



Prezentacja wynikowa ACTION S.A.

za 2023 r.

Zmieniamy handel w e-commerce



Model biznesowy

- Przekształcamy dwa tradycyjne rynki handlowe: hurtowy (B2B) i detaliczny (B2C) w profesjonalny i wydajny handel w Internecie.
- Sprzedajemy produkty z różnych branż.
- Rozwijamy własne projekty e-commerce bezpośrednio i na platformach marketplace.



Mocne podstawy

- **Brak koncentracji dostawców i odbiorców.**
- **Niezależność finansowa w oparciu o kapitał własny.**
- **Unikalny w branży handlowej bufor gotówki.**
- **Brak wykorzystania kredytów bankowych.**



Wybrane dane finansowe 2022/2023

tys. zł	2022	2023	zmiana
Przychody	2 366 956	2 510 437	143 481
Marża %	8,780%	8,799%	0,019%
EBITDA	61 352	53 121	-8 231
Zysk netto	48 966	36 768	-12 198

Przepływy pieniężne 2022/2023

tys. zł	2022	2023
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	17 774	69 081
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	- 5 774	- 15 136
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	- 8 675	- 34 386
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	55 902	75 461

Cykl konwersji gotówki 2022/2023

w dniach	2022	2023
Cykl rotacji należności	28	24
Cykl rotacji zapasów	44	45
Cykl rotacji zobowiązań	21	24
Konwersja gotówki	51	45

Dobra sytuacja finansowa filarem działalności

wskaźnik	2022	2023	zmiana
Zobowiązania ogółem/kapitał własny	46,12%	53,53%	16,07%
Dług odsetkowy netto/EBIDTA	0	0	b.z.
Gotówka razem	55 902	75 461	19 559
Stan magazynu	263 906	301 611	37 705
Splata zobowiązań układowych		16 210	
Skup akcji własnych*		32 857	

* W posiadaniu Spółki 2,2 mln akcji, co stanowi 11,7415% kapitału akcyjnego.



Czynniki wpływające na wynik

01 Ogólne:

- a. Nasycenie rynku elektroniki konsumenckiej po okresie boomu pandemicznego
- b. Niepewność związana z konfliktami zbrojnymi
- c. Wysoki poziom inflacji
- d. Umocnienie się złotówki (eksport):
 - zmiana atrakcyjności cenowej
 - spadek obrotu

02 Organizacyjne:

- a. Inwestycje marketingowe w rozwój sprzedaży na projektach B2C
- b. Zmiana struktury sprzedaży, zwiększenie wagi i liczby wysyłek B2C w ogólnej sprzedaży Spółki
- c. Dalsze ograniczanie nisko rentownych transakcji hurtowych (B2B)
- d. Wzrost kosztów transportu i usług
- e. Wzrost kosztów pracy:
 - wzrost płacy minimalnej
 - zwiększona presja płacowa



Synergia projektów B2B i B2C

- Dzięki prowadzeniu biznesu z klientami B2C posiadamy dostęp do wiedzy o potrzebach i trendach rozwoju tego rynku. To przekłada się na opracowanie najbardziej dopasowanej oferty produktowej zarówno dla klientów biznesowych (B2B), jak i indywidualnych (B2C) oraz na podniesienie jakości obsługi klienta.

Rozwiązania B2B e-commerce w ACTION S.A.

- ☑ Łatwa i szybka integracja IT na e-commerceowej platformie i-serwis w XLSX/CSV lub REST API/EDI
- ☑ **I-SERWIS umożliwia:**
- ☑ dostęp do bieżącej oferty Spółki według kluczowych parametrów dla partnera i w różnych językach
- ☑ obsługę płatności, reklamację, serwis
- ☑ wysyłkę w modelu sprzedaży do siedziby partnera lub pod adres klienta, dropshipping lub fulfillment



Nasze projekty B2C – własne sklepy internetowe

sferis.pl

01

Sferis.pl od 2007

Multibranżowy sklep internetowy, w którym obok elektroniki użytkowej, sprzętu RTV/AGD można znaleźć produkty dla dzieci, urządzenia kosmetyczne i kosmetyki, artykuły medyczne i sportowe, a także motoryzacyjne oraz muzyczne i do majsterkowania.

04



1.pl od 2023

Ekspert w obszarze notebooków gamingowych i biznesowych. Sklep oferuje kompleksowe wsparcie (live chat) i unikalne korzyści, np. dodatkowy miesiąc gwarancji, dłuższy czas na zwrot i krótszy czas rozpatrzenia reklamacji.

 **Krakvet.pl**

02

Krakvet.pl od 2022

Sklep internetowy z szerokim asortymentem zoologicznym znanych i sprawdzonych producentów artykułów dla psów, kotów, gryzoni, ptaków i rybek; eksperci z krakvet.pl prowadzą blog i forum dla zarejestrowanych klientów.

 **PomocDlaSeniora.pl**

05

pomocedlaseniora.pl od 2024

Specjalistyczny sklep z produktami ułatwiającymi codzienne życie seniorom, a także osobom z niepełnosprawnościami i ich opiekunom.

 **broń.pl**

03

Bron.pl od 2023

Jeden z największych w Polsce sklepów internetowych z bogatą ofertą broni i artykułów obronnych dostępnych bez zezwolenia, produktów strzeleckich oraz akcesoriów survivalowych międzynarodowych producentów.

Nasz biznes B2C – platformy marketplace



01

empik.com

platforma e-commerce
z szeroką ofertą

02

Allegro.pl

największy polski
marketplace

03

Erli

platforma sprzedażowa
z ekonomiczną ofertą

04

Allegro.cz

internetowa platforma
handlowa w Czechach

05

eMag.ro

największy rumuński
marketplace

Wzrost obrotów i liczby przesyłek

tys. zł	2022	2023	zmiana
ACTION S.A.	2 366 968	2 497 547	6%
E-commerce B2C	153 470 904	330 505 074	115%
tys. sztuk			
Liczba przesyłek w e-commerce B2C	567	930	64%

Przyszłość pełna wyzwań? Mamy na to plan

01 Podniesienie efektywności pracy:

- a. w długim terminie – wdrożenie systemu Microsoft ERP Dynamics
- b. w krótkim terminie – wdrożenie automatyzacji oraz rozwiązań AI w procesach operacyjnych

02 Dopasowanie struktury firmy do stojących przed nią wyzwań i otoczenia rynkowego:

- a. redukcja zatrudnienia
- b. proces ciągłego przenoszenia handlu do Internetu
- c. rozwój AI i automatyzacji oraz robotyzacji
- d. nowe pokolenie konsumentów i związane z tym wyzwania dla organizacji

Przyszłość pełna wyzwań? Mamy na to plan

03 Projekty detaliczne:

a. praca nad wzrostem rentowności:

- podnoszenie średniej wartości koszyka
- optymalizacja kosztów marketingu

b. ujednolicanie platformy obsługowej dla projektów detalicznych

- przenoszenie **krakvet.pl** i **bron.pl** na platformę **ISOPS** (sferis.pl i 1.pl już pracują na tej platformie)

04 Poszukiwanie kolejnych segmentów rynku spoza branży IT do akwizycji e-commerce

05 Rozwój marek własnych w segmencie nowo nabytych kanałów

06 Rozwój sprzedaży na kolejnych platformach marketplace zagranicą



Dziękujemy za uwagę

07.05.2024 r.

Zmieniamy handel w e-commerce

