



OKRESOWY RAPORT Z REALIZACJI STRATEGII ONE2TRIBE S.A.

Dnia: 29 grudnia 2023 r.

Spis treści:

| | | |
|------|---|---|
| 1. | Wprowadzenie..... | 2 |
| 2. | Podsumowanie strategii 2023 | 3 |
| 2.1. | Cel #1 Go Global | 4 |
| 2.2. | Cel #2. Tribeware as Intelligence Augmentation..... | 5 |
| 2.3. | Cel #2. All AI Company..... | 6 |

1. Wprowadzenie

Szanowni Państwo,

W niniejszym dokumencie One2tribe przedstawia podsumowanie działań strategicznych na koniec roku 2023. Rok ten dla nas był rokiem przełomowym, z kilku względów:

- W kwietniu 2023 przyjęliśmy strategię (ESPI nr 2/2023), która stanowi kontynuację działań One2tribe Sp. z o.o. w obszarze zarządzania wydajnością pracowników (*performance management*), gamifikacji (*Gamification*) oraz sztucznej inteligencji (*AI, Artificial Intelligence*)
- Kończący się 2023 jest pierwszym rokiem, w którym po połączeniu przez przejęcie JWA S.A. i One2tribe Sp. z o.o. możliwe będzie pełne pokazanie możliwości One2tribe S.A.
- Mimo kryzysu na rynku, rok 2023 jest dla nas rokiem wzrostowym.
- Jednocześnie rok 2023 jest rokiem rewolucyjnym od strony technologii. Jest to związane z gwałtownym upowszechnieniem technologii Sztucznej Inteligencji (AI). One2tribe w tym obszarze funkcjonuje od roku 2017 (za punkt startu przyjęliśmy udział firmy w konkursie IBM Watson AI XPRIZE). Firma w roku 2023 miała okazję do wielokrotnego prezentowania naszej wiedzy i narzędzi w obszarze AI. Nasi eksperci występowali w programach telewizyjnych, wypowiedali się w prasie i na konferencjach, a sama Spółka została umieszczona w prestiżowym rankingu Forbes Polska „Top polskie firmy tworzące rozwiązania AI” na miejscu 27 (na 40 firm).

Korzystając z okazji końca roku, życzymy Państwu także, żeby rok 2024 i kolejne lata były jeszcze lepsze i żeby ogłoszona w tym roku strategia przyniosła owoce w postaci długoterminowego wzrostu wartości firmy.

Z poważaniem

Zarząd One2tribe S.A.

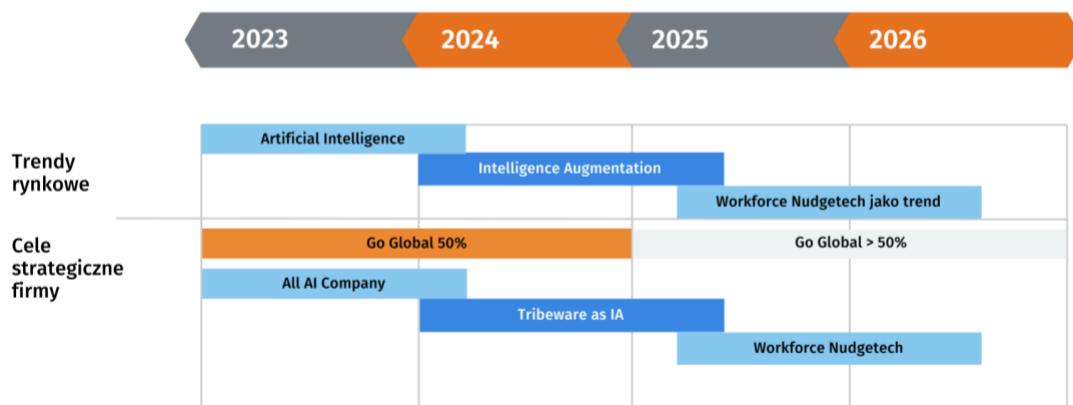
2. Podsumowanie strategii 2023

Przy podsumowaniu strategii ponownie zastosowaliśmy podejście oparte o bieżące „komentowanie” dokumentu strategicznego. Celem jest odniesienie się do planów z oryginalnego dokumentu – zarówno tam, gdzie plany te zostały zrealizowane, jak i tam, gdzie realizacja nie spełniła naszych oczekiwań. Wynika to z następujących założeń:

- Strategia One2tribe S.A. jest dokumentem „żywym” (zmieniającym się w miarę tego, jak zdobywamy wiedzę o rynku, kontraktujemy kolejnych klientów czy rozwijamy naszą technologię). Biorąc po uwagę zmiany w obszarach, w których działamy – nie byłoby racjonalne zakładać, że żaden z punktów nie ulegnie zmianie. Z drugiej strony – pryncypia strategii powinny być w miarę niezienne (por. Cele Strategiczne poniżej) – dążymy do osiągnięcia odpowiedniego wzrostu, wejścia na konkretne rynki czy osiągnięcia przewagi technologicznej w obszarze AI.
- Chcemy w sposób transparentny pokazywać, jak rozwijają się nasze plany (od momentu sformułowania strategii, poprzez kolejne miesiące jej realizacji). Nie chcemy, żeby odnosili Państwo wrażenia, że pomysły czy obietnice powstają pod kątem konkretnej mody i nie są konsekwentnie rozwijane. One2tribe S.A. jako firma deep tech (bazująca na technologii i jej rozwoju) opiera się na planach długoterminowych. Inwestycje w technologie obliczone są na wiele lat, a rozwój musi być prowadzony w sposób planowany. Celem jest wzrost wartości Spółki w długim terminie.

Pryncypia strategii na lata 2023 – 2026 określają Cele Strategiczne. To właśnie na nich skupiliśmy się w tym podsumowaniu (kwestie finansowe, rozwojowe i operacyjne zostały opisane w ramach dyskusji celów strategicznych).

CELE STRATEGICZNE



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.
- **Cel #2: Tribeware as Intelligent Augmentation.** Główny produkt technologiczny firmy ma stać się narzędziem do inteligentnego wzmacniania (*Intelligent Augmentation*) pracowników z użyciem technologii takich, jak AI (*Artificial Intelligence*) czy AR (*Augmented Reality*).
- **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.

2.1. Cel #1 Go Global

- W maju 2023 One2tribe S.A. rozpoczęło kampanię Outbound na rynkach zagranicznych. W wyniku tej kampanii do 21 grudnia 2023:
 - SYGNAŁY POZYTYWNE Z PUNKTU WIDZENIA STRATEGII
 - Otwarto ponad 50 rozmów kontaktowych z Klientami na rynkach zagranicznych (głównie rynek DACH – obejmujący Niemcy, Austrię, Szwajcarię – czyli rynki niemieckojęzyczne).
 - W grudniu rozpoczęto jeden projekt pilotażowy na rynku DACH (wdrożenie dla firmy farmaceutycznej z Austrii). Pilotaż jest płatny, ale jego kwota nie jest znacząca i nie podlega raportowaniu. W momencie przejścia pilotażu do fazy pełnego wdrożenia poinformujemy o tym w stosownym komunikacie giełdowym.
 - Trwają rozmowy z kolejnymi klientami z rynków zagranicznych pochodzącymi z kanału Outbound.
 - 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). Spółka pracuje nad uruchomieniem dedykowanego zespołu na rynek DACH.
 - SYGNAŁY NEGATYWNE Z PUNKTU WIDZENIA STRATEGII
 - Niska skala konwersji z klientów „kontaktowanych” na klientów wchodzących w pilotaż. Spółka planuje oddzielić sprzedaż zagraniczną (tzw. *New Business*) od bieżącej działalności sprzedażowej (*Existing Business*). Na bazie pierwszych doświadczeń One2tribe S.A. planuje przeorganizować proces sprzedaży w tym obszarze, żeby poprawić konwersję oraz przenieść więcej działań na rynek DACH (biuro w Berlinie). Ma to zmniejszyć barierę jaką dla firmy z Polski stanowi wejście na największe rynki EU (wspomniany wyżej DACH).
- Jednocześnie oprócz działań Outbound (jako drugi kanał sprzedaży), Spółka rozszerza współpracę z klientami regionalnymi (np. takimi, którzy z Polski obsługują region Centralnej i Środkowej Europy). Jest to alternatywne działanie do modelu Outbound, które może być koordynowane z rynku polskiego.
 - SYGNAŁY POZYTYWNE Z PUNKTU WIDZENIA STRATEGII
 - Spółka rozpoczęła także płatne projekty pilotażowe dla klientów globalnych, działających na rynku polskim, z myślą o wyjściu na rynki międzynarodowe.
 - Zakontraktowane pilotaże obejmują:
 - Duży koncern kosmetyczny (otrzymane i zrealizowane zamówienie na prace przygotowawcze do pilotażu, trwają negocjacje umowy na pełne wdrożenie docelowo w kilku krajach regionu Środkowej Europy)
 - Duże contact-center (podpisana umowa na pilotaż)
 - Sieć stacji paliw (podpisana umowa na pilotaż)
 - Projekty pilotażowe służą sprawdzeniu i przygotowaniu rozwiązań pod wymagania Klienta oraz przygotowaniu zapisów końcowych umów pod późniejszą zmianę skali współpracy. Prowadzone są odpłatnie, jednakże na tym etapie kwoty oraz okres na który są zawierane umowy pilotażowe nie uprawniają do informowania o nich w formie komunikatów giełdowych.
 - Pilotaże odbywają się głównie w obszarach sprzedaży, gdzie firmy (mimo opisywanego poniżej sygnału negatywnego) wciąż inwestują w rozszerzanie zasięgu, pozyskiwanie rynku i intensyfikację działań.
 - SYGNAŁY NEGATYWNE Z PUNKTU WIDZENIA STRATEGII
 - Dynamika wzrostu w strefie Euro w roku 2023¹ osłabła. Dynamika PKB w trzecim kwartale 2023 była wręcz w stanie stagnacji, co zmniejszyło chęć firm do wdrażania innowacji i przesunęło część decyzji na rok 2024. W tym okresie realna konsumpcja w gospodarstwach

¹ Źródło: Europejski Bank Centralny

https://www.ecb.europa.eu/pub/projections/html/ecb.projections202309_ecbstaff~4eb3c5960e.pl.html

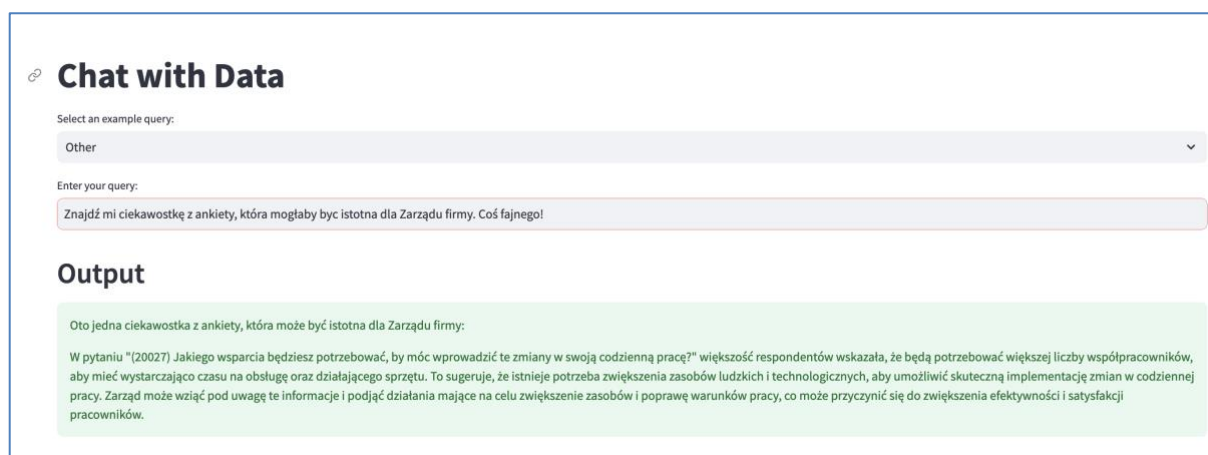
domowych powinna rosnąć, co będzie miało przełożenie na branżę sprzedaży retail, FMCG i farmację (kluczowe branże dla One2tribe S.A., której dużymi odbiorcami są firmy takie, jak LIDL, IKEA czy Vision Express).

- Oprócz tego firma prowadzi także projekty pilotażowe i wdrożeniowe u klientów krajowych.
- Łączny (wszystkie rynki) backlog firmy na rok 2024 (planowane przychody z podpisanych kontraktów) wynosi ponad 11 mln PLN.
- W backlogu nie są uwzględniane planowane kontrakty (w trakcie negocjacji). W szczególności – wchodzi do niego kwoty powyższych pilotaży, ale nie wchodzi kwoty ich rozszerzenia do pełnych kontraktów.

2.2. Cel #2. Tribeware as Intelligence Augmentation

- W poprzednim kwartale One2tribe S.A. zaprezentowało na rynku rozwiązanie do tworzenia treści edukacyjnego opartego o AI (modele językowe LLM). Rozwiązanie to nosiło nazwę „AI Content Assistant”. W czwartym kwartale narzędzie rozwinięto w kierunku kilku współdziałających ze sobą agentów:
 - Agent do tworzenia zawartości (tzw. RAG – Retrieval Augmented Generation) – bezpośrednia kontynuacja „AI Content Assistant” (obecnie AI Content Agent). Narzędzie to uzyskało nowe możliwości – np. możliwość obsługi strukturalizowanych danych (tabele)
 - Agentów do analizy informacji zwrotnej od pracowników (dwa narzędzia)
 - Ankiety (Tribeware Survey Agent) – przetwarzanie informacji z ankiet przeprowadzanych wśród grup pracowniczych (narzędzie potrafi odpowiadać na pytania dotyczące badań wśród pracowników), narzędzie łączy analizę statystyczną wraz z analizą treści oraz możliwością zadawania pytań w języku naturalnym
 - Aktywności i komentarzy social media (w trakcie przygotowywania)
- Po wprowadzeniu na początku listopada agentów GPTs przez OpenAI One2tribe przygotowało także narzędzia pozwalające budować rozwiązania w oparciu o tę technologię (agenci do pracy nad strategiami dla klientów, agenci wspierający support – wykorzystujący dokumentację systemu).

Model, do którego zmierzamy, to architektura, w której wiedzę pracowników i firmy zgromadzoną w Tribeware można traktować, jako „kolektywne IQ” (ang. Collective IQ) organizacji. I rozmawiać z nią w języku naturalnym. Jest to dokładnie model rozszerzania ludzkiej inteligencji (ang. Intelligence Augmentation), prognozowany przez ekspertów takich, jak Douglas Engelbart (autor pojęcia Collective IQ, ale także wynalazca myszki komputerowej czy graficznych interfejsów użytkownika).



Rysunek 1. Przykładowa interakcja z Tribeware Survey Agent

- Wprowadzenie rozwiązań IA na rynek w roku 2023 - podsumowanie
 - SYGNAŁY POZYTYWNE Z PUNKTU WIDZENIA STRATEGII

- Po przygotowaniu pierwszego rozwiązania (Content Agent), okazało się, że kolejne zastosowania nasuwają się same (połączenie z analizą danych). Jednocześnie widzimy olbrzymi potencjał integracji Tribeware z wiedzą firmową (w zasobach informacyjnych oraz głowach pracowników) za pomocą AI (zbieranie pomysłów, współdzielenie wiedzy, budowa Collective IQ).
 - Rozwiązanie jest wykorzystywane u dwóch klientów korporacyjnych (około 3000 osób).
 - W jednym przypadku, zastosowanie AI (IA) w Tribeware miało kluczowe znaczenie w wyborze rozwiązania Tribeware przez klienta (w stosunku do konkurencji, pilotaż zagraniczny w DACH). Oznacza to prawdopodobnie, że inteligentne funkcje platformy mogą stanowić krytyczny element przewagi konkurencyjnej One2tribe S.A. (konieczne jest potwierdzenie informacji na większej próbie kontraktów).
 - Zweryfikowano zastosowanie rozwiązań One2tribe S.A. w edukacji (szkoły). W roku 2024 system zostanie udostępniony wybranym placówkom na zasadzie darmowego dostępu. Oprócz celów CSR (Corporate Social Responsibility), dodatkowym celem jest weryfikacja naszych narzędzi w szerokim aspekcie edukacyjnym (poza światem strictly korporacyjnym).
- **SYGNAŁY NEGATYWNE Z PUNKTU WIDZENIA STRATEGII**
 - Napotkaliśmy na obawy klientów w zakresie zastosowania technologii sztucznej inteligencji (AI/IA). Konieczne jest zbudowanie silniejszych mechanizmów kontrolnych oraz włączenie się w działania dotyczące etyki AI. Ponadto rozwiązania One2tribe S.A. dotyczą zarządzania zasobami ludzkimi (HR) oraz edukacji, więc podlegają klasyfikacji systemów wysokiego ryzyka według AI Act EU². Konieczne będzie uruchomienie procedur zarządzania ryzykiem oraz struktur wspierających odpowiedzialny rozwój AI.
 - Ograniczenie dostępu przez OpenAI do GPT w wersji Plus (brak możliwości nowych rejestracji w listopadzie 2023) ograniczyło możliwości testowania wybranych narzędzi z klientami oraz opóźniło start w edukacji. Obecnie wracamy do planowanych zadań, ale musimy się przygotować na podobne zdarzenia w przyszłości. Konieczne będzie uniezależnienie się w dłuższej perspektywie od jednego modelu LLM (GPT) i wykorzystanie innych modeli. Duże znaczenie będą tutaj miały modele Open Source (jak Llama2) działające na infrastrukturze niezależnej od dużych dostawców. One2tribe podjęła już działania w tym obszarze i więcej informacji na ten temat poda wkrótce.

2.3. Cel #2. All AI Company

- **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.

Realizacja tego celu opiera się o dwa rodzaje aktywności:

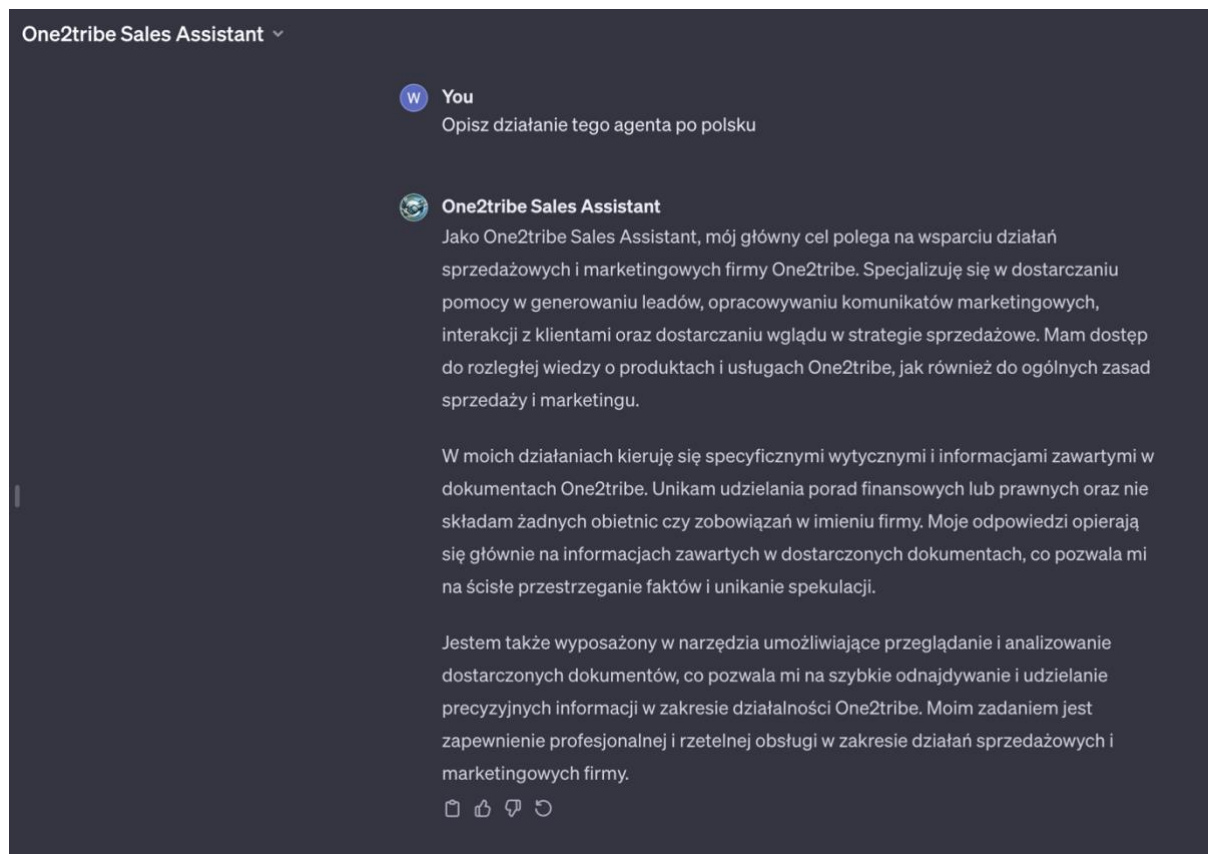
- Budowę chmury agentów, realizujących różne zadania istotne z punktu widzenia firmy.
- Budowę własnego modelu AI (opisywanego wcześniej jako Fire Watcher).

AI funkcjonujące w One2tribe w modelu agentowym:

- Tribeware Content Agent – opisany powyżej system do tworzenia obiektów Tribeware (quizy, misje, opisy, streszczenia). Osobna aplikacja web, współpracująca z platformą Tribeware.
- Tribeware Survey Agent – analiza danych ankietowych (zarówno statystyczna, jak i NLP/Natural Language Processing) – opisany powyżej. Osobna aplikacja web, współpracująca z platformą Tribeware.

² [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2021/698792/EPRS_BRI\(2021\)698792_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2021/698792/EPRS_BRI(2021)698792_EN.pdf)

- Agent do analizy komentarzy i aktywności użytkowników – w trakcie przygotowania, opisany powyżej.
- Tribeware Demo Creator – agent OpenAI GPTs (funkcjonujący w środowisku ChatGPT Plus), wspierający konfigurowanie demo dla nowych klientów. Agent jest zasilony dokumentacją Tribeware oraz przykładowymi materiałami demonstracyjnymi dla konkretnych branż. Pozwala generować listy „przykładowych” użytkowników, wiadomości od nich, zadania i quizy (docelowo współpraca z Tribeware Content Agent).
- One2tribe Sales Assistant – agent OpenAI GTPs, zajmujący się wsparciem sprzedaży i marketingu.



Rysunek 2. Opis Sales Assistant (zrobiony przez Sales Assistant)

- Tribe Investor Assistant – agent OpenAI GTPs, zajmujący się przygotowaniem materiałów Investor Relations. Dostępny obecnie wewnętrznie. Jest zasilony wiedzą o strategii firmy, raportami finansowymi, materiałami PR oraz ma dostęp do danych na stronach WWW firmy oraz giełdy.

One2tribe pracuje także nad własnym modelem fundamentalnym, opartym o zachowania pracowników (Fire Watcher). Główny ciężar prac nad rozwiązaniem przesunął się na rok 2024 (prace planowane są do roku 2026). Algorytm Fire Watcher został opisany w podstawowym dokumencie dotyczącym strategii firmy (opiera się na pracy firmy od roku 2017). **Celem prac nad nim jest stworzenie własnego modelu fundamentalnego, należącego do One2tribe S.A. i stanowiącego kluczową wartość firmy (poza platformą Tribeware), bazującą na 20-letniej historii marki.**

- All AI Company w roku 2023 - podsumowanie
 - SYGNAŁY POZYTYWNE Z PUNKTU WIDZENIA STRATEGII

- Wprowadzenie modelu agentowego przez OpenAI (listopad 2023) pozwoliło One2tribe przyspieszyć prace nad wdrażaniem AI w różnych obszarach działalności firmy (w środowisku Open AI). Przyspieszy to tworzenie materiałów sprzedażowych, demonstracji dla klienta, budowę kolejnych narzędzi oraz raportowanie do rynku.
 - Model agentowy OpenAI stanowi także dodatkowy rynek zbytu dla One2tribe (OpenAI docelowo zamierza uruchomić marketplace / rynek z agentami OpenAI). Podobnie jak w przypadku Apple AppStore oraz Google Play będzie to kanał sprzedaży rozwiązań One2tribe.
 - Zarówno tempo rozwoju technologii, jak i tempo jej implementacji w firmie, są większe niż zakładane w momencie formułowania strategii.
 - Boom na AI spowodował, że na rynku technologicznym (w obszarze inwestorów strategicznych) rośnie zainteresowanie modelami fundamentalnymi (foundation models) w konkretnych obszarach. Takim modelem jest Fire Watcher. One2tribe S.A. ma uprzywilejowaną pozycję (dane z wielu projektów i lat działalności) do budowy modelu fundamentalnego w obszarze motywacji pracowniczej.
- **SYGNAŁY NEGATYWNE Z PUNKTU WIDZENIA STRATEGII**
 - Ze względu na zmiany technologiczne (pojawienie się modeli multimodalnych, wstrzymaliśmy się z developmentem własnych rozwiązań opartych o rozpoznawanie obrazu – np. identyfikacja produktów na półce). Rozwój własnych rozwiązań nie będzie zapewne konieczny, ponieważ nowe modele multimodalne (takie jak GPT 4V) realizują nasze wymagania (można zadawać im pytania w języku naturalnym o zawartość obrazu). Integracja z Microsoft Azure, daje nam dostęp do takich rozwiązań w naszym środowisku. Nie ma więc potrzeby budowy własnych mechanizmów.
 - Prace nad modelem Fire Watcher przesunęły się na rok 2024. Wynika to z koncentracji firmy na bieżących kontraktach oraz z chęci wykorzystania (jako pierwszych) szans wynikających z gwałtownego rozwoju technologii „generatywnego AI” (LLM). Z drugiej strony, tempo pojawiania się nowych technologii może wspomóc szybszą pracę nad Fire Watcher w przyszłości.
 - Fire Watcher będzie technologią wysokiego ryzyka (High Risk) w kontekście AI Act EU. Wymagać to będzie od firmy nowych rozwiązań organizacyjnych oraz dokładnej weryfikacji etycznej i naukowej modelu.