

Prezentacja inwestorska

Simple Day S.A. ul. Armii Krajowej 2,
05-500 Piaseczno

Sporządzona na potrzeby oferty publicznej od 312.500 do
625.000 akcji zwykłych na okaziciela serii B na podstawie art.
37b Ustawy o ofercie



właściciel marki

TWÓJ CEL TO[®]

Listopad 2021

Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie reklamowy i nie był zatwierdzany ani weryfikowany w żaden sposób przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Zastrzeżenia prawne



Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i informacyjny i w żadnym wypadku nie stanowi rekomendacji objęcia akcji ani podstawy do podjęcia decyzji o objęciu akcji spółki Simple Day S.A. („**Spółka**”). Memorandum Informacyjne sporządzone w związku z ofertą publiczną akcji serii B Spółki jest jedynym prawnie wiążącym dokumentem zawierającym informacje o Spółce oraz ofercie publicznej akcji Spółki („Oferta”)

Memorandum Informacyjne, wraz z ewentualnymi suplementami i komunikatami aktualizującymi, zostało udostępnione na stronie internetowej Spółki pod adresem www.simpleday.pl oraz na stronie internetowej Domu Maklerskiego INC S.A. pod adresem www.dminc.pl

Na mocy art. 37b Ustawy o ofercie publicznej, udostępnienia do publicznej wiadomości prospektu emisyjnego, pod warunkiem udostępnienia Memorandum Informacyjnego, nie wymaga oferta publiczna papierów wartościowych, w wyniku której zakładane wpływy brutto emitenta lub oferującego na terytorium Unii Europejskiej, liczone według ich ceny emisyjnej lub ceny sprzedaży z dnia jej ustalenia, stanowią nie mniej niż 1 000 000 euro i mniej niż 2 500 000 euro, i wraz z wpływami, które emitent lub oferujący zamierzał uzyskać z tytułu takich ofert publicznych takich papierów wartościowych, dokonanych w okresie poprzednich 12 miesięcy, nie będą mniejsze niż 1 000 000 euro i będą mniejsze niż 2 500 000 euro.

Niniejszy dokument został opracowany wyłącznie w celach informacyjnych, a żaden z zapisów w nim zawartych nie stanowi jakiegokolwiek rekomendacji dotyczącej nabycia akcji, albo dokonania innej czynności wywołującej równoważne skutki, której przedmiotem są akcje Spółki, jak również nie stanowi porady inwestycyjnej, prawnej czy podatkowej, ani też nie jest wskazaniem, że jakakolwiek inwestycja lub strategia jest odpowiednia w indywidualnej sytuacji inwestora.

Przedstawione w niniejszym dokumencie opisy nie stanowią również oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego, mają one charakter wyłącznie informacyjny.

Niniejszy materiał nie jest przeznaczony do rozpowszechniania, bezpośrednio albo pośrednio, na terytorium albo do Stanów Zjednoczonych Ameryki, Kanady, Australii i Japonii albo w innych państwach, w których publiczne rozpowszechnianie informacji zawartych w niniejszym materiale może podlegać ograniczeniom lub być zakazane przez prawo. Niniejszy materiał nie stanowi oferty sprzedaży papierów wartościowych ani zaproszenia do składania zapisów na lub nabywania papierów wartościowych.

Niektóre informacje zawarte w niniejszym materiale odnoszą się do przyszłości. Informacje te należy traktować wyłącznie jako przewidywania wiążące się z ryzykiem i niepewnością, a zatem nie można zapewnić, że przewidywania te zostaną spełnione.

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany w żaden sposób przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.



Skuteczna strategia

Wysokie zyski i dywidenda

Rynek nam sprzyja

Wzrost rynku e-commerce i suplementów diety

Doświadczenie i kompetencje

15 lat w branży sprzedaży suplementów¹

Nowoczesne podejście do sprzedaży

Sprzedajemy rozwiązania nie produkty
Efektywne wykorzystanie social media

Rosnące przychody przy wysokiej marży

14,1m PLN za 9M 2021, marża EBIT 45%

Wypłata dywidendy

100% zysku netto, **6,2 mln zł wypłacone** za 2020 r.

Ambitna strategia rozwoju

Rozwój produktów; Ekspansja na nowe rynki UE

¹Doświadczenie branżowe założycieli SimpleDay

Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie reklamowy i nie był zatwierdzany ani weryfikowany w żaden sposób przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.





**Kim
jesteśmy**

Doświadczona kadra zarządzająca



Michał Karewicz - Prezes Zarządu, Akcjonariusz

Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku Finanse i Bankowość. Od początku swojej kariery zawodowej związany z rynkiem finansowym.

Posiada licencję Doradcy Inwestycyjnego oraz Maklera Papierów Wartościowych. Karierę rozpoczynał w renomowanych międzynarodowych bankach inwestycyjnych, w departamentach Private Banking oraz Wealth Management. W Towarzystwie Funduszy Inwestycyjnych Allianz S.A. zarządzał funduszami inwestycyjnymi o wartości przekraczającej 1 mld zł. W ostatnich latach z powodzeniem rozwijał spółki w sektorze prywatnym, zarówno w kraju jak i za granicą oraz prowadził firmę consultingową oferującą szeroki wachlarz usług dla przedsiębiorstw. Obecnie w spółce Simple Day, której jest akcjonariuszem, sprawuje funkcję prezesa zarządu.



Anna Adamska – Wiceprezes Zarządu, Współzałożycielka i Akcjonariuszka

Absolwentka Wyższej Szkoły Zarządzania i Prawa w Warszawie na kierunku zarządzanie i marketing oraz stosunki międzynarodowe. Od początku swojej kariery związana z segmentem suplementów diety oraz kosmetyków naturalnych, co daje jej 15 letnie doświadczenie w branży. Pomysłodawczyni marki Twój Cel To. Współzałożycielka i Wiceprezes Zarządu firmy Simple Day. W spółce odpowiedzialna za prace B+R oraz utrzymywanie kontaktów z zagranicznymi dostawcami surowców.



Konsekwentny rozwój działalności



2018

- Utworzenie marki Twój Cel To i koncentracja na rynku suplementów
- Wprowadzenie 10 produktów na rynek, w tym Biotyny oraz Hydrolight
- Rozpoczęcie współpracy z Sylwią Bombą

2020

- Instagram Twój Cel to osiąga 50 tys. obserwujących (obecnie ponad 85 tys.)
- Sprzedaż osiąga 0,5 mln produktów
- Wprowadzanie kolejnych produktów do oferty



2019

- Rozpoczęcie współpracy z Blanką Lipińską
- wprowadzenie do oferty Sun Boostera
- Nowi partnerzy biznesowi

2021

- Wprowadzenie nowych 5 produktów do sprzedaży (obecnie łącznie 19)
- Utworzenie nowej marki 4theBest
- Do końca roku łączna sprzedaż od początku działalności przekroczy 1 mln produktów
- Przygotowania do ekspansji zagranicznej



Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie reklamowy i nie był zatwierdzany ani weryfikowany w żaden sposób przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.



**Rynek nam
sprzyja**

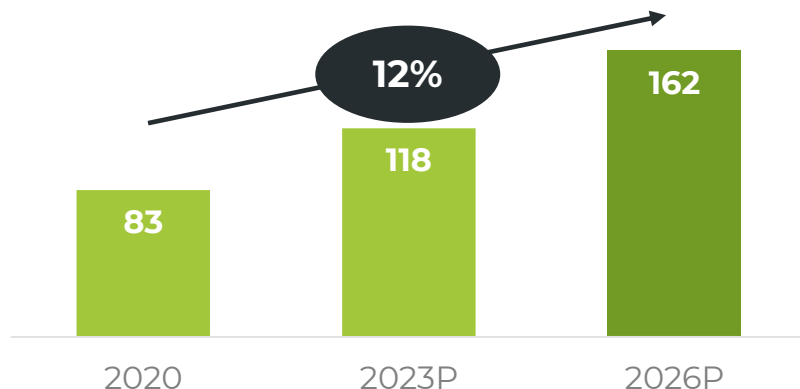


TWÓJ CEL TO®

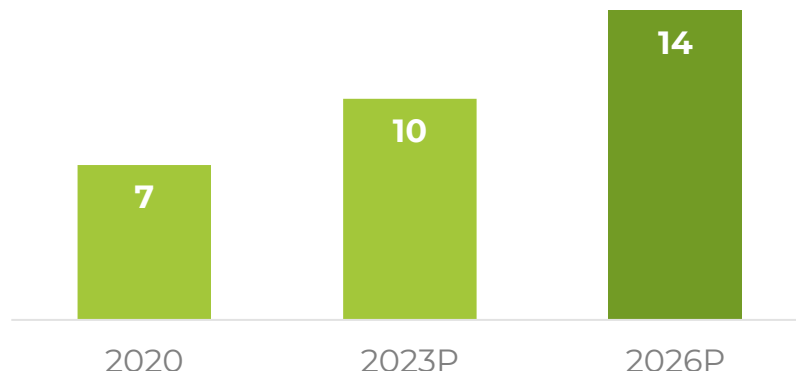
Dynamiczny rozwój e-commerce

Głównego kanału sprzedaży suplementów Twój cel To

Wartość polskiego rynku e-commerce (MLD PLN) i CAGR



Wartość polskiego rynku e-commerce segment zdrowie i uroda (MLD PLN)



Źródło: PwC – perspektywy rozwoju rynku e-commerce w Polsce 2021 - 2026

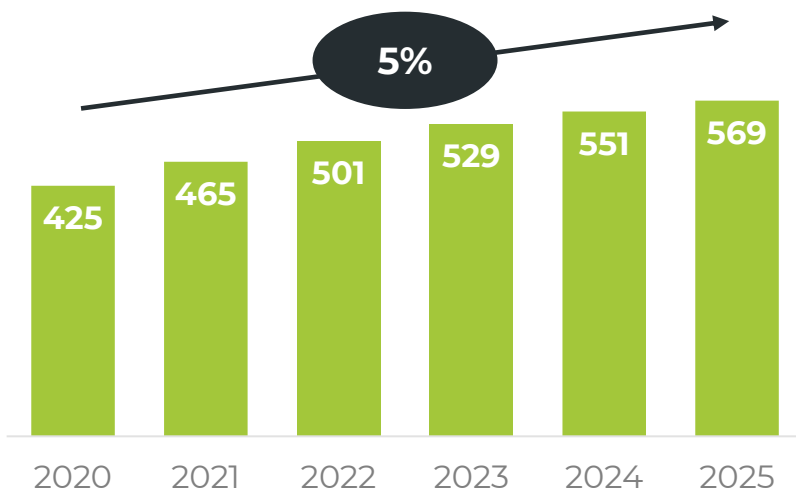
	17'-19'	19'-20'	20'-26'
CAGR	15%	38,2%	12,5%

- Szybko rosnący E-commerce podstawowym kanałem sprzedaży niektórych kategorii. Jednym z najbardziej **dynamicznie rosnących sektorów handlu on-line jest dział zdrowie i uroda**
- Pandemia przyspieszyła rozwój kanałów e-commerce, ale **zmiany są trwałe** – **85%** Polaków deklaruje, że utrzyma częstotliwość zakupów online po pandemii (raport PwC)
- Spółka sprzedaje **100% swoich produktów w kanale online**
- Rynek suplementów diety w Polsce wart jest obecnie 6 mld PLN i będzie rósł, według PMR, o ponad **300 mln PLN rocznie** do 2027 r.

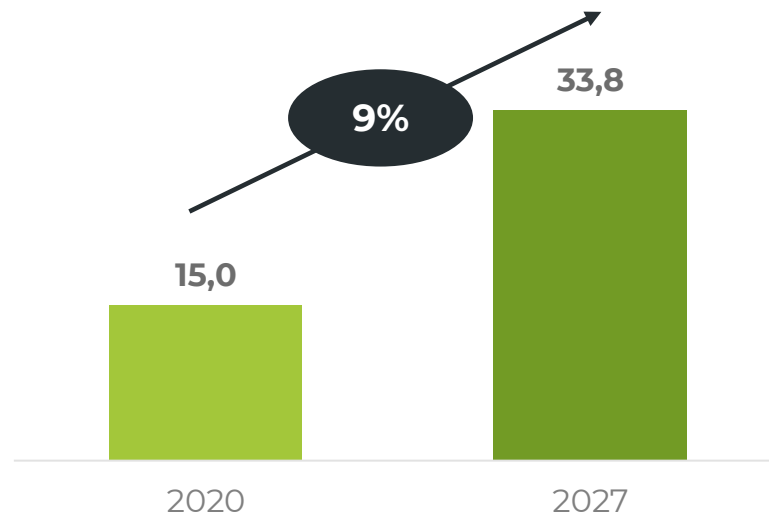
Wzrosty rynku w Europie

Obszarze przyszłej ekspansji marki Twój Cel To

Wartość europejskiego rynku e-commerce
(detal, mld USD)



Wartość europejskiego rynku suplementów diety
(mld USD)

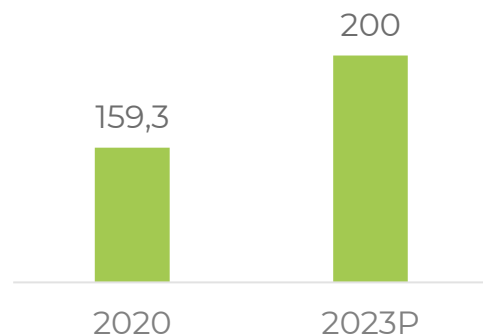


Źródło: statista.com, PMR

- Rynek e-commerce w Europie osiągnął bardzo wysoką skalę i wciąż rośnie, najszybciej będzie się rozwijał w regionie Europy Środkowo – Wschodniej
- CAGR rynku suplementów diety w Europie wyniesie 9% w latach 2020-2027
- Spółka planuje w kolejnych latach ekspansję na rynki Europy Zachodniej, obecnie w przygotowaniu jest oferta na jeden z rynków

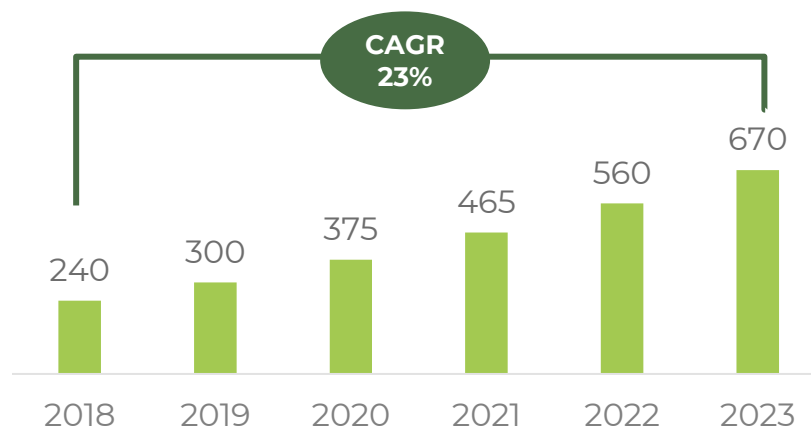
Rynek Gamingowy – niezagospodarowana nisza dla producentów suplementów

Wartość globalnego rynku gier (mld USD)



Źródło: Newzoo

Wartość europejskiego rynku e-sportowego (mln EUR)



Źródło: Deloitte

- Światowa branża gamingowa to dynamiczny rynek, a nadal stosunkowo mało spenetrowany produktami dla graczy, zwłaszcza z zakresu suplementów. **W Polsce gra już 16 mln osób**
- W ślad za liczbą graczy rośnie rynek e-sportu, czyli profesjonalnych, gamingowych rozgrywek sportowych
- Produkty Spółki mogą być kierowane zarówno do graczy casualowych jak i profesjonalistów

Kto kupuje suplementy?

Ponad 95% klientów naszej firmy to kobiety

Odsetek Polaków deklarujących zakup suplementów diety (%), wg wieku, płci i wykształcenia, 2019

18 - 34 lata

45%

35 - 54 lata

41%

55+ lat

32%

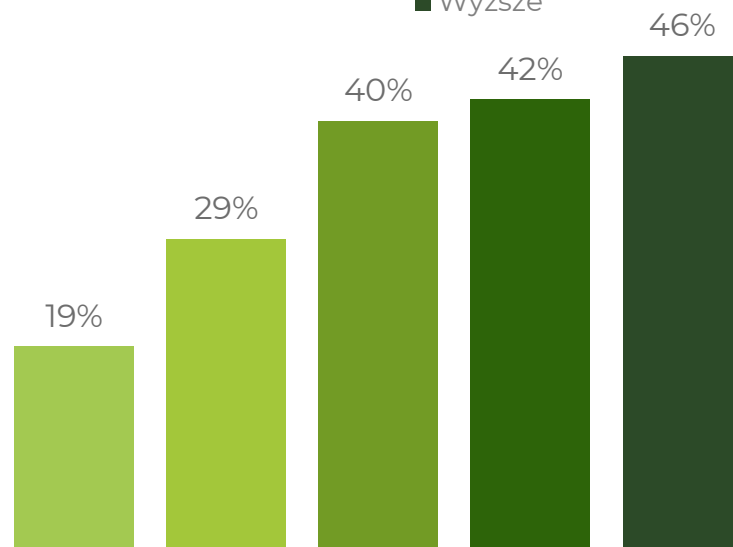
32%

Mężczyzna

42%

Kobieta

- Podstawowe
- Zasadnicze zawodowe
- Średnie
- Niepełne wyższe, policealne
- Wyższe



Źródło: PMR

Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie reklamowy i nie był zatwierdzany ani weryfikowany w żaden sposób przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.



**Nasza
oferta**

TWÓJ CEL TO[®]

Autorski pomysł na ofertę

Konsumenci nie kupują suplementów diety, kupują rozwiązania, które mają dzięki nim osiągnąć.

Produkty Simple Day mają bardzo prosty i konkretny przekaz.

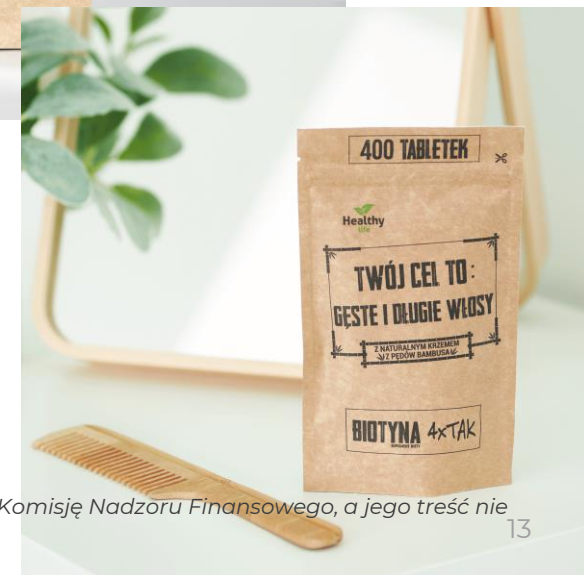
Każdy konsument od razu wie, do czego ma stosować poszczególne suplementy, w czym **hasło „Twój cel to” jest bardzo pomocne**



Wybierz swój cel:

- o Opalenizna 365 dni
- o Zwiększ odporność
- o Mocne paznokcie
- o Gęste i długie włosy
- o Nowa ja
- o Usun nadmiar wody
- o Sen na 100%
- o Wieczna młodość
- o Odkwaszanie organizmu
- o Redukcja tłuszczu
- o Regeneracja wątroby
- o Codzienna profilaktyka
- o Ochrona Twoich kości

+ nowe produkty, w tym dedykowane gamingowi (marka 4TheBest)



Znamy naszych Klientów



- **Kategoria Beauty:** głównie kobiety w wieku 18-45 lat, otwarte na trendy w suplementacji, innowacje, lubiące dbać o swój wygląd i samopoczucie.
- **Kategoria Health i Fit-oriented:** kobiety i mężczyźni w wieku 18-46 lat, studiujący i pracujący, pragnący dynamicznych zmian w wyglądzie, chcący dbać o siebie w oparciu o naturalne suplementy, jednocześnie będąc eko.
- **Kategoria Gaming** – przeznaczone dla graczy, którzy chcą zwiększyć swoją efektywność i osiągnąć lepsze wyniki jak również wspomóc regenerację organizmu po zwiększonym wysiłku fizycznym.

Jesteśmy blisko nich codziennie



Profil Facebook

Nasza marka łączy i aktywizuje społeczność lojalnych Klientek zapewniając im wiedzę, rozrywkę i codzienne wsparcie w osiągnięciu zamierzonych celów. Tworzymy angażujące treści, a nasza identyfikacja wizualna jest atrakcyjna i spójna estetycznie.

Konto Instagram

Dzielimy się doświadczeniem naszych ekspertów w tematyce zdrowego żywienia, odpowiedniej suplementacji i treningów. Prowadzenie profilu na Instagramie jest dopasowane do dynamiki tego kanału i opiera się na relacjach Insta Stories, a także dużej ilości grafik opatrzonych odpowiednimi hashtagami.

Sklep Internetowy

Zapewniamy naszym odbiorcom szybki i sprawny proces zakupowy dzięki stronie internetowej, która została zaprojektowana zgodnie z zasadami UX. Nasze produkty łatwo znaleźć i zamówić, a atrakcyjna cena w połączeniu z błyskawiczną przesyłką pomaga w skalowaniu lojalnej grupy zadowolonych klientów. Posiadamy własnego bloga, na którym my i współpracujący z nami eksperci dzielą się wiedzą z Klientkami.

Efektywnie sprzedajemy



Kanał Youtube

Wywiady w formie regularnych odcinków video, profesjonalne poradnictwo w zakresie szeroko pojętego well-being. Zapraszamy gości to osoby znane w branżach takich jak zdrowie, fitness, czy beauty. Odpowiadamy na pytania, udzielamy porad dzięki czemu budujemy autorytet marki eksperckiej.

Trenerzy fitness i dietetycy

Współpraca z trenerami personalnymi pomaga w całościowym podejściu do zdrowia naszych Klientek.

Doświadczenie współpracujących z nami dietetyków wzmacnia zaufanie do marki i pozwala Klientkom skuteczniej osiągać ich cele w zakresie zdrowia i urody. Sesje typu Q & A, wywiady na żywo i posty z cyklu „Twój Cel To Wiedza” dają nam nieograniczone możliwości dotarcia do grupy docelowej na wszelkich kanałach komunikacji.

Influencerzy

Pracujemy ze znanymi influencerami, wykorzystując ich potencjał marketingowy do sprzedaży naszych suplementów.



Współpracujemy z...

Instagram



Blanka Lipińska

792 tys. obserwujących

*Autorka bestsellerowej
powieści „365 dni”*



Sylwia Bomba

773 tys. obserwujących

*Uczestniczka
Dancing with the Stars*



Bartek Janusz

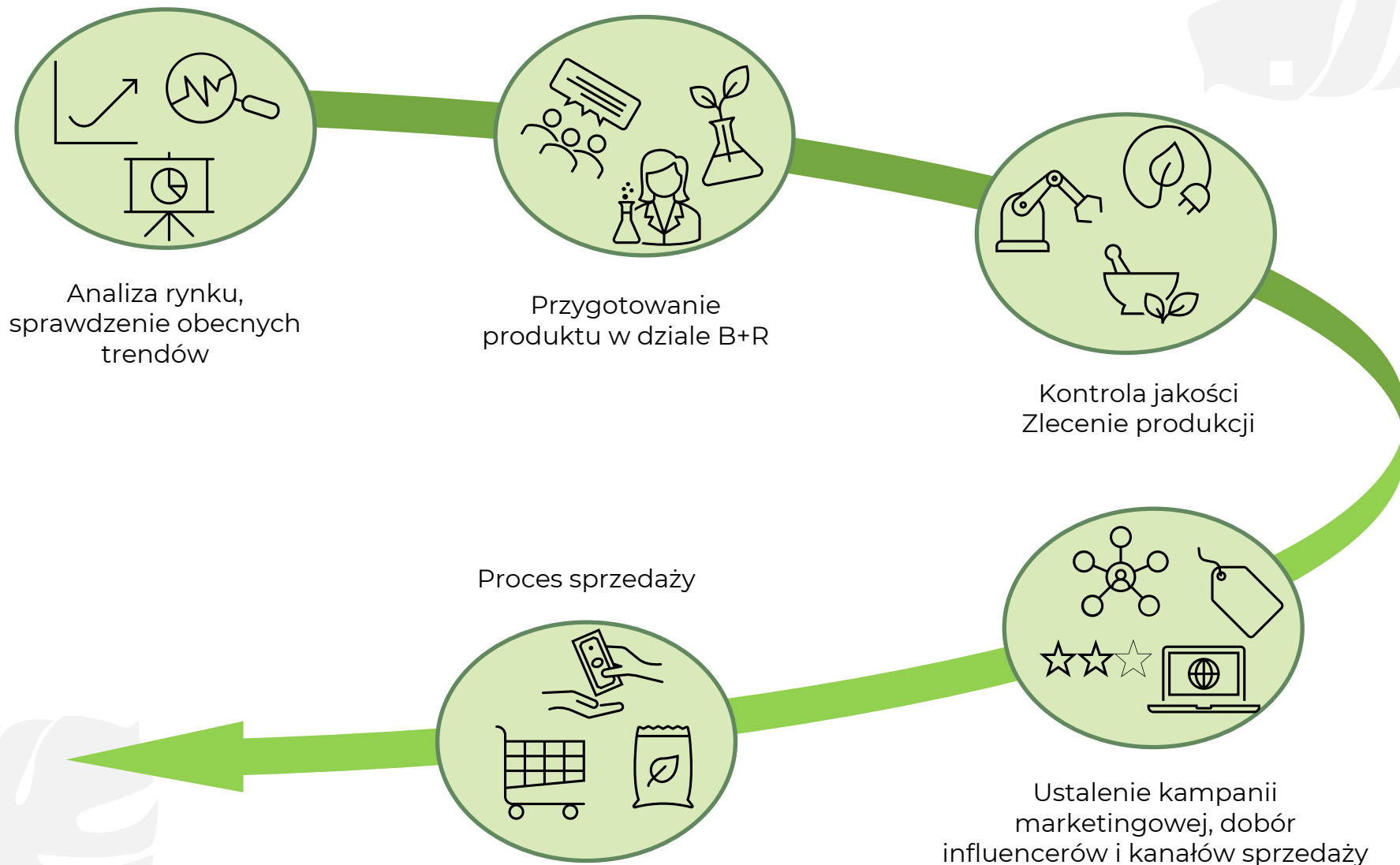
108 tys. obserwujących

Fryzjer gwiazd

Współpraca z „trendsetterami” z wielu branż daje szeroką ekspozycję na rynek i różne kategorie produktowe

Jest to obecnie jeden z najefektywniejszych kanałów sprzedaży online produktów kategorii health&beauty

Jak powstają nasze Cele



Wysokie oceny zadowolonych klientek

allegro

czego szukasz?

szukaj wielu

Skóra, włosy, pazn...

Kategorie



Okazje do -70%

Promocje z Monetami

Allegro Lokalnie

Inspiracje

Allegro - Zdrowie - Domowa apteczka - Suplementy diety - **Skóra, włosy, paznokcie**

Biotyna 4 x Tak 400 Tabletek Twój Cel To - 400 x 2,5 mg Biotyny

4,88 ★★★★★ 9690 ocen produktu

TWÓJ CEL TO

Klaudia



"MEGA POLECAM! w niecałe pół roku włosy mi urosły 15 cm! jestem mega zadowolona i zamówiłam kolejną paczuszkę. Czekam z niecierpliwością aż znowu będę mogła je brać ♥"

Karolina



"Świetny produkt, polecam serdecznie, stosuje już dłuższy czas i z miesiąca na miesiąc widzę poprawę kondycji moich włosów. Włosy stały się gęstsze, lśniąco, szczególnie teraz w okresie jesienno-zimowym miałam duże problemy z wypadaniem włosów, dzięki biotynie nie mam już tego problemu. Szczerze polecam, efekty zauważalne u mnie już po 2 tygodniach."

allegro

czego szukasz?

szukaj wielu

Kontrola wagi

Kategorie



Okazje do -70%

Promocje z Monetami

Allegro Lokalnie

Inspiracje

Allegro - Zdrowie - Domowa apteczka - Suplementy diety - **Kontrola wagi**

Hydrolight Twój Cel To 100 tabletek na nadmiar wody

4,80 ★★★★★ 2346 ocen produktu

TWÓJ CEL TO

Agata



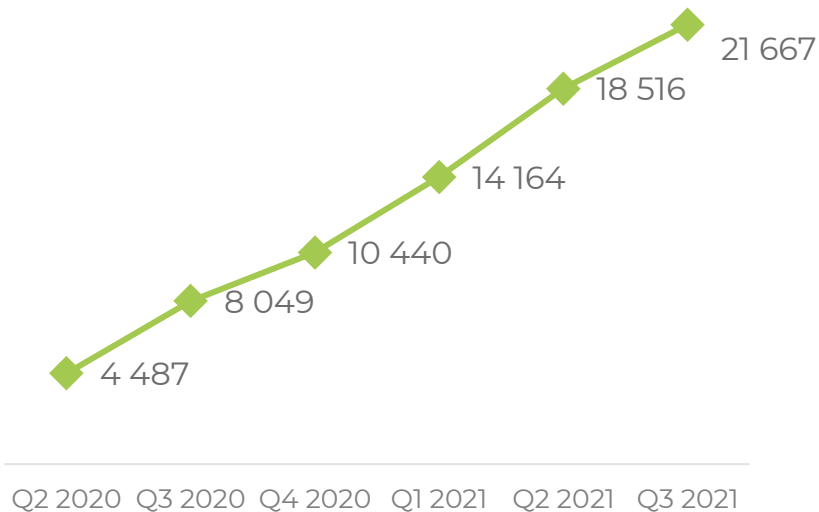
"Zażywam już długi czas! W końcu pozbyłam się podpuchniętych oczu i nawet w czasie miesiączki nie robię się "większa" od nadmiaru wody, dzięki czemu znikł dyskomfort i złe samopoczucie."



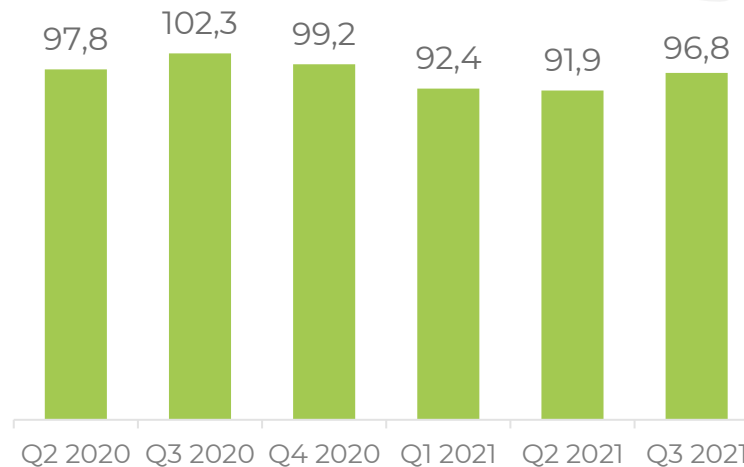
TWÓJ CEL TO[®]

Wskaźniki operacyjne

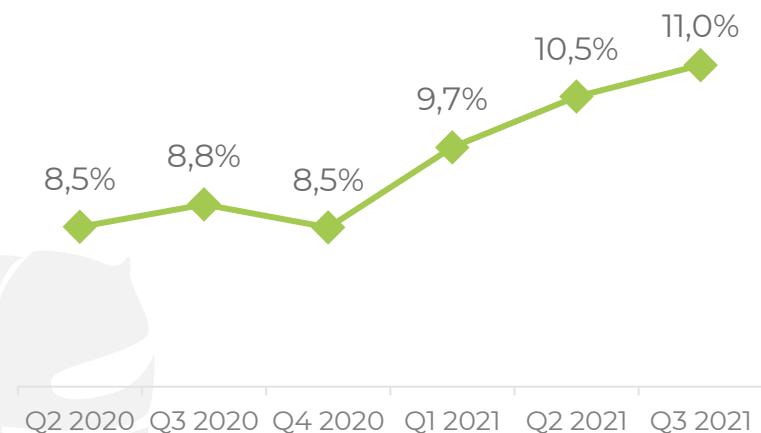
Lista mailingowa (l. rekordów)



Średnia wartość koszyka (zł)



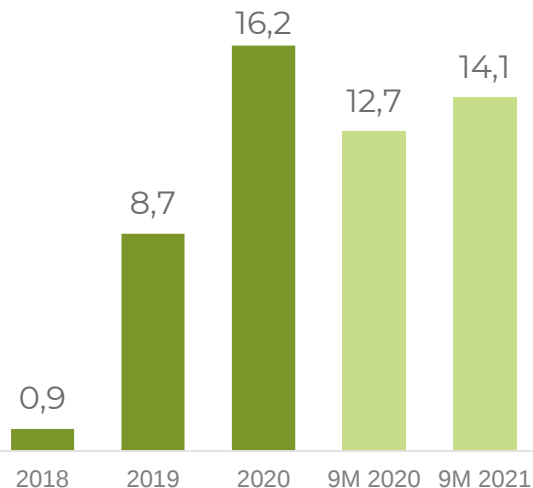
Współczynnik konwersji (CVR, w %)



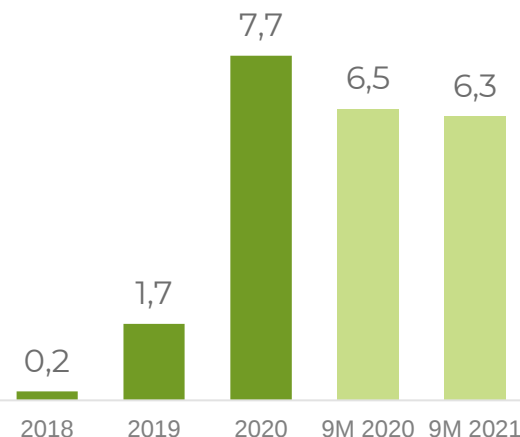
- Spółka monitoruje najważniejsze parametry operacyjne i na tej podstawie jest w stanie projektować swoje działania ofertowe i marketingowe
- Rozwój listy mailingowej i wzrost wskaźnika konwersji potwierdza skuteczność działań realizowanych przez Simple Day
- Średnia wartość koszyka oscyluje wokół 95-100 zł, co przekłada się na około 2 produkty w koszyku

Wzrost przychodów przy wysokiej marży

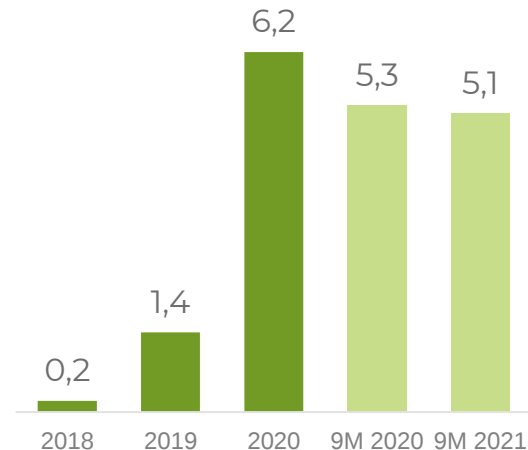
Przychody ze sprzedaży
[mln PLN]



Zysk operacyjny
[mln PLN]



Zysk netto
[mln PLN]



Marża (%)

22% 20% 47% 51% 45%

21% 16% 38% 41% 36%

Źródło: Sprawozdania finansowe Spółki

- Dynamiczny wzrost przychodów dzięki doskonale sprofilowanej ofercie i efektywnym działaniom marketingowym. Wzrost przychodów 1-3Q 2021 r/r mimo wysokiej bazy w 2020 r.
- Delikatny spadek marż 9M 2021 r/r z powodu istotnych nakładów marketingowych, które powinny odzwierciedlić się w wyższych przychodach w Q4
- Sprzedaż realizowana do tej pory w 100% na rynku krajowym przez kanał on-line
- Atrakcyjna oferta i model biznesowy (marketing influencerski, outsourcing) oparty o efektywność kosztową pozwala na osiąganie wysokich marż
- Dalszy rozwój Spółki będzie opierał się o rozwój sprzedaży przy utrzymaniu wysokiej marżowości

Silna pozycja bilansowa

w tys. zł	30.09.2021	31.12.2020
Aktywa trwałe	333,1	396,2
Rzeczowe aktywa trwałe	332,7	395,8
Aktywa obrotowe	6 266,3	7 237,3
Zapasy	1 369,4	1 018,5
Należności krótkoterminowe, w tym:	2 363,8	289,0
- z tyt. dostaw i usług do 12 miesięcy	2 257,9	140,1
Inwestycje krótkoterminowe, w tym:	2 500,1	5 907,2
Krótkoterminowe aktywa finansowe, w tym:	2 500,1	5 907,2
- środki pieniężne w kasie i na rachunkach	2 192,6	5 636,3
AKTYWA RAZEM	6 599,4	7 633,5
Kapitał (fundusz) własny	5 818,4	5 839,3
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	780,9	1 794,2
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	780,9	1 794,2
z tyt. dostaw i usług, do 12 mies.	613,4	257,5
PASYWA RAZEM	6 599,4	7 633,5

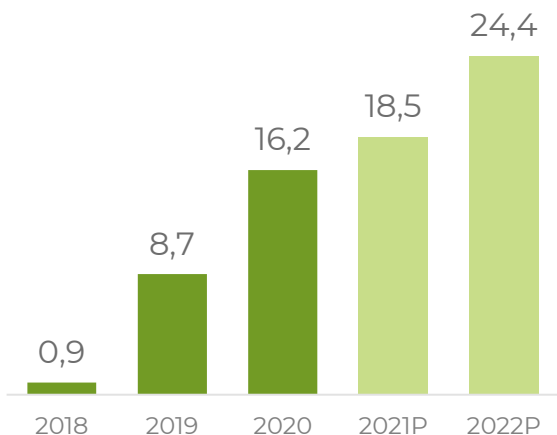
- Simple Day posiada lekką strukturę bilansu, nie jest właścicielem aktywów trwałych o znaczącej wartości
- W strukturze aktywów dominują aktywa obrotowe w tym środki pieniężne i należności handlowe i zapasy
- Poziom zapasów jest uzależniony od oczekiwanego popytu – nie istnieje znaczące ryzyko przeterminowania zapasu a produkty mają długie terminy ważności
- Poziom należności handlowych na 30.09. 2021 spowodowany zakupem surowców i przekazaniem do zewnętrznej produkcji suplementów
- Spółka finansuje swoją działalność kapitałem własnym. Brak jest zobowiązań finansowych
- Spadek środków pieniężnych wynika z wypłaty dywidendy o wartości 6,2m PLN

Źródło: Sprawozdania finansowe Spółki

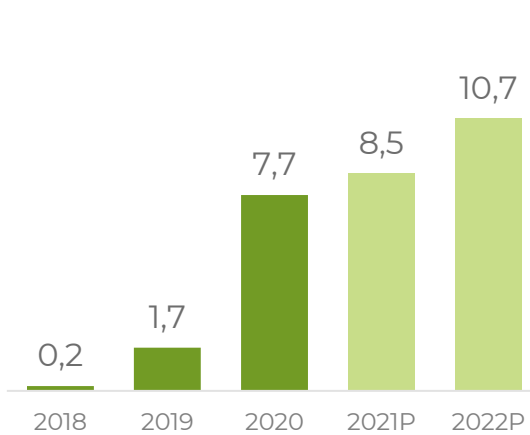
Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie reklamowy i nie był zatwierdzany ani weryfikowany w żaden sposób przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Prognozy finansowe

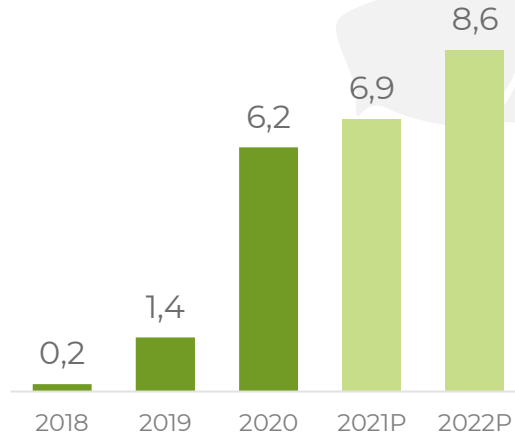
**Przychody ze sprzedaży
[mln PLN]**



**Zysk operacyjny
[mln PLN]**



**Zysk netto
[mln PLN]**



Marża (%)

22%	20%	47%	46%	44%
-----	-----	-----	-----	-----

Źródło: Sprawozdania finansowe Spółki oraz Prognozy Finansowe Spółki umieszczone w Memorandum

Założenia do Prognoz finansowych

- Tempo wzrostu przychodów zostało ustalone na poziomie: 15% w 2021 roku w stosunku do 2020 roku oraz 31% w 2022 roku w relacji do roku 2021. Założeń dokonano przy uwzględnieniu zakładanego wzrostu skali działalności, pozyskanych nowych klientów oraz wprowadzaniu nowych produktów do oferty spółki.
- Tempo przyrostów kosztów operacyjnych działalności zostało założone na poziomie 11% dla roku 2021 względem roku 2020 oraz 25% dla roku 2022 w relacji do prognozowanej wartości na 2021 rok.
 - Wzrost kosztów operacyjnych w obu prognozowanych latach wynika głównie ze zwiększenia budżetu marketingowego i reklamowego odnośnie marki Twój Cel To. Jest to jeden z niezbędnych czynników do bezpośredniego zwiększenia przychodów oraz budowania pozycji marki.
 - Koszty surowców i oraz usługi produkcji suplementów spółka zakłada na podobnym poziomie do ponoszonych dotychczas w 2021 roku. Spółka w ostatnich miesiącach dokonała również zakupu głównych surowców i jest zabezpieczona cenowo na najbliższe 9 miesięcy. Spółka zakłada utrzymanie okazjonalnych zakupów surowców w przyszłości.
- Spółka przy powyższych założeniach spodziewa się utrzymania wysokiej marży operacyjnej w kolejnych latach. Spółka bierze pod uwagę przy większej sprzedaży nieznaczną erozję marży ze względu na mniejszą efektywność obniżając w prognozie marżę EBIT o 1 punkt procentowy w 2021 roku oraz 3 punkty procentowe w 2022 roku w stosunku do wartości historycznej.
- W prognozie uwzględniono rozwój zespołu pracowniczego i sieci współpracowników
- Prognoza zakłada pozyskanie z Oferty Publicznej 10m PLN zgodnie z ustaloną Ceną Maksymalną oraz przy założeniu objęcia wszystkich Akcji Oferowanych



Oferta Publiczna

TWÓJ CEL TO[®]

Nasz Cel To: Rozwój oferty i rozwój rynkowy

Strategia Spółki Utrzymanie wysokich marż

Zwiększenie rozpoznawalności marki Twój Cel To

Planowana jest między innymi dalsza intensyfikacja współpracy z influencerami, ambasadorami marki, specjalistami fitness, dietetykami i ekspertami

Rozwój marek własnych i tworzenie nowych produktów

Rozszerzenie palety ofertowej Twój Cel To oraz rozwój marki 4TheBest

Rozbudowa strony www oraz kanałów social media w celu dalszego przechodzenia z typowego sklepu internetowego na serwis społeczny, informacyjny oraz zachęcający klientów do integracji z marką

Ekspansja na rynki zagraniczne

Spółka koncentruje się na dużych rynkach europejskich o podobnej charakterystyce sprzedaży jak w Polsce. Brane są pod uwagę między innymi takie czynniki jak: ludność, poziom sprzedaży suplementów diety na danym rynku, poziom sprzedaży w segmencie online w ogóle jak i w samej kategorii Beauty

Zwiększenie kapitału obrotowego

Zwiększony poziom sprzedaży będzie wymagał zwiększenia stanów magazynowych i zwiększenia kapitału pracującego w Spółce

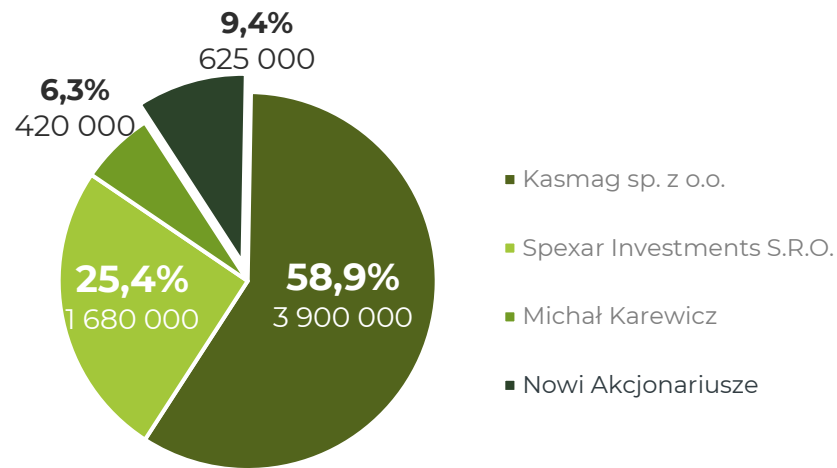
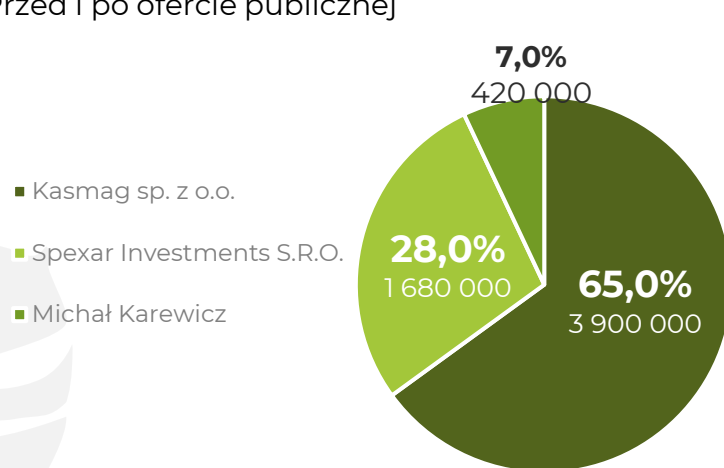
Warunki oferty

Podstawowe parametry Oferty	
Liczba akcji Simple Day S.A. przed ofertą	6.000.000 szt.
Liczba i seria akcji objętych ofertą publiczną	Od 312.500 do 625.000 akcji zwykłych na okaziciela serii B
Tryb oferty	Oferta publiczna na podstawie art. 37b Ustawy o Ofercie publicznej
Cena maksymalna	16,00 zł za 1 akcję
Wycena pre -money przy cenie maksymalnej	96.000.000 zł
Wartość oferty przy cenie maksymalnej	10.000.000 zł
Cena emisyjna	Ustalona w procesie budowy książki popytu
Firma Inwestycyjna	Dom Maklerski INC S.A.

Harmonogram transakcji	
Rozpoczęcie oferty publicznej	15.11.2021
Publikacja Memorandum Informacyjnego	
Budowa książki popytu (book-building)	16.11 – 7. 12.2021
Ustalenie i publikacja ceny emisyjnej	8.12.2021 do g.16.00
Rozpoczęcie przyjmowania zapisów na Akcje i wpłat	9.12.2021
Zakończenie przyjmowania zapisów na Akcje i wpłat w Transzy Małych Inwestorów oraz Transzy Dużych Inwestorów	16.12.2021
- w przypadku zapisów na Akcje składanych w formie papierowej	g. 15.59
- w przypadku zapisów składanych w formie elektronicznej	g. 23.59
Ustalenie i przekazanie Inwestorom informacji o ostatecznej liczbie Akcji oferowanych w ramach Oferty Publicznej, liczbie Akcji oferowanych w podziale na poszczególne transze	17.12.2021 g.15.59
Przydział akcji	

Liczba akcji i % udział w kapitale i liczbie głosów

Przed i po ofercie publicznej



Cele emisyjne

Cel emisyjny	Przewidywane nakłady z emisji akcji serii B (w PLN)	Planowany termin realizacji
Zwiększenie rozpoznawalności marki „Twój Cel To” poprzez promocję marki i jej produktów	4 000 000	IVQ 2021- IQ 2022
Stworzenie nowych produktów	1 000 000	IQ 2022 – IVQ 2022
Zwiększenie kapitału obrotowego Spółki	2 000 000	IVQ 2021 - IQ 2022
Wejście na rynki zagraniczne (rozpoczęcie sprzedaży w krajach Unii Europejskiej)	3 000 000	IIQ 2022 – IIQ 2023
Suma	10.000.000,00	

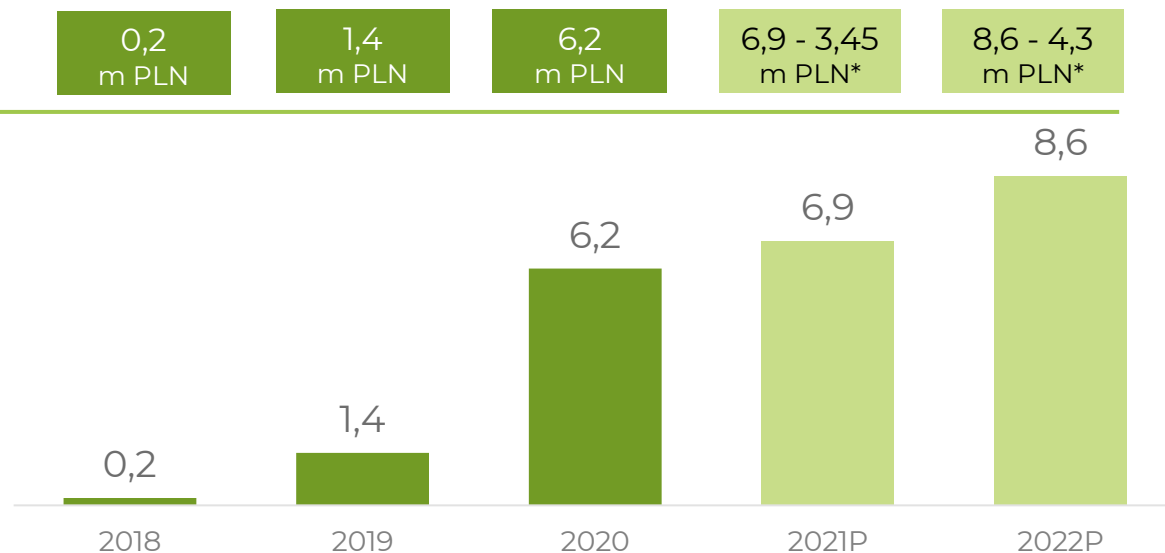
Wypłata dywidendy

Emitent nie posiada polityki dywidendy. Intencją Zarządu Spółki jest utrzymanie dotychczasowej praktyki wypłaty dywidendy i rekomendowanie Walnemu Zgromadzeniu wypłaty z zysku za kolejne lata w tym 2021 oraz 2022. Założeniem Zarządu jest by Spółka wypłacała nie mniej niż 50 % zysku netto za dany rok obrotowy w formie dywidendy. Ostateczną decyzję o podziale zysku (wypłacie dywidendy) podejmuje corocznie Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta.

Akcjonariusze obejmujący akcje serii B będą uprawnieni do dywidendy za 2021 rok

Zysk netto oraz prognoza zysku netto za 2021 2022 Wypłata dywidendy i prognoza minimalnej dywidendy*

Dywidenda wypłacona
i prognozowana*



*prognozowana dywidenda uzależniona jest od:

- Realizacji prognoz finansowych Spółki
- Zatwierdzenie poziomu wypłaty dywidendy przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy na poziomie co najmniej 50% zysku netto za dany rok obrotowy

Źródło: Spółka

Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie reklamowy i nie był zatwierdzany ani weryfikowany w żaden sposób przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Dynamiczny wzrost i ambitne cele

TWÓJ CEL TO[®]



Autorski pomysł na ofertę produktową

Efektywny model biznesowy

Skuteczny marketing i kanały dotarcia do klienta

Wysoka rentowność działalności i wypłata dywidendy

Strategia ekspansji rynkowej przy zachowaniu rentowności

Wybrane czynniki ryzyka

Inwestorzy, którzy zamierzają podjąć decyzje inwestycyjne związane z papierami wartościowymi Spółki, powinni przeanalizować czynniki ryzyka, które zostały szczegółowo opisane w Memorandum Informacyjnym. Ziszczenie się dowolnego z nich, może mieć negatywny wpływ na działalność prowadzoną przez Spółkę i jej wyniki finansowe. Poniżej zamieszczono wybrane czynniki ryzyka

Ryzyko związane z modelem współpracy z dostawcami i podwykonawcami

Emitent prowadzi działalność gospodarczą w zakresie sprzedaży suplementów diety pod markami własnymi „TwójCelTo” oraz „4theBest”. Przyjęty przez Emitenta model biznesowy zakłada przeprowadzanie wielu procesów za pomocą outsourcingu w wyspecjalizowanych firmach, dzięki czemu osiąga wyższą efektywność oraz większą elastyczność. Od samego początku procesu rozwoju swoich produktów Emitent korzysta z outsourcingu poprzez zlecenie zewnętrznym podmiotom produkcji suplementów. Za produkcję odpowiedzialny jest podmiot powiązany z Emitentem, tj. Kosmetyka Naturalna Sp. z o.o. Wartość przepływów pieniężnych wynikających z transakcji handlowych z Simple Day S.A. do Kosmetyka Naturalna Sp. z o.o. w 2020 r. wyniosła: 3.012.328,78 PLN, natomiast w okresie 01.01.2021-01.06.2021 wyniosła 1.448.788,94 PLN. Wartość przepływów pieniężnych wynikających z transakcji handlowych z Kosmetyka Naturalna Sp. z o.o. do Simple Day S.A. w 2020 r. wyniosła: 438.775,40 PLN, natomiast w okresie 01.01.2021-01.06.2021 wyniosła 457.915,97 PLN. Transakcje odbywają się na warunkach rynkowych.

Następnie suplementy trafiają do magazynu, gdzie wysyłką i logistyką zajmuje się kolejny podmiot wyspecjalizowany w outsourcingu logistycznym. W przypadku marketingu, obsługa IT oraz sklepów internetowych, Emitent korzysta z usług agencji marketingowej, która deleguje kilka osób do obsługi marki „Twój Cel To”. Również za obsługę księgową odpowiedzialny jest zewnętrzny podmiot. Emitent współpracuje również z agencjami reklamowymi, menadżerami oraz influencerami (m.in. Blanka Lipińska, Sylwia Bomba). Obrany model prowadzenia działalności jest narażony na zakłócenia funkcjonowania i powoduje wysoki stopień uzależnienia od partnerów. Nie można wykluczyć, iż prowadzenie działalności przez Emitenta w obecnym modelu, opartym głównie o korzystanie z usług podmiotów zewnętrznych specjalizujących się w danym konkretnym obszarze biznesowym, może okazać się nieefektywne operacyjnie lub finansowo, co może przyczynić się do pogorszenia wyników finansowych osiąganych przez Emitenta oraz jego perspektyw rozwoju. Zarząd Emitenta wskazuje, że ma możliwość zastąpienia dostawców przez inne podmioty, a przeprowadzona w 2019 roku zmiana obsługującej Simple Day SA agencji marketingowej nie wpłynęła negatywnie na działalność operacyjną. Emitent ocenia istotność ryzyka jako wysokie, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako umiarkowane.

Ryzyko związane z wzrostem kosztów obcych

Na dzień sporządzenia niniejszego Memorandum, Emitent przeprowadza wiele procesów za pomocą outsourcingu w wyspecjalizowanych firmach, dzięki czemu osiąga lepszą efektywność oraz większą elastyczność. Od samego początku procesu rozwoju swoich produktów Emitent korzysta z podmiotów zewnętrznych. Surowce wykorzystywane w procesie produkcyjnym nabywane są od zewnętrznego podmiotu i następnie przekazywane fabryce produkcji suplementów. Gotowe suplementy trafiają do magazynu, gdzie wysyłką i logistyką zajmuje się kolejny podmiot wyspecjalizowany w outsourcingu logistycznym. W zakresie marketingu, obsługa IT oraz sklepów internetowych, Emitent korzysta z usług agencji marketingowej, która deleguje kilka osób do obsługi marki „Twój Cel To”. Za księgowość odpowiedzialny jest zewnętrzny podmiot. Emitent współpracuje również z agencjami reklamowymi, menadżerami oraz influencerami (m.in. Blanka Lipińska, Sylwia Bomba). Struktura kosztów rodzajowych poniesionych w latach 2018-2020 przez Emitenta odzwierciedla fakt, że Emitent przeprowadza wiele procesów za pomocą outsourcingu. W latach 2018-2020 usługi obce stanowiły kolejno 51,76%, 46,94% oraz 37,32% wszystkich kosztów rodzajowych Emitenta.

Istnieje ryzyko, iż firmy wyspecjalizowane w outsourcingu podniosą ceny swoich usług, co może spowodować wzrost kosztów Emitenta, co w efekcie może przyczynić się spadku marżowości Emitenta. Za produkcję odpowiedzialny jest podmiot powiązany z Emitentem, tj. Kosmetyka Naturalna Sp. z o.o., w której Wiceprezes Zarządu Simple Day S.A., Anna Adamska jest współnikiem, a Katarzyna Adamska, pełniąca funkcję Członka Rady Nadzorczej Simple Day S.A., jest współnikiem i beneficjentem rzeczywistym.

Wartość przepływów pieniężnych wynikających z transakcji handlowych z Simple Day S.A. do Kosmetyka Naturalna Sp. z o.o. w 2020 r. wyniosła: 3.012.328,78 PLN, co stanowi 94,72% udziału w strukturze kosztów pozycji „Usługi obce”, natomiast w okresie 01.01.2021-01.06.2021 wyniosła 1.448.788,94 PLN, co stanowi 86,12% udziału w strukturze kosztów pozycji „Usługi obce”. Wartość przepływów pieniężnych wynikających z transakcji handlowych z Kosmetyka Naturalna Sp. z o.o. do Simple Day S.A. w 2020 r. wyniosła: 438.775,40 PLN, natomiast w okresie 01.01.2021-01.06.2021 wyniosła 457.915,97 PLN. Transakcje odbywają się na warunkach rynkowych.

Wskazana okoliczność może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową, majątkową oraz perspektywę rozwoju Emitenta. Zarząd Spółki wskazuje, że w przypadku poszczególnych partnerów biznesowych posiada długotrwałe relacje i silną pozycję negocjacyjną. Ponadto, możliwe jest podniesienie cen sprzedawanych suplementów mające na celu neutralizację ewentualnego wzrostu kosztów usług i wynagrodzeń. Emitent ocenia istotność ryzyka jako wysokie, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako umiarkowane.

Wybrane czynniki ryzyka

Inwestorzy, którzy zamierzają podjąć decyzje inwestycyjne związane z papierami wartościowymi Spółki, powinni przeanalizować czynniki ryzyka, które zostały szczegółowo opisane w Memorandum Informacyjnym. Ziszczenie się dowolnego z nich, może mieć negatywny wpływ na działalność prowadzoną przez Spółkę i jej wyniki finansowe. Poniżej zamieszczono wybrane czynniki ryzyka

Ryzyko związane z odpowiedzialnością w przypadku niepożądanych efektów działania suplementów

Suplementy sprzedawane przez Simple Day S.A. stanowią wyłącznie produkty Emitenta. Zgodnie z przepisami Ustawy o Bezpieczeństwie Żywności i Żywnienia (art. 95), odpowiedzialność podmiotu działającego na rynku żywnościowym za produkty wprowadzane do obrotu jest zrównana z przewidzianą w Kodeksie Cywilnym odpowiedzialnością za produkt niebezpieczny. Odpowiedzialność ta oparta jest na tzw. zasadzie ryzyka, gdzie do poniesienia odpowiedzialności nie jest konieczne zawinienie. W związku z powyższym, w przypadku wystąpienia wśród użytkowników niepożądanych efektów działania suplementów, zachodzi ryzyko odpowiedzialności prawnej Simple Day SA z tytułu ewentualnych skutków. Powyższe rodzi również istotne ryzyko reputacyjne, mogące skutkować spadkiem zainteresowania suplementami Spółki.

Emitent zaznacza, iż w celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka przeprowadza kontrole jakości produktów wytwarzanych przez podmioty zewnętrzne specjalizujące się w produkcji suplementów diety. Emitent ocenia istotność ryzyka jako wysokie, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako umiarkowane.

Ryzyko związane z pozyskiwaniem klientów

Emitent prowadzi działalność w modelu D2C (ang. direct to consumer), co oznacza sprzedaż produktów bezpośrednio do klienta. Co istotne, kanał e-commerce odpowiada za 100% sprzedaży Emitenta.

Tym samym, strategia akwizycji klientów ma kluczowe znaczenie z punktu widzenia wyników osiąganych przez Spółkę. W tym zakresie Emitent wykorzystuje głównie akwizycję poprzez media typu PPC (głównie Paid Social i Paid Search, czyli kampanie płatne i linki sponsorowane). Simple Day duży nacisk kładzie również na kampanie marketingowe na platformie Instagram, gdzie zwiększa zasięg dotarcia do użytkowników poprzez publikowanie angażujących treści w zakresie szeroko pojętego zdrowego trybu życia: zdrowej diety i suplementacji, zagadnieniami treningowymi i motywacyjnymi. Ponadto, wykorzystuje potencjał afiliacyjny Instagrama poprzez użycie platformy do poleceń (klient polecając produkt znajomemu może otrzymać zniżkę zarówno dla siebie, jak i osoby, której polecił zakup). Skuteczność prowadzonych kampanii ukierunkowanych na pozyskanie klienta mierzona jest szeregiem wskaźników, takich jak CVR (ang. Conversion Rate – współczynnik konwersji), CAC (ang. Customer Acquisition Cost – koszt pozyskania klienta), New Customer Rate (wskaźnik nowych klientów; liczba nowych klientów), AOV (ang. Average Order Value – średnia wartość koszyka/zamówienia). Po udanym procesie pozyskania klienta, Emitent przeprowadza integrację komunikacji pomiędzy poszczególnymi platformami i na podstawie danych zintegrowanych przeprowadza personalizację sposobów kontaktu z klientem. W zakresie komunikacji z klientami, Emitent wykorzystuje przede wszystkim swój sklep internetowy, kanał w serwisie YouTube (ponad 800 subskrybentów), Konto w serwisie Instagram (86 tys. obserwujących), konto na Facebook (46 tys.), Dietetyków (sesje Q&A, wywiady na żywo) oraz Trenerów fitness (rekomendacje zestawów ćwiczeń komplementarnych względem suplementów). W ocenie Emitenta, skuteczność działań prowadzonych w tym zakresie jest jednym z kluczowych elementów składających się na przewagę konkurencyjną i wysokość wypracowywanych marż. Istnieje ryzyko, iż kluczowe wskaźniki efektywności ulegną pogorszeniu, a strategia akwizycji i retencji klientów zmniejszy swoją skuteczność. Wskazany czynnik może mieć istotny negatywny wpływ na osiągane przez Emitenta wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju. Emitent zaznacza, iż na bieżąco obserwuje obowiązujące aktualnie trendy i stara się dostosowywać kampanie marketingowe do panujących oczekiwań klientów. Ponadto należy dodać, iż Emitent korzysta ze starannie wyselekcjonowanych kanałów marketingowych oraz mediów społecznościowych, w których główną grupą użytkowników są klienci docelowi Emitenta. Emitent ocenia istotność ryzyka jako wysokie, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako umiarkowane.

Ryzyko uzależnienia sprzedaży od dostawców i utrzymywania wysokiego stanu zapasów

W ramach procesu przygotowania gotowych do sprzedaży produktów, składniki do suplementów diety nabywane są od zewnętrznych dostawców i następnie przetwarzane na suplementy przez zewnętrzną firmę specjalizującą się w outsourcingu produkcji suplementów diety. Emitent ma pięciu głównych dostawców surowców, którzy odpowiadają łącznie za ok. 85% dostaw, natomiast głównym dostawcą suplementów diety jest podmiot powiązany z Emitentem, tj. Kosmetyka Naturalna Sp. z o.o. (w której Wiceprezes Zarządu Simple Day S.A., Anna Adamska jest współnikiem, a Katarzyna Adamska, pełniąc funkcję Członka Rady Nadzorczej Simple Day S.A., jest współnikiem i beneficjentem rzeczywistym), która w 2020 r. miała ponad 90% udział w strukturze dostawców według wartości zamówień, natomiast w 1 poł. 2021 r. udział ten wyniósł ok. 86%. Istnieje ryzyko, że z uwagi na brak dostępności towaru u dostawców, opóźnienia lub inne problemy z transportem, zdolność Emitenta do realizowania bieżącej sprzedaży może zostać czasowo ograniczona. Potencjalna możliwość opóźnień w łańcuchu dostaw, wymaga od Emitenta utrzymywania odpowiedniego stanu zapasów, by zapewnić ciągłość sprzedaży. Utrzymywanie optymalnych stanów magazynowych wiąże się z ryzykiem ich uszkodzenia (pożar, powódź, błąd ludzki itp.) oraz zamrożeniem środków pieniężnych w zapasach. Ponadto konieczne jest ponoszenie kosztów składowania towarów. Na dzień 31.12.2020 r. stan zapasów Emitenta wynosił 1.018.476,90 PLN, a na 30.09.2021 r. stan zapasów Emitenta wynosił 1.369.430,16 PLN. W drodze zdobytego doświadczenia w latach poprzednich oraz za sprawą rosnącego zainteresowania oferowanymi produktami wśród konsumentów, Emitent dokłada wszelkich starań, by dostosować wielkość zamawianych od dostawców towarów do identyfikowanego popytu. Emitent ocenia istotność ryzyka jako umiarkowane, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako umiarkowane.

Wybrane czynniki ryzyka

Inwestorzy, którzy zamierzają podjąć decyzje inwestycyjne związane z papierami wartościowymi Spółki, powinni przeanalizować czynniki ryzyka, które zostały szczegółowo opisane w Memorandum Informacyjnym. Ziszczenie się dowolnego z nich, może mieć negatywny wpływ na działalność prowadzoną przez Spółkę i jej wyniki finansowe. Poniżej zamieszczono wybrane czynniki ryzyka

Ryzyko nieadekwatności inwestycji w Akcje

Każdy podmiot rozważający inwestycję w Akcje powinien ustalić, czy inwestycja w Akcje jest dla niego odpowiednią inwestycją w danych dla niego okolicznościach. W szczególności, każdy potencjalny Inwestor powinien:

- posiadać wystarczającą wiedzę i doświadczenie do dokonania właściwej oceny Akcji oraz korzyści i ryzyka związanego z inwestowaniem w Akcje;
- posiadać znajomość oraz dostęp do odpowiednich narzędzi analitycznych umożliwiających dokonanie oceny, w kontekście jego sytuacji finansowej, inwestycji w Akcje oraz wpływu inwestycji w Akcje na jego ogólny portfel inwestycyjny;
- posiadać wystarczające zasoby finansowe oraz płynność dla poniesienia wszelkich rodzajów ryzyka związanego z inwestowaniem w Akcje;
- w pełni rozumieć warunki emisji Akcji oraz posiadać znajomość rynków finansowych;
- posiadać umiejętność oceny (indywidualnie lub przy pomocy doradcy finansowego) ewentualnych scenariuszy rozwoju gospodarczego, poziomu stóp procentowych i inflacji oraz innych czynników, które mogą wpłynąć na inwestycje oraz zdolność do ponoszenia różnego rodzaju ryzyka.

Dodatkowo, działalność inwestycyjna realizowana przez podmioty, które potencjalnie dokonają inwestycji w Akcje, podlega przepisom regulującym dokonywanie takich inwestycji lub regulacjom przyjętym przez właściwe organy tych podmiotów. Każda osoba rozważająca inwestycję w Akcje powinna skonsultować się ze swoimi doradcami prawnymi w celu ustalenia czy oraz w jakim zakresie:

- Akcje stanowią dla niej inwestycję dopuszczalną w świetle obowiązujących przepisów prawa;
- Akcje mogą być wykorzystywane jako zabezpieczenie różnego rodzaju zadłużenia; oraz
- obowiązują inne ograniczenia w zakresie nabycia lub zastawiania Akcji przez taki podmiot.

Institucje finansowe powinny uzyskać poradę od swojego doradcy prawnego lub sprawdzić stosowne przepisy w celu ustalenia, jaka jest właściwa klasyfikacja Akcji z punktu widzenia zarządzania ryzykiem lub podobnych zasad

Ryzyko związane z dokonywaniem inwestycji w Akcje

W przypadku nabywania Akcji należy zdawać sobie sprawę, że ryzyko bezpośredniego inwestowania w akcje na rynku kapitałowym jest nieporównywalnie większe od ryzyka związanego z inwestycjami w papiery skarbowe, czy też jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, ze względu na trudną do przewidzenia zmienność kursów akcji zarówno w krótkim, jak i długim terminie. Rozważając inwestycję w Akcje należy brać również pod uwagę względnie wczesne stadium rozwoju Spółki i jej oferty produktowej. Spółka oferuje tylko jeden produkt w różnych konfiguracjach i wariantach cenowych oraz planuje zwiększać jego funkcjonalność.

Ryzyko związane z notowaniami akcji Spółki na NewConnect – kształtowanie się przyszłego kursu akcji i płynności obrotu

Kurs akcji i płynność akcji spółek notowanych na NewConnect zależy od ilości oraz wielkości zleceń kupna i sprzedaży składanych przez inwestorów. Nie ma żadnej pewności co do przyszłego kształtowania się ceny akcji Spółki po ich wprowadzeniu do obrotu ani też płynności akcji Spółki. Nie można, wobec tego zapewnić, że Inwestor nabywający akcje będzie mógł je zbyć w dowolnym terminie po satysfakcjonującej cenie.

Należy też zwrócić uwagę, że przedmiotem ubiegania się o wprowadzenie do obrotu na NewConnect mają być wszystkie akcje Spółki (pod warunkiem spełnienia warunku dotyczącego rozproszenia akcji), a objęcia udziałów w ramach wcześniejszych podwyższeń kapitału odbywały się przy (implikowanych) cenach odbiegających istotnie od przyjętej w ofercie Ceny Maksymalnej. Powyższe ryzyko podaża tańszych akcji i ukształtowania się kursu notowań poniżej Ceny Emisyjnej ogranicza fakt, że Akcjonariusze serii A planują zawierać będą umowy dotyczące ograniczenia zbywalności akcji na rynku NewConnect na okres dwunastu miesięcy od dnia wprowadzenia do obrotu. Na dzień sporządzenia niniejszego Dokumentu nie zostały zawarte takie ograniczenia

Kontakt

TWÓJ CEL TO®

A jaki jest Twój Cel?

Dziękujemy za uwagę



Dane Spółki

Simple Day S.A., ul. Armii Krajowej 2, 05-500 Piaseczno, Polska

www.simpleday.pl
biuro@simpleday.pl
NIP: 1231286824
REGON: 147252437
KRS: 0000928563



Dane DM INC

Dom Maklerski INC S.A. (firma inwestycyjna świadcząca usługę oferowania)
ul. Krasińskiego 16, 60-830 Poznań
www.dminc.pl biuro@dminc.pl Tel.: 61 297 79 27