

Strategia Detalion Games Spółka Akcyjna

2025 - 2026



Spis Treści



WPROWADZENIE	1
TECHNOLOGIA I PRODUKTY	2
MODEL BIZNESOWY I KOMERCJALIZACJA	3
STRATEGIA GIEŁDOWA	4
EKSPANSJA I WZROST	5
ZESPÓŁ I KULTURA OPERACYJNA	6
ROADMAP	7
ZARZĄDZANIE RYZYKIEM I COMPLIANCE	8
MANIFEST	9





1. Wprowadzenie

Transformacja. Przejęcie. Nowa Architektura.

OD SPÓŁKI Z SEKTORA GAME-DEV DO AI-FIRST

W lipcu 2025 r. Volaria Sp. z o.o. nabyła pakiet kontrolny spółki Detalion Games S.A., notowanej na rynku NewConnect. Transakcja zapewniła istotny wpływ na kierunek operacyjny i strategiczny spółki, otwierając drogę do przekształcenia jej w nowoczesną organizację skoncentrowaną na komercjalizacji technologii opartych na Sztucznej Inteligencji (AI).

Na dzień publikacji niniejszego dokumentu spółka formalnie działa pod nazwą Detalion Games S.A. Zmiana nazwy spółki na VOLARIA AI S.A. planowana jest w ramach dalszych kroków strategicznych.

Model działalności, zespół zarządzający oraz kierunek rozwoju zostały przeprojektowane zgodnie ze strategią Volarii - **AI-First** - podejścia, w którym sztuczna inteligencja stanowi fundament strategii, operacji i procesów decyzyjnych firmy. Nie oznacza jedynie wdrożenia narzędzi AI, lecz całościową transformację organizacji opartą na możliwościach, jakie oferuje AI.

ROLA VOLARIA AI

VOLARIA AI stanowić będzie kluczowy element struktury grupy Volaria AI. Jej funkcje są jasno określone i w pełni podporządkowane strategii budowy nowoczesnej spółki technologicznej typu AI-First, działającej w modelu -

AITP (Artificial Intelligence Transformation Partner):

PODMIOT GIEŁDOWY

Spółka odpowiada za obecność na NewConnect oraz zgodność operacyjną z obowiązującymi regulacjami. Pełni funkcję centralnego podmiotu raportującego i utrzymującego relacje z inwestorami – zarówno instytucjonalnymi, jak i indywidualnymi – zapewniając przejrzystość działań i regularny przepływ informacji.

CENTRUM WDROŻEŃ I USŁUG AI

VOLARIA AI to główny ośrodek wdrożeń rozwiązań AI dla klientów B2B - w tym systemów głosowych, chatbotów, automatyzacji procesów i integracji z systemami klienta (CRM, ERP, CMS). Działa w modelu retencyjnym (setup fee + MRR), zgodnie z filozofią **AITP** – wspierając klientów w całym cyklu transformacyjnym.



STRUKTURA PRZEJĘĆ I SKALOWANIA

Spółka pełnić będzie funkcję podmiotu akwizycyjnego dla grupy Volaria AI, realizując przejęcia wybranych podmiotów technologicznych (early-stage, deeptech), w celu konsolidacji kluczowych kompetencji i przyspieszenia rozwoju własnych rozwiązań AI.

VOLARIA SP. Z O.O. - KONSOLIDACJA OPERACYJNA

W ramach porządkowania struktury grupy, Detalion Games S.A. (docelowo Volaria AI S.A.) planuje przejęcie spółki Volaria Sp. z o.o., będącej podmiotem operacyjnym odpowiedzialnym za rozwój technologii, własność intelektualną oraz obsługę klientów B2B.

CELEM INTEGRACJI JEST:

- Scentralizowanie działalności w jednym podmiocie publicznym
- Uproszczenie struktury właścicielskiej i operacyjnej
- Przygotowanie spółki do dalszej ekspansji technologicznej i geograficznej

RYNEK I KONKURENCJA

Globalny rynek automatyzacji opartej na sztucznej inteligencji rośnie w tempie przekraczającym **30% rocznie (CAGR)**. Według danych McKinsey (2025), wartość dodana z wdrożeń AI przekracza 4,4 bln USD rocznie, a ponad 80% firm wciąż nie posiada zasobów ani struktury do przejścia transformacji AI.

Agentowe podejście stopniowo wypiera klasyczne modele SaaS, oferując większą elastyczność, integrację z kontekstem operacyjnym oraz automatyzację działań w czasie rzeczywistym.

Na NewConnect nie funkcjonowała dotąd spółka **AI-First**, która łączyłaby autorskie rozwiązania technologiczne, model MRR i kompleksowe wdrożenia po stronie klienta.

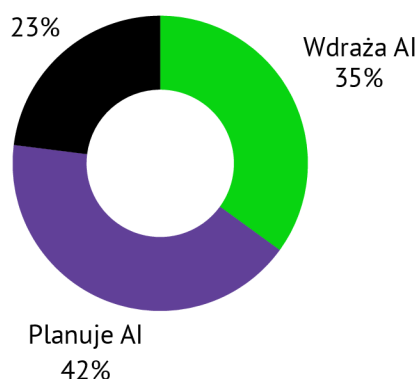
VOLARIA AI WYPEŁNI TĘ LUKĘ.



PRZEŁOMOWY ROK DLA AGENTÓW AI

W 2025 roku globalny rynek AI osiągnął wartość 294 mld USD i rośnie w tempie **CAGR 30%**. Największy wzrost notują systemy agentowe - AI Agents, Voicebots, Co-Pilots, które przejmują obsługę klientów, analizy i operacje wewnętrzne.

Źródło: Fortune Business Insights, McKinsey, PwC



ADAPTACJA AI W BIZNESIE

- **35%** Firm globalnie korzysta z AI
- **42%** Planuje wdrożenie AI
- **42%** przedsiębiorstw enterprise wdrożyło AI
- **40%** testuje rozwiązania AI

ŚWIATOWY WSKAŹNIK ADAPTACJI AI

2017
20%



2025
50%

EUROPEJSKI WSKAŹNIK ADAPTACJI AI

2017
7%



2025
13%

Zaledwie 13% firm w Unii Europejskiej korzysta dziś z rozwiązań AI - to ponad trzykrotnie mniej niż globalna średnia (50%), co ujawnia ogromną lukę technologiczną i przestrzeń do skalowalnych wdrożeń w regionie.

Źródło: Eurostat, IBM AI Index



Ponad **80%** europejskich firm – zwłaszcza MŚP

Nie posiada żadnej formalnej strategii wdrożenia AI.

Tylko 31% organizacji zdefiniowało jakąkolwiek politykę AI, co czyni rynek jednym z najmniej przygotowanych, a jednocześnie najbardziej chłonnych na transformację AI.



VOLARIA JAKO AI TRANSFORMATION PARTNER (AITP)

Volaria nie działa jako agencja AI. Nie tworzy pojedynczych chatbotów, nie realizuje projektów w trybie jednorazowym. Celem Volarii jest pełna transformacja operacyjna firm - od strategii i mapowania procesów, przez rozwój agentów AI, aż po długoterminowe partnerstwo i zarządzanie automatyzacją.

Volaria działa jako **AI Transformation Partner** – wspiera klientów od wstępnego audytu, przez wdrożenie, aż po edukację zespołów i optymalizację systemów. Takie podejście stanowi model zaprojektowany dla rosnących potrzeb firm z segmentu SMB i mid-market, które nie korzystają z usług dużych firm konsultingowych, a jednocześnie oczekują konkretnego zwrotu z inwestycji w AI - z pełnym wsparciem technologiczno-operacyjnym.

2.Technologia i Produkty

Infrastruktura AI. Skalowalne Rozwiązania Wdrożeniowe.

ARCHITEKTURA TECHNOLOGICZNA VOLARII

Volaria projektuje i wdraża systemy AI w oparciu o modułarną, adaptacyjną architekturę, integrując najlepsze dostępne modele językowe (LLM).

Nie buduje własnych (LLM) - celem nie jest konkurowanie na poziomie modelu, lecz jego najlepsze wykorzystanie w konkretnym kontekście biznesowym.

Rozwiązania Volarii działają na wyselekcjonowanych i stabilnych modelach takich jak: GPT (OpenAI), Claude (Anthropic), Gemini (Google), Grok (xAI), LLaMA (Meta). System dobiera model w zależności od zadania, kontekstu, języka i wymagań klienta.

Infrastruktura Volarii umożliwia szybkie wdrożenie, testowanie i skalowanie agentów bez konieczności budowania systemu od podstaw. Każdy komponent może być niezależnie rozwijany, podmieniany etc., co skraca czas i koszt implementacji.



GŁÓWNE KOMPONENTY TECHNOLOGICZNE

Volaria Agents

Zestaw agentów AI projektowanych pod konkretne funkcje biznesowe. Każdy agent może być precyzyjnie dostosowany do środowiska operacyjnego klienta.

Integracyjny Framework

Standard wdrożeniowy Volarii, umożliwiający szybkie połączenie agentów z CRM, ERP, CMS, systemami rezerwacji, VoIP, WhatsApp API i innymi narzędziami używanymi przez klientów.

RAG + MCP

Warstwa pamięci i kontekstualizacji. Agenci mogą prowadzić długie, wieloetapowe interakcje, odwołując się do wiedzy firmowej, dokumentów i danych dynamicznych, bez utraty kontekstu.

Voice i Multi-Channel

Interfejsy TTS/STT oparte m.in. na ElevenLabs, Whisper, Google Cloud. Agenci Volarii obsługują głos, tekst i komunikację zintegrowaną z Messengerem, WhatsAppem, telefonem komórkowym i aplikacjami webowymi.

Monitoring i Bezpieczeństwo

Każdy agent operuje z pełną możliwością śledzenia interakcji (memory logs, RAG traces, live audit) i aktywnego monitoringu jakości oraz zgodności.



PRODUKTY I USŁUGI GOTOWE DO WDROŻENIA

Agent AI - Nieruchomości

Obsługa klientów (chat + voice), synchronizacja ofert, integracja z CRM, scoring leadów, automatyczne odpowiedzi i prezentacja nieruchomości w prawie 100 językach.

Agent AI - sektor HoReCa

Obsługa rezerwacji, FAQ, rozpoznawanie języka, integracja z PMS, CMS, WhatsApp, etc. Możliwość działania 24/7 jako Concierge AI.

Agent AI - E-Commerce

Obsługa klienta, obsługa zwrotów, rekomendacje produktowe, integracja z systemami magazynowymi, rozpoznawanie zapytań o status zamówienia.

Agent AI - Sprzedaż B2B

Wspiera zespoły handlowe w lead scoringu, obsłudze zapytań, przypomnieniach follow-up, generowaniu ofert i komunikacji z klientami.

Agent AI - Internal Ops

Agent porządkujący wiedzę i dane wewnętrzne - wyszukiwanie dokumentów, analizy, raporty cykliczne, podsumowania spotkań, wdrożenie RAG jako wewnętrznego layeru analitycznego.



PODEJŚCIE OPERACYJNE

Volaria projektuje systemy AI w pełnym dopasowaniu do środowiska operacyjnego klienta. Każde wdrożenie poprzedzone jest analizą:

- struktury danych i przepływów informacyjnych,
- sposobu komunikacji z użytkownikami końcowymi,
- narzędzi i ekosystemu, z którego korzysta firma,
- lokalnych ograniczeń technicznych i organizacyjnych.

Finalna architektura systemu oparta jest na wzorcu:

AGENT + INTERFEJS + INTEGRACJA

Z możliwością pełnego monitorowania, rozwoju, audytowania i skalowania agentów na kolejne rynki, języki i kanały.

3. Model Biznesowy i Komercjalizacja

Subskrypcyjna Architektura Przychodu.
Strategia Długoterminowego Partnerstwa.

STRATEGICZNY MODEL PRZYCHODOWY

Volaria AI operuje w modelu opartym na powtarzalnych przychodach miesięcznych (MRR), projektach wdrożeniowych oraz elastycznych umowach retencyjnych.

Volaria nie sprzedaje narzędzi - buduje partnerstwa transformacyjne z klientami, prowadzone w cyklu:

ANALIZA → WDROŻENIE → ROZWÓJ → OPTYMALIZACJA.

Takie podejście jest skalowalne, mierzalne i dostosowane do poziomu dojrzałości technologicznej każdej organizacji – od MŚP po Enterprise.

CELE INTEGRACJI



Na dzień publikacji niniejszego dokumentu, spółka Detalion Games S.A. nie posiada jeszcze aktywnych klientów ani przychodów z działalności operacyjnej w obszarze AI. Całość działań wdrożeniowych, technologicznych oraz bieżących relacji z klientami prowadzona jest przez Volaria sp. z o.o. - spółkę, która posiada aktywne kontrakty B2B, zespół developerski oraz wdrożone komponenty AI.

W wyniku planowanego przejęcia Volaria AI przejmie kontrolę nad Volaria sp. z o.o., centralizując przychody, klientów, zespół i IP.

GŁÓWNE ŹRÓDŁA PRZYCHODÓW

Wdrożenia AI (Setup Fee)

Jednorazowe opłaty za przygotowanie, konfigurację i personalizację systemu AI. Obejmuje budowę Agentów AI, synchronizację danych, integracje z CRM/ERP/PMS oraz przygotowanie środowiska produkcyjnego.

Abonament i Retainer(MRR)

Miesięczna opłata za utrzymanie, monitoring, rozwój oraz zarządzanie AI w środowisku klienta. W przypadku klientów enterprise – model rozszerzony o SLA, obsługę techniczną, wskaźniki KPI i raportowanie wyników.

Rozszerzenia i Rozwój (add-ons / R&D)

Dodatkowe moduły, obsługa nowych języków, mikroagenci procesowi, funkcje pisane na zamówienie. Pozwala to na stopniową rozbudowę systemu bez konieczności pełnego wdrożenia od nowa.

Licencje White-Label i Partnerstwa Wdrożeniowe

Wybrane komponenty mogą być licencjonowane innym podmiotom w modelu white-label. Volaria AI planuje również rozwój sieci certyfikowanych partnerów.

Agent AI - Internal Ops

Dedykowani Agenci AI działający w środowisku intranetowym klienta. Obsługuje wyszukiwanie dokumentów, podsumowania spotkań, cykliczne raporty, analizy oraz dostęp do wiedzy firmowej z warstwą RAG jako inteligentnym buforem kontekstowym.

STRUKTURA CENOWA (ZAKRES ORIENTACYJNY)



Standardowe wdrożenia mieszczą się w przedziale €3 000 – €100 000+ (Setup Fee) oraz miesięcznych opłatach od €1 000 - €20 000+, w zależności od skali, segmentu i zakresu integracji.

SEGMENT	PRZYKŁADOWY SETUP FEE	MRR
MICRO	€3 000 – €15 000	€1 000 – €5 000
SMALL	€15 000 – €30 000	€5 000 – €10 000
MEDIUM	€30 000 – €100 000+	€10 000 – €20 000+

Powyższe przedziały cenowe mają charakter orientacyjny. Ostateczna wycena zależy od liczby wdrażanych rozwiązań AI, poziomu integracji z systemami klienta (CRM, ERP, CMS), zakresu wsparcia (SLA) oraz modelu współpracy.

MODEL AITP JAKO FUNDAMENT

Volaria AI działa w oparciu o model **AI Transformation Partner (AITP)**:

- Budowanie relacji długoterminowych (od strategii do optymalizacji)
- Zapewnienie klientowi edukacji i wsparcia jego zespołu
- Iteracyjne podejście do rozwoju agentów i automatyzacji

DZIĘKI MODELOWI VOLARIA AI UTRZYMUJE:

- Wysoki poziom retencji klientów
- Niskie ryzyko wypowiedzeń (churn)
- Rosnącą wartość kontraktową (CLV)
- Możliwość skalowania bez wzrostu kosztów operacyjnych



4.Strategia Giełdowa

Struktura Giełdowa jako Narzędzie Skalowania.

ZMIANA STRATEGII SPÓŁKI

W lipcu 2025 roku Volaria Sp. z o.o. nabyła pakiet kontrolny spółki Detalion Games S.A., notowanej na rynku NewConnect. Transakcja pozwoliła Volaria Sp. z o.o. na uzyskanie strategicznego wpływu na kierunek rozwoju spółki oraz rozpoczęcie procesu jej transformacji w VOLARIA AI – wyspecjalizowaną spółkę **AI-First**, koncentrującą się na wdrażaniu rozwiązań AI Agents oraz automatyzacji procesów biznesowych w modelu subskrypcyjnym.

KONSOLIDACJA OPERACYJNA I UPROSZCZENIE STRUKTURY

W ramach porządkowania struktury grupy Volaria AI, spółka Detalion Games S.A., (docelowo mająca zmienić nazwę na Volaria AI S.A.) planuje przejęcie spółki Volaria sp. z o.o. – odpowiedzialnego dotychczas za rozwój technologii, obsługę klientów oraz własność intelektualną.

CELE INTEGRACJI:

- Uproszczenie struktury właścicielskiej i zarządczej Grupy Volaria
- Centralizacja przychodów, kosztów i IP w jednej spółce publicznej
- Wzmocnienie Volaria AI jako głównego ośrodka technologicznego i kapitałowego grupy
- Zwiększenie transparentności i efektywności operacyjnej w kontekście planowanej ekspansji



STRATEGIA NOTOWAŃ I KOLEJNE ETAPY

- Volaria AI S.A. buduje długoterminową obecność na rynku NewConnect, koncentrując się na transparentności, systematycznej komunikacji z inwestorami oraz realizacji mierzalnych celów operacyjnych.
- Celem spółki jest wzmocnienie zaufania rynku poprzez konsekwentne dostarczanie wyników, rozwój portfela klientów oraz skuteczne wykorzystanie środków pozyskanych z emisji.
- Relacje inwestorskie będą prowadzone w sposób zautomatyzowany i regularny - z wykorzystaniem dashboardów operacyjnych, agentowych podsumowań kwartalnych oraz publicznych aktualizacji kluczowych wskaźników.

5. Ekspansja i Wzrost

Skalowanie Wdrożeń. Rozwój Oferty.
Ekspansja Międzynarodowa.

Ekspansja operacyjna Volaria AI skupia się na systematycznym skalowaniu wdrożeń agentów AI w środowiskach biznesowych o wysokim potencjale automatyzacji i niskim poziomie adaptacji nowoczesnych technologii.

OBECNIE VOLARIA DZIAŁA MIĘDZY INNYMI W SEGMENTACH:



NIERUCHOMOŚCI PREMIUM

AI odpowiada za obsługę zapytań, synchronizację ofert, kontakt z klientem i wsparcie sprzedaży.



HORECA

Voice Agents i Chat Agents do obsługi gości, zarządzania rezerwacjami, FAQ oraz integracji z systemami PMS.



E-COMMERCE I USŁUGI

AI wspiera proces sprzedaży, obsługę klienta, zwroty i rekomendacje produktowe.



EDUKACJA

Agent Volarii wspiera pracę nauczycieli od oceniania esejów i prac domowych po generowanie testów, zadań i raportów.

KAŻDE WDROŻENIE REALIZOWANE JEST W MODELU **AITP**:
STRATEGIA → IMPLEMENTACJA → OPTYMALIZACJA → UTRZYMANIE

ROZWÓJ OFERTY PRODUKTOWEJ

W 2026 roku Volaria planuje wprowadzenie własnego produktu wejściowego typu plug-and-play - gotowego, agenta AI, możliwego do wdrożenia bez potrzeby pełnej analizy procesowej.

Produkt będzie dedykowany firmom z sektora MŚP, które potrzebują szybkiego startu z AI w jednej, precyzyjnie zdefiniowanej funkcji (np. sprzedaż, wsparcie, rezerwacje).

W kolejnym etapie klienci będą mogli rozszerzyć zakres współpracy do pełnego modelu **AITP**. Entry Level product stanowi kluczowy komponent strategii skalowania - łączy niską barierę wejścia z wysokim potencjałem retencji, rozwoju i cross-sellu.

ROZSZERZANIE PORTFOLIO KLIENTÓW I KONTRAKTÓW

- Aktywnie rozwijana baza klientów w Polsce i Hiszpanii, skoncentrowana na sektorach z wysoką powtarzalnością procesów.
- Realizowany obecnie projekt dla sieci hoteli premium we Włoszech stanowi jeden z kluczowych kroków w procesie ekspansji Volaria AI w sektorze hospitality na rynku europejskim.
- Volaria AI planuje dalsze wejścia do segmentu mid-market i enterprise w Europie, gdzie transformacja agentowa zapewnia mierzalny zwrot z inwestycji (ROI).

6.Zespół i Kultura Operacyjna



AI-First w Praktyce. Hybrydowa Struktura Operacyjna.

MODEL ORGANIZACYJNY

Volaria AI funkcjonuje jako organizacja **AI-First**, w której procesy operacyjne i wdrożeniowe są projektowane z myślą o ich realizacji przez agentów AI, samodzielnie albo we współpracy z zespołem.

STRUKTURA ODPOWIEDZIALNOŚCI OPIERA SIĘ NA TRZECH WARSTWACH:

- **Human-Led** – Obszary wymagające decyzji strategicznych, nadzoru prawnego, relacji z inwestorami i klientami.
- **AI-Assisted** – Codzienne operacje, komunikacja wewnętrzna, tworzenie treści, research, analiza danych.
- **AI-Only** – Automatyczne testy, monitoring systemów, wielokanałowa komunikacja, generowanie dokumentacji i zarządzanie zadaniami.

ZESPÓŁ

Bartosz Kotliński

Prezes Spółki

Odpowiada za strategię rozwoju Volarii, architekturę agentową oraz kierunki wdrożeń AI. Lider transformacji AI-first, łączący kompetencje operacyjne, technologiczne i rynkowe.

Sebastian Mardyło

Vice-Prezes Spółki

Odpowiada za aspekty formalno-prawne, zgodność operacyjną oraz relacje z inwestorami. Współtworzy model rozwoju Volarii jako spółki publicznej.

Volarian

Core Agent

Agent AI wspierający zarząd w analizie strategicznej, komunikacji inwestorskiej i optymalizacji procesów. Pierwszy w Polsce agent AI pełniący funkcję doradczą w spółce giełdowej.

AI & Computer Science Specialists

Zespół specjalistów z obszaru computer science i AI odpowiedzialni za bieżące wdrożenia agentów AI, rozwój wewnętrznych rozwiązań oraz architektury technologicznej Volarii.



EFEKTYWNOŚĆ OPERACYJNA DZIĘKI MODELOWI AI-FIRST

Volaria działa według zasady AI-first, human-reinforced. Wszystkie powtarzalne zadania są automatyzowane i realizowane przez AI, który pełnią aktywną rolę w strukturze operacyjnej - odpowiadają za komunikację, realizację procesów, raportowanie i wsparcie decyzyjne.

W tym modelu człowiek odpowiada za strategię, relacje i nadzór.
AI za wykonanie.

Podejście to pozwala skalować działalność bez rozbudowy zespołu, utrzymując wysoką efektywność przy zachowaniu niskich kosztów operacyjnych.

7.Roadmap

Etapy wzrostu. Mierzalne cele. Operacyjna dyscyplina.

Q3 2025

- Rebranding Detalion Games S.A. na Volaria AI S.A.
- Zakończenie projektu wdrożeniowego z siecią hoteli premium na terenie Włoch

Q4 2025

- Konsolidacja z Volaria sp. z o.o.
- Zwiększenie aktywnych wdrożeń rozwiązań AI u klientów B2B w Polsce i Hiszpanii (innych niż obecni klienci Volaria sp. z o.o.)
- MVP entry level product - pierwsze testowe wdrożenia

Q1 2026



- Wdrożenie entry level product
- Optimalizacja frameworku
- Start programu partnerskiego

Q2 - Q3 2026

- Skalowanie entry level product
- Rozszerzenie obecności operacyjnej na rynkach europejskich
- Automatyzacja retencji i obsługi klienta przez agentów AI

Q4 2026

- Volaria AI jako rozpoznawalny lider transformacji AI-first

8.Zarządzanie Ryzykiem i Compliance

Kontrola. Przejrzystość. Odpowiedzialność Operacyjna.

Volaria jako spółka notowana na rynku NewConnect wdraża konserwatywny model zarządzania ryzykiem i zgodnością regulacyjną, zorientowany na transparentność i skalowalność operacyjną.

- **Ryzyko regulacyjne:** Systemy agentowe Volarii są zgodne z regulacjami ochrony danych. Każdy agent posiada audytowalny log działania oraz kontrolowalny kontekst (m.in. RAG visibility, memory history).
- **Ryzyko technologiczne i vendor lock-in:** Bazowanie na otwartym i wymienialnym stacku technologicznym. Komponenty można w każdej chwili zastąpić bez utraty ciągłości działania.
- **Ryzyko operacyjne:** Każdy projekt monitorowany jest przez agenta zarządzającego. System obejmuje alerty, backupy i dashboardy statusów wdrożeń.
- **Ryzyko personalne i płynnościowe:** Procesy są dokumentowane, modularne i przenaszalne. Zespół pracuje w modelu AI-Assisted z nadzorem zarządczym. Agent Volarian zapewnia ciągłość operacyjną.

Manifest

AI Transformation Partner (**AITP**).
Nowy standard Operacyjny dla Firm.

Biznes wchodzi w dekadę pełnej transformacji AI. Firmy, które nie zintegrują sztucznej inteligencji będą działać wolniej, drożej i z ograniczoną skalowalnością.

Zgodnie z szacunkami McKinsey, roczna wartość dodana z wdrożeń AI przekracza 4,4 biliona dolarów. Pomimo tego, ponad 80% organizacji nie dysponuje zasobami ani strukturą umożliwiającą przeprowadzenie tej zmiany.

Volaria AI to nie Agencja AI

Volaria AI to nie Software House

Volaria AI to AI Transformation Partner (AITP)

Spółka publiczna z architekturą operacyjną opartą na AI. Strategia, wdrożenie i technologia zostały połączone w jednym skalowalnym modelu. Celem jest budowanie organizacji, które działają szybciej, taniej i efektywniej - nie przez zwiększanie zatrudnienia, lecz przez wykorzystanie systemów AI.

AI-first. Agent-Based. Execution-Driven.



DETALIONGAMES.COM

x

VOLARIA.AI