



OKRESOWY RAPORT Z REALIZACJI STRATEGII ONE2TRIBE S.A.

Dnia: 21 sierpnia 2023 r.

Spis treści:

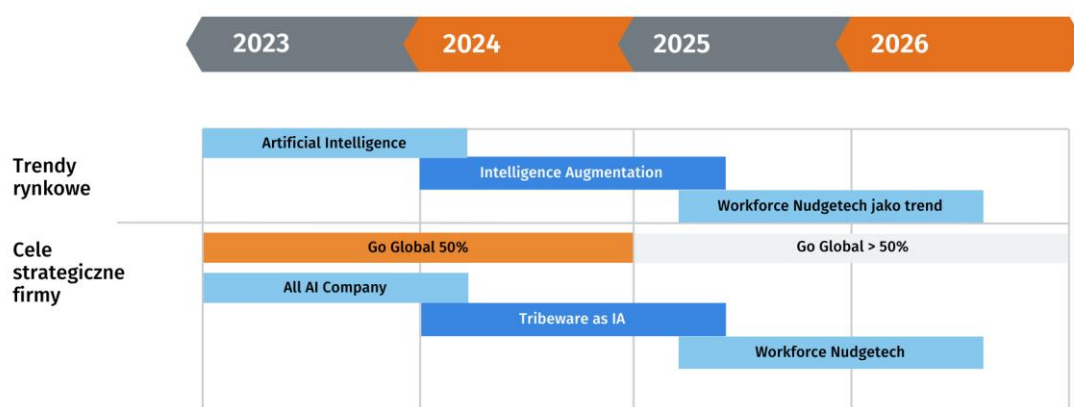
1. Wprowadzenie	2
2. Rozwój produktu	4
3. Kanały sprzedaży	6
4. Perspektywa operacyjna	8
5. Perspektywa finansowa	10

1. Wprowadzenie

Raport przedstawia podsumowanie realizacji strategii ogłoszonej ESPI nr 2/2023 i odnosi się do przedstawionej w niej strategicznej mapy drogowej (rys. poniżej).

CELE STRATEGICZNE

one2tribe



Z perspektywy strategicznej firma ma 3 główne cele na lata 2023 - 2026.

- **Cel #1: Go Global.** Wyjście na rynki międzynarodowe. Oznacza to osiągnięcie więcej niż połowy (50%) przychodów z licencji Tribeware z rynków zagranicznych w roku 2024 oraz ciągłe zwiększanie obrotów z rynku globalnego w kolejnych latach. Docelowo, do końca roku 2025, One2tribe chce znaleźć się w globalnych raportach analityków rynku i być technologią uwzględnianą (technology of choice) przy wdrażaniu zmian w organizacji. Dwa trendy, które firma zamierza wykorzystać w celu wyjścia na świat to:
 - IA (Intelligent Augmentation) - (por. *Tribeware* - poniżej)
 - AI (Artificial Intelligence) - (por. *All AI Company* - poniżej)

W maju 2023 One2tribe S.A. rozpoczęło kampanię na rynkach zagranicznych. W wyniku tej kampanii:

- **Otwarto ponad 30 rozmów z Klientami na rynkach zagranicznych (głównie rynek niemiecki)**
- **Ze względu na zainteresowanie na rynku niemieckim, One2tribe S.A. rozszerzyło swoją współpracę z Factory Berlin (przestrzeń innowacyjna i co-workingowa), gdzie Spółka zarejestrowała się na rynku niemieckim (adres, docelowo zamierzamy tam uruchomić niewielki zespół lokalny)**

Realizacja tego celu została omówiona w rozdziale: *Kanały Sprzedaży*.

- **Cel #2: Tribeware as Intelligent Augmentation.** Główny produkt technologiczny firmy ma stać się narzędziem do inteligentnego wzmacniania (*Intelligent Augmentation*) pracowników. Oznacza to dla One2tribe dwa kierunki rozwoju technologicznego:
 - Workforce Nudgetech - od strony "inteligencji przetwarzania" (ekonomia behawioralna w organizacjach wdrażania z użyciem AI), czyli: rozbudowę systemów Machine Learning (por. *All AI Company*), oraz dalszą kontynuację badań w obszarze sztucznej inteligencji.
 - Augmented Reality - od strony pracownika i rozwijania jego kompetencji i umiejętności. Oznacza to rozszerzenie kanałów komunikacyjnych z pracownikiem oraz integrację z urządzeniami i aplikacjami AR, Wearable Technologies (np. smartwatches, smartbands) oraz środowiskiem pracy (interfejsy *Application*

Programming Interface, które pozwalają współdziałać z zewnętrznymi systemami, narzędziami, urządzeniami IOT, silnikami sztucznej inteligencji).

One2tribe wprowadza na rynek narzędzie o roboczej nazwie AI Content Assistant – narzędzie wspierające trenerów, edukatorów i menadżerów w przygotowywaniu treści szkoleniowych. Pozwoli ono, na podstawie dokumentów firmowych (pliki, szkolenia, wiedza pochodząca od pracowników) na przygotowywanie materiałów takich, jak: streszczenia, quizy, testy czy inne materiały szkoleniowe.

- System wykorzystuje duże modele językowe do generowania treści. Oprócz modelu językowego wykorzystywane są narzędzia do wektoryzacji treści oraz modele/narzędzia do dostrajania/uczenia modeli językowych (embedding, fine-tuning).
- Wersja „Beta” narzędzia jest obecnie testowana z pierwszymi Klientami.
- Docelowo narzędzie będzie oferowane z chmury w modelu SaaS (Software as a Service). Firma pracuje nad modelem cennikowym oraz sposobem oferowania narzędzia.
- Wersja komercyjna narzędzia pojawi się w roku 2023.
- Firma pracuje też nad wersją na rynek edukacyjny (z wersją dostępną nieodpłatnie dla organizacji zajmujących się edukacją w sposób nieodpłatny).

Opis rozwiązania znajduje się w rozdziale: *Rozwój produktu*.

- **Cel #3: All AI Company.** Oznacza to użycie modeli Machine Learning i generative AI (LLM - *Large Language Model*) w niemalże każdym procesie w firmie (od samego produktu jakim jest platforma Tribeware, przez tworzenie scenariuszy i zawartości funkcjonujących na niej, do obsługi procesów wewnętrznych - jak sprzedaż czy marketing). Spółka prowadzi badania i rozwój w tym obszarze od roku 2017. **Rok 2023 jest rokiem przełomowym, ze względu na możliwość połączenia wewnętrznych technologii firmy z szybko rosnącym obszarem AI.**

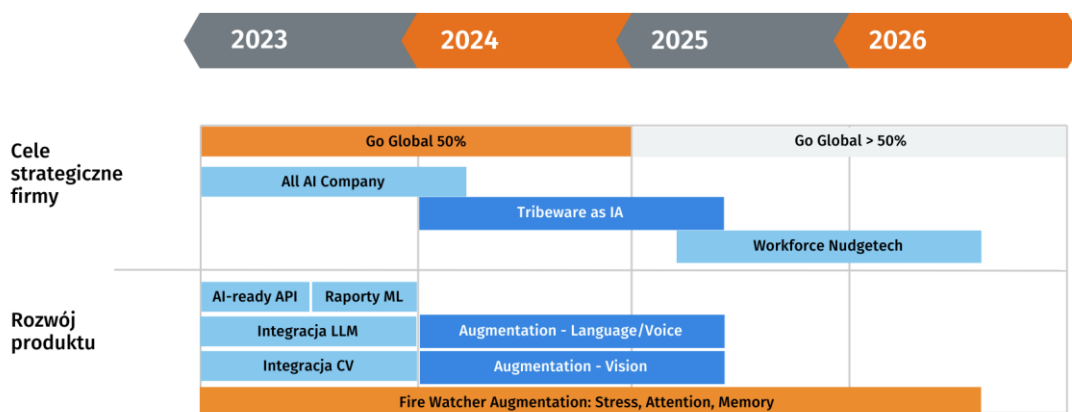
Do użytku wewnętrznego w One2tribe wprowadzone zostały 2 narzędzia:

- AI Content Assistant (por. powyżej)
- Modele matematyczne do prognozy wpływu platformy Tribeware na społeczność pracowników Klienta (na razie są to modele statystyczne, oparte o analizę rozkładu zachowań w danej grupie)

Opis rozwiązania znajduje się w rozdziale: *Perspektywa operacyjna*.

2. Rozwój produktu

ROZWÓJ PRODUKTU

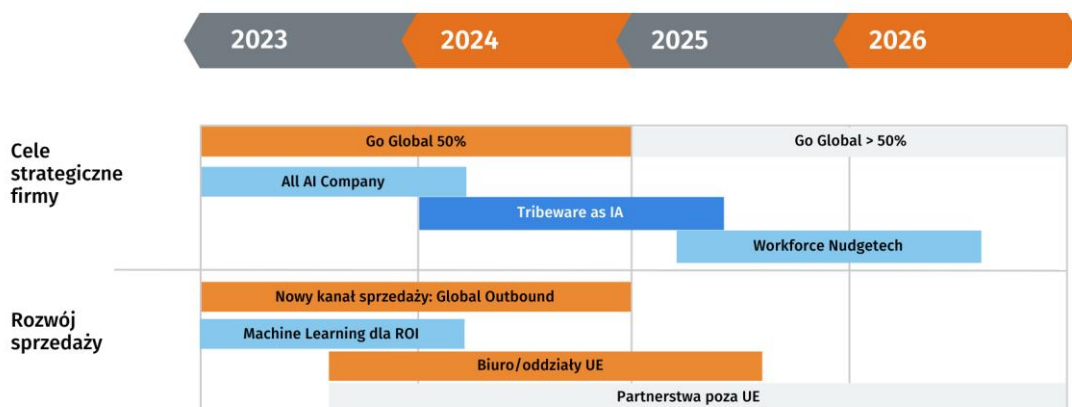


Planowany rozwój produktu (zgodnie ze strategią)	Postępy w realizacji
<p>W roku 2023 One2tribe zamierza wdrożyć pełną integrację z dynamicznie rozwijającymi się modelami LLM (Large Language Model) oraz CV (Computer Vision).</p> <p>Celem jest:</p> <ul style="list-style-type: none"> • bezpieczna integracja baz wiedzy oraz danych klientów z mechanizmami AI (np. po integracji z systemem e-learning / CRM klienta, AI będzie mogła definiować w Tribeware zadania dotyczące sprzedaży czy nauki dla pracowników), • skrócenie czasu weryfikacji zadań (np. pracownik przesyła zdjęcie z miejsca pracy do systemu Tribeware, a ten, korzystając z narzędzi AI do analizy obrazu, potwierdza realizację zadania), • Rozszerzenie zmysłów pracowników (podpowiadanie kolejnych kroków przez aplikację wspartą AI). 	<p>W II kwartale 2023 Spółka uruchomiła wersję beta Tribeware AI Content Assistant. Narzędzie generuje treści szkoleniowe, gamifikacyjne i zadania na bazie materiałów firmy. Odbywa się to za pomocą narzędzi typu LangChain i może wykorzystywać zarówno wiele źródeł danych, jak i wiele modeli LLM (w chwili obecnej wykorzystywane są GPT-4 oraz model ADA do embeddingów (narzędzi do semantycznego przeszukiwania i wyszukiwania podobieństw w tekście). Przygotowanie integracji poprzedziła analiza prawna oraz techniczna rozwiązania.</p> <p>W ten sposób zrealizowano cele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Narzędzie do integracji danych klientów (będzie ono rozwijane o kolejne interfejsy do systemów e-learningowych, CRM) oraz generowania na ich podstawie treści <p>Narzędzie zostało przetestowane z dwoma klientami One2tribe. Na podstawie wstępnych testów wiemy, że może ono znacząco skrócić pracę trenera / osoby przygotowującej materiały szkoleniowe i zadania dla pracowników.</p> <p>W czasie jednego z testów materiał, którego przygotowanie normalnie zajmuje miesiąc powstał w ciągu jednego dnia (samo generowanie treści zajęło kilka minut). Dokładne wyniki zostaną przedstawione w naszych kanałach marketingowych, po wykonaniu kolejnych testów (wielokrotnym powtórzeniu wyników).</p>

<p>W roku 2023 zmieniony zostanie także system raportowania platformy. Część z raportów bazować będzie na informacjach z systemu maszynowego uczenia się. W szczególności stopniowo w raportach zaczną się pojawiać dane z systemu Fire Watcher (algorytm bazujący na rozwijanym przez Spółkę od 2017 roku modelu Optimal Motivation System uwzględniający poziom stresu, uwagi/skupienia oraz pamięć pracownika).</p> <p>Fire Watcher jako wzmocnienie psychologiczne i główny element Workforce Nudge Tech będzie stanowił oś rozwoju technologii One2tribe przynajmniej do roku 2026 (perspektywa niniejszej strategii).</p> <p>W celu jego realizacji One2tribe zamierza ubiegać się o finansowanie z programów rozwojowych UE i/lub konkursów (takich jak IBM Watson AI XPRIZE, w którym One2tribe startowało w ubiegłych ratach) oraz współpracować z uczelniami i instytutami badawczymi.</p> <p>Idea stojąca za projektem o nazwie roboczej Fire Watcher to „Strażnik Ognia”, który ma pilnować „ognia w zespole” - żeby płonął, ale nie wypalał pracowników (nie powodował nadmiernego stresu, brał pod uwagę zdolności kognitywne pracowników czy ich poziom wiedzy).</p>	<p>Prace nad realizacją tego celu trwają. Wersja komercyjna narzędzia pojawi się w roku 2023.</p> <p>Połączenie raportowania (i docelowo algorytmu Fire Watcher) z mechanizmami generowania treści za pomocą LLM (Large Language Models) dają szanse na:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Znaczące przyspieszenie wdrożenia Fire Watcher (algorytm operuje na danych numerycznych dotyczących stresu i zaangażowania, model językowy pozwala te dane ubrać w treść – np. przygotować spersonalizowane polecenia, które będą inne dla pracownika nowego i pracownika doświadczonego) • Lepsze zautomatyzowanie całego procesu (zmniejszenie kosztów obsługi algorytmów/raportowania ze strony pracowników One2tribe i pracowników Klienta). Efekty automatyzacji powinny być widoczne już w roku 2024. <p>Spółka pracuje nad pozyskaniem finansowania na szybszy rozwój algorytmu w oparciu o programy unijne oraz konkursy w obszarze AI. Jest także gotowa na prowadzenie prac rozwojowych samodzielnie, w oparciu o bieżący cashflow.</p>
---	--

3. Kanały sprzedaży

KANAŁY SPRZEDAŻY



Planowany rozwój kanałów sprzedaży	Postępy w realizacji
<p>W roku 2023 firma planuje skupić się głównie na kanale sprzedaży Outbound (sprzedaż wychodząca), w przeciwieństwie do dotychczas głównie wykorzystywanego kanału Inbound (strona WWW, kontakt inicjowany przez potencjalnych klientów z firmą). W tym celu zamierza rozpocząć współpracę z firmą doradcą, która wesprze One2tribe w uruchomieniu kanału na kilku rynkach (poza Polską jest to m.in rynek niemiecki). Planujemy, aby w ciągu roku od uruchomienia (do pierwszego kwartału roku 2024) przyniósł on około 1,5 mln złotych dodatkowego przychodu z tytułu licencji SaaS.</p>	<p>W maju 2023 One2tribe S.A. rozpoczęło kampanię Outbound na rynkach zagranicznych. W wyniku tej kampanii otwarto ponad 30 rozmów z potencjalnymi Klientami na rynkach zagranicznych (głównie rynek niemiecki, ale także rynki skandynawskie).</p> <p>W wyniku kampanii miesięcznie do naszego CRM dodawane jest między 12 a 17 nowych potencjalnych kontraktów (opportunity). Warunkiem dodania „opportunity” jest zainteresowanie klienta. Prawie połowa z tych szans handlowych pochodzi z rynku niemieckiego.</p> <p>Ze względu na czas trwania procesu handlowego finansowe efekty kontraktów będzie widać po 3-6 miesiącach od pierwszego kontraktu (koniec 2023, początek 2024).</p> <p>Spółka planuje nowy model biznesowy, związany z bezpośrednim oferowaniem narzędzia AI do generowania treści szkoleniowych, gamifikacyjnych itp. (obecny AI Content Asisstant). Narzędzie to mogłoby być w atrakcyjnej formie sprzedawane niezależnie.</p>
<p>W roku 2023 firma zamierza także otworzyć jednostkę, np. biuro, oddział, ew. podmiot gospodarczy (trwają analizy rynku) w Europie Zachodniej. Celem jednostki będzie obsługa klientów zagranicznych oraz międzynarodowych central klientów, których firma One2tribe obsługuje już dzisiaj w Polsce. Jednostka będzie skierowana na rynki Unii Europejskiej i będzie zależna od centrali w Polsce. Jej rozwój będzie zależał od wartości sprzedaży z kanału Global Outbound.</p>	<p>W ramach Factory Berlin zarejestrowano adres Spółki / wirtualne biuro.</p> <p>W oparciu o adres w Berlinie, prowadzona będzie dalsza ekspansja. Spółka realizuje ekspansję „krok po kroku”, żeby uniknąć niepotrzebnych kosztów.</p> <p>Ze wstępnych analiz (por. kampanie powyżej) wynika, że obecność „fizyczna” na rynku niemieckim jest uzasadniona. Niemniej jednak, intensywność tych działań będzie dostosowana do liczby kontraktów.</p>

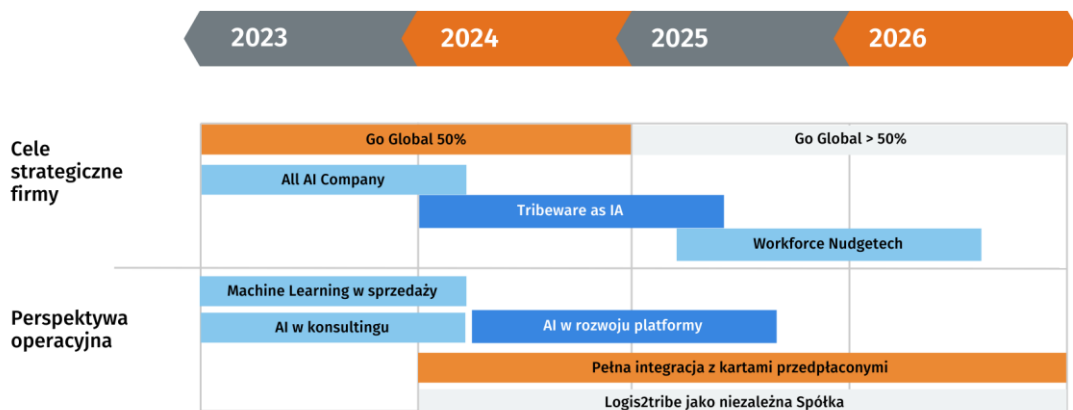
<p>Zmianą w procesie sprzedaży jest także wprowadzenie do niej mechanizmów sztucznej inteligencji, a w szczególności modeli maszynowego uczenia się (<i>Machine Learning</i>) oraz data science, pozwalających na oszacowanie potencjalnego zwrotu z inwestycji dla klienta (ROI). Taki model, przygotowany autorsko przez One2tribe na podstawie danych z wdrożeń, testowany jest obecnie w sprzedaży. Pozwala on faktycznie oszacować, ile dana firma może zyskać na wdrożeniu Tribeware. Model ma wspierać proces sprzedaży.</p>	<p>Do sprzedaży wprowadzono mechanizmy pozwalające na szacowanie zwrotu z wdrożenia (ROI) przed rozpoczęciem kontraktu (prognoza na bazie danych archiwalnych). Model będzie rozwijany dalej. Celem jest skrócenie procesu sprzedaży (wpływ informacji o zwrocie z inwestycji na decyzję Klienta).</p>
<p>Firma prowadzi także rozmowy na temat partnerstw i licencjonowania na innych rynkach. W szczególności dotyczy to rynków takich jak USA/Kanada/RPA. Start na tych rynkach przesunął się z przyczyn niezależnych od One2tribe. Dlatego też Spółka zdecydowała się postawić na kanały, nad którymi ma większą kontrolę, traktując potencjalne partnerstwa jako model uzupełniający.</p>	<p>Na dziś Spółka koncentruje się na kampaniach na rynki europejskie. Rynki USA/Kanada/RPA traktujemy oportunistycznie.</p>
<p>One2tribe jednocześnie rozwija swoją ofertę na polskim rynku w celu pozyskania nowych klientów.</p>	<p>Aktualnie Spółka jest na etapie zaawansowanych rozmów o kontraktach z firmami m.in. z branży paliwowej, kosmetycznej i e-commerce.</p>

Uwagi do strategii:

- W dłuższej perspektywie model procesowej organizacji sprzedaży przyjęty przez Spółkę opiera się na podobnych procesach stosowanych przez globalne firmy technologiczne i stanowi „best-practice” rynkowe (por. *Predictable Revenue - A.Ross, M.Tyler*).
- Opis procesu pozyskiwania klientów (w tym czasu „domykania kontraktów”) znajduje się w skonsolidowanym raporcie okresowym za II kwartał 2023 (opublikowanym 14.08.2023).

4. Perspektywa operacyjna

PERSPEKTYWA OPERACYJNA



Planowany rozwój zgodnie ze strategią	Postępy w realizacji
<p>Firma zamierza zaimplementować wizję <i>All AI Company</i>, w której jej pracownicy i procesy wewnętrzne są wspierane przez sztuczną inteligencję. Proces ten został rozpoczęty pod koniec roku 2022 i jest kontynuowany obecnie. Zakłada on rozwój narzędzi takich jak:</p> <ul style="list-style-type: none"> modele predykcyjne ML dla sprzedaży (por. <i>Kanały sprzedaży</i>) oraz dla konsultingu, narzędzia językowe dla konsultingu i supportu (tworzenie treści do scenariuszy na platformie, obsługa zgłoszeń), wdrożenie których zostanie zintensyfikowane w roku 2023, dedykowane bazy wiedzy i modele AI wspierające konsultantów i administratorów systemu, narzędzia dla klientów (samodzielnie obsługujących Tribeware), które wesprą ich w tworzeniu kampanii, zadań oraz ich weryfikacji. 	<p>Cześć z zadań spełnia wprowadzony obecnie AI Content Assistant, który obejmuje:</p> <ul style="list-style-type: none"> narzędzia językowe dla konsultingu i supportu (tworzenie treści do scenariuszy na platformie, obsługa zgłoszeń), wdrożenie których zostanie zintensyfikowane w roku 2023, [w części, planowany dalszy rozwój] dedykowane bazy wiedzy i modele AI wspierające konsultantów i administratorów systemu, [do wprowadzenia] narzędzia dla klientów (samodzielnie obsługujących Tribeware), które wesprą ich w tworzeniu kampanii, zadań oraz ich weryfikacji. <p>W użyciu weszły także modele predykcyjne dla sprzedaży (będą one dalej rozwijane, w miarę gromadzenia przez Spółkę doświadczeń i danych dotyczących poszczególnych rynków i zastosowań). Więcej informacji na ten temat pojawi się w naszych kanałach medialnych.</p>
<p>Funkcjonalność AI zostanie także zastosowana do rozwoju platformy (w szczególności tworzenia prostych funkcjonalności np. nowe typy zadań dla pracowników). Obecnie trwają testy w tym obszarze. Pełne wdrożenie planowane jest na przyszły rok (2024), wraz z kolejnymi wersjami aplikacji Tribeware.</p>	<p>Funkcje te realizuje AI Content Assistant, który obecnie znajduje się w wersji beta.</p>
<p>Największe zmiany są planowane w obszarze obsługi nagród. Dzisiaj zajmuje się nimi spółka zależna One2tribe o nazwie Logis2tribe. Przygotowywane zmiany w tym obszarze to:</p>	<p>W obszarze przekształcenia Logis2tribe w firmę zajmującą się obsługą płatności elektronicznych rozpoczęto pracę nad integracjami bezpośrednimi z systemami płatności. Więcej informacji na ten temat znajdzie się w kolejnych raportach</p>

<ul style="list-style-type: none"> ● Przekształcenie Logis2tribe w firmę zajmującą się nie tylko logistyką, ale również skonsolidowanym dystrybuowaniem form płatności elektronicznych. Logis2tribe ma w tym obszarze współpracować z zewnętrznymi Instytucjami Płatniczymi (np. obecni partnerzy One2tribe). ● Jednocześnie oferowane przez Logis2tribe funkcje doładowań kart będą dostępne wprost w aplikacji Tribeware. One2tribe rezygnuje przy tym z bycia MIP (Małą Instytucją Płatniczą). Jest to obszar niebędący kluczowym dla realizacji zadań, za to rodzący dodatkowe koszty organizacyjne i tworzący niepotrzebną konkurencję z potencjalnymi partnerami firmy. ● Uniezależnienie Logis2tribe od One2tribe jako jedynego odbiorcy nagród (obsługa systemów lojalnościowych i konkursowych firm trzecich np. agencji marketingowych). ● Planowana w dłuższym okresie czasu sprzedaż części udziałów Logis2tribe do zewnętrznego inwestora, który wesprze Spółkę logistyczną biznesowo, a także w pozyskiwaniu kolejnych klientów poza One2tribe. ● Nawiązanie współpracy z firmami podobnymi do Logis2tribe poza rynkiem polskim (Logis2tribe działa dzisiaj jedynie lokalnie, a One2tribe nie zamierza za jej pomocą budować sieci dostaw nagród na rynkach zagranicznych). 	<p>Spółki. Da to możliwość udostępnienia doładowań kart wprost w aplikacji Tribeware.</p> <p>One2tribe S.A. rezygnowało ze statusu MIP (Małej Instytucji Płatniczej). W ten sposób zredukowano niepotrzebne koszty organizacyjne.</p> <p>W pozostałych obszarach trwają aktywne prace, o których poinformujemy stosownymi raportami.</p>
--	--

5. Perspektywa finansowa

Zgodnie ze strategią	Postępy w realizacji
<p>W strategii poinformowaliśmy, że:</p> <ul style="list-style-type: none"> Firma nie publikuje prognoz finansowych, stąd na poziomie publicznie dostępnej strategii (poza Zarządem i managementem firmy) prezentujemy jedynie cele dotyczące wzrostu w perspektywie 2-letniej. Szacowany wzrost rynku, na którym działamy (z wyłączeniem rynku AI, którego wzrostu nie bierzemy bezpośrednio pod uwagę wprost ze względu na wielkość i aktualny hype rynkowy) to 25% CAGR w latach 2023 - 2026. Kluczowym celem finansowym jest uzyskanie wzrostu Spółki na poziomie minimum 50% r/r. pod kątem przychodu przy dodatniej EBITDA. Przyjęty cel bazuje na założeniu wzrostu ponad wzrost rynkowy. Plan zakłada osiągnięcie tego wskaźnika na koniec roku 2024 (względem 2023). Do końca roku 2024 przynajmniej połowa planowanych przychodów Spółki z tytułu licencji Tribeware powinna pochodzić z rynków zagranicznych. Do końca roku 2026 zdecydowana większość planowanych przychodów Spółki z tytułu licencji Tribeware powinna pochodzić z rynków zagranicznych. 	<p>Przychody jednostkowe w drugim kwartale 2023 są wyższe o 45% niż w analogicznym okresie 2022 i na podobnym poziomie jak w pierwszym kwartale 2022.</p> <p>Wynik EBITDA wyniósł przeszło 613 tys. zł (w porównaniu do 24 tys. zł w analogicznym okresie 2022) i wzrósł o ponad 11% w porównaniu do kwartału poprzedniego.</p> <p>Jeśli chodzi o przyszłą sprzedaż to kanał Outbound (który opisujemy w osobnym rozdziale) został otwarty dla całej Europy. Jeśli chodzi o odpowiedzi pozytywne (prowadzące do rozmowy sprzedażowej to: 45,5% odpowiedzi pozytywnych pochodzi z Niemiec, 27,3% z Polski, a reszta jest rozłożona na kilka z pozostałych krajów UE). W związku z tym Spółka rozpoczęła szersze działania na rynku niemieckim. O ich szczegółach informujemy w rozdziale poświęconym strategii.</p>