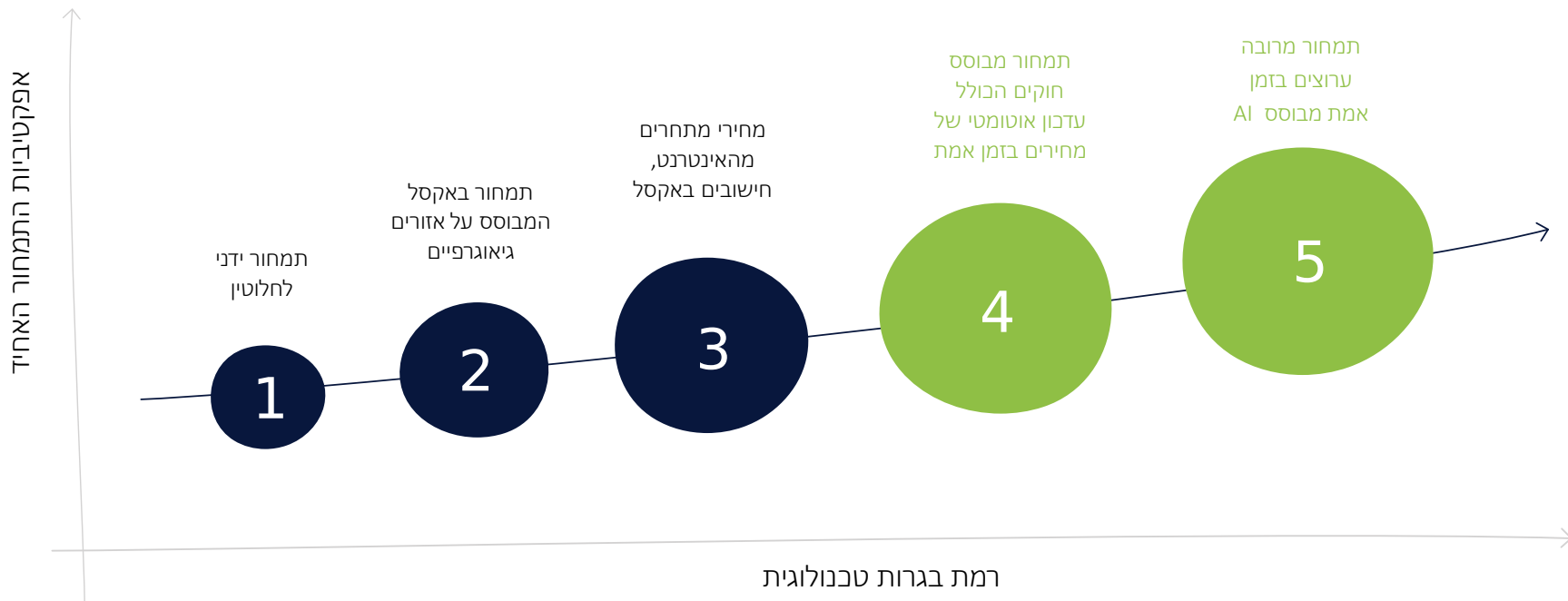
ניהול מחזור  
חיי המוצר

פלטפורמת  
SaaS פתוחה

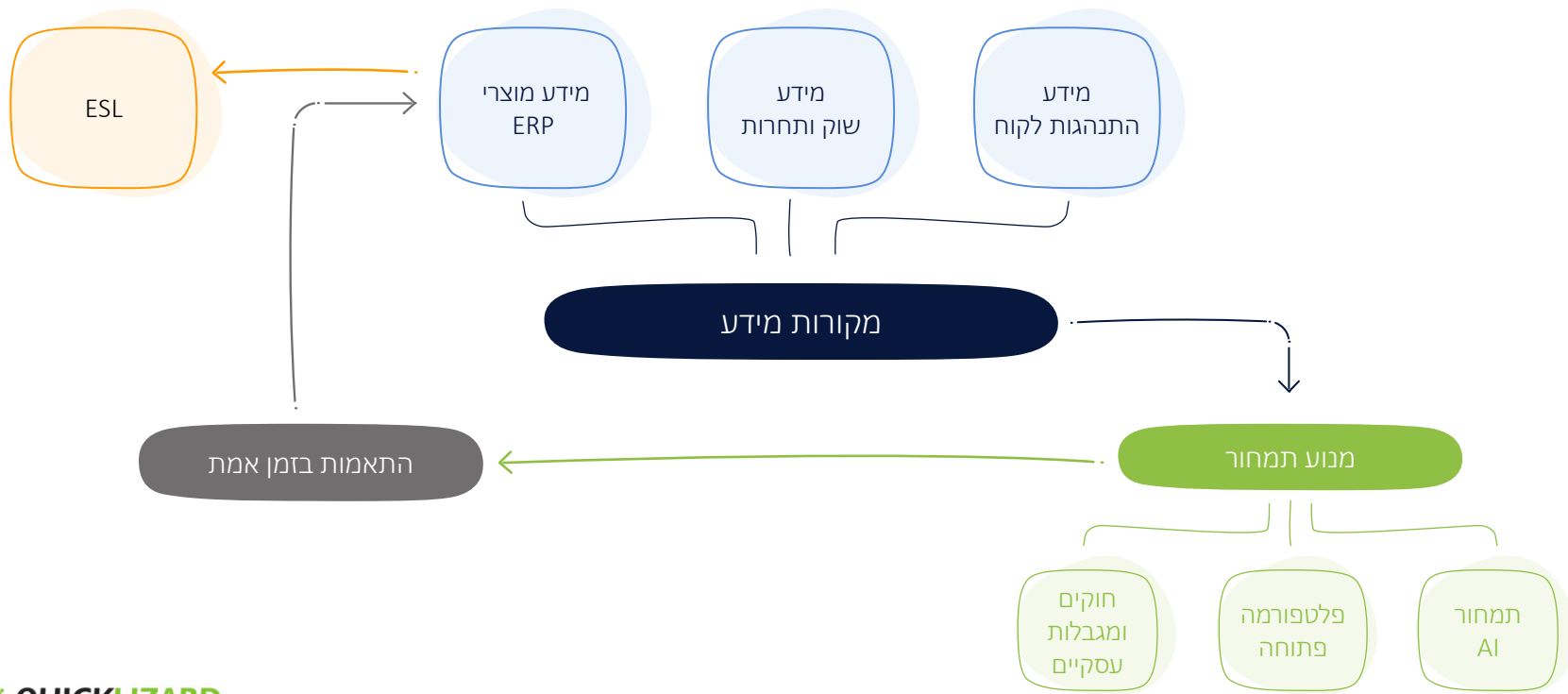


# מביאים קמעונאים לתמחור ברמה הגבוהה ביותר

חברת האנליסטים גרטנר מגדירה 5 רמות בגרות לטכנולוגיות תמחור קמעונאי:

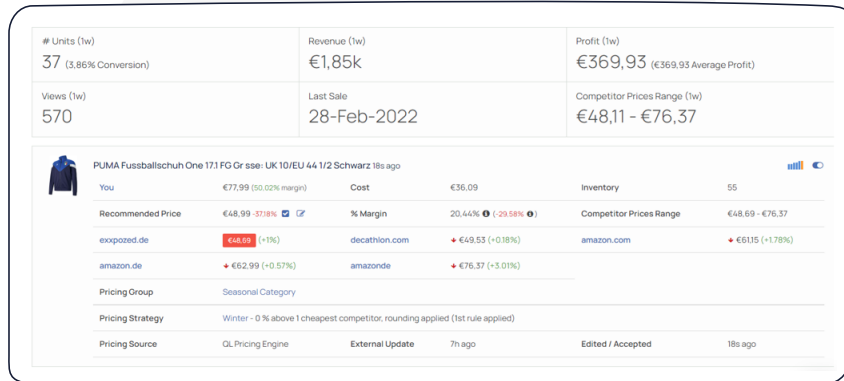


# איך זה עובד?

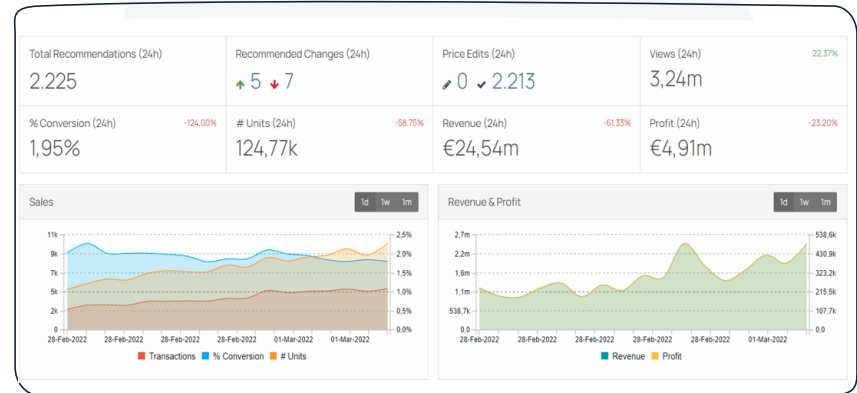


# תובנות, המלצות וניהול

## מדדים ברמת מוצר בודד



## מדדים ברמת ערוץ מכירה





# סיפורי הצלחה



לקוח מוביל בתחום  
הריהוט עבר מתהליכי  
תמחור (מחקר, אופרציה  
ואישורים) שלקחו חודשיים  
ליכולת לבצע שינוי תוך  
שבוע.

שיפור של 8X

קמעונאי און-ליין של מוצרי  
אלקטרוניקה נאבק בשמירה  
על רווחיות בשוק תחרותי  
מאוד.  
ע"י הטמעת המערכת  
ומודלים מתקדמים של  
התנהגות צרכנים וקשרים  
בין מוצרים בנוסף למידע  
מתחרים.

עליה ברווחיות של 4%

קמעונאי אירופאי בתחום  
"עשה זאת בעצמך" בעל  
חנויות פיזיות ומקוונות.  
עבר מניהול תהליכי תמחור  
באקסל לפלטפורמה ושימוש  
ביכולות תמחור לריבוי  
ערוצים.

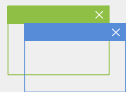
עלייה של 17% בהכנסות



# יתרונות לקוח



שירות  
לקוחות אישי



חוויית שימוש  
אינטואיטיבית



גמישות מלאה  
להתאמות



אופטימיזציה  
ואוטומציה



תמחור מרובה  
ערוצים



תגובה בזמן  
אמת

## תוצאות מובחות

8%  
עלייה ברווחים

100%  
ביסוי קטלוג

שבועות בודדים  
ליישום מלא

22%  
עלייה בהכנסות



תודה.  
שאלות?