

Odpowiedzi zadane na pytania na e-mail Zarządu Spółki 3 września 2024

Pytanie 1:

Spółka raportowała backlog na poziomie 11 mln PLN na koniec 2023 r. Czy już tamten backlog umożliwił utrzymanie przychodów na zbliżonym poziomie do 2023 r? Czy backlog na ten moment jest wyższy?

Odpowiedź 1:

- Dokładna odpowiedź na pytania:
 - Tak. Backlog wykazany na koniec 2023 r. umożliwił utrzymanie w roku 2024 co najmniej przychodów na poziomie zbliżonym do 2023 roku.
 - Pozostały backlog na rok 2023 jest niższy (bo zrealizowaliśmy już część backlogu z tego roku, przez 8 miesięcy). Na temat backlogu na rok 2025 nie chcemy się jeszcze wypowiadać (Klienci zamykają jeszcze budżety na przyszły rok, trwają negocjacje umów). Więcej informacji podamy w ramach najbliższej aktualizacji strategii.
- Wyjaśnienie szczegółowe:
 - Backlog jest tworzony na podstawie złożonych zamówień i umów, z których powstaje zestawienie prognozowanych wpływów. Są tam odzwierciedlone kwoty planowanych wpływów wynikające z terminów określonych w dokumentach. Dokumenty w większości przypadków mają charakter długoterminowy (vide komunikaty giełdowe, które podawaliśmy), więc jesteśmy w stanie oszacować wpływy w dłuższym terminie.
 - Wpływy nie zawsze mogą odpowiadać przychodom – na przykład: a\ opłata roczna za licencję płatna z góry może być podzielona na poszczególne miesiące licencji b\ przychód i koszt nagrody rozliczany jest w momencie jej wydania użytkownikowi.
 - Natomiast ryzyko, iż przychód, będzie niższy od backlogu oceniamy na bardzo niskie. Backlog oznacza zazwyczaj wpływy, które firma ma zagwarantowane na bazie podpisanych umów.

Pytanie 2:

W ostatniej informacji prasowej (<https://www.bankier.pl/wiadomosc/One2Tribe-stawia-na-rynek-DACH-chce-rozwijac-platfome-w-kierunku-Intelligence-Augmentation-wywiad-8791377.html>) spółka wspominała o wzroście przychodów z licencji o minimum 50% do końca 2024 roku. Czy ta informacja jest poparta obecnym backlogiem czy wynika tylko ze strategii przyjętej w zeszłym roku? Chodzi mi o to, czy spółka nadal podtrzymuje ten cel i oparte to jest na realnych danych, czy zostało tak napisane tylko dlatego, że strategia z zeszłego roku tak zakładała?

Odpowiedź 2:

- Dokładna odpowiedź na pytania:
 - Informacja ta wynikała z backlogu oraz z prognozy sprzedaży (kontrakty jeszcze nieopisane, ale planowane).

- Realizacja tego celu oczywiście obarczona jest ryzykiem prognozy (głównie ryzyko handlowe wynikające z przesuwania się terminów podpisywania kontraktów czy negocjacji).
- Wyjaśnienia szczegółowe:
 - Firma planuje swoje finanse na trzech poziomach: prognoza sprzedaży (CRM), backlog i cashflow. Informacje publikowane w strategii pochodzą z tych źródeł (a nie odwrotnie).
 - Co do ryzyka:
 - Największym ryzykiem obarczona jest prognoza sprzedaży (kontrakty planowane, ale niepodpisane – na różnych etapach pozyskiwania),.
 - Potem backlog (kontrakty podpisane, nie zafakturowane)
 - Na końcu cashflow (wystawione faktur i noty, ryzyko dotyczy opóźnień płatności).
 - Do kontrolowania funkcjonowania tego modelu służy controlling (oddzielony od księgowości).

Pytanie 3:

Spółka ma bardzo złe oceny w google na poziomie 2.6 . Czym są spowodowane tak niskie oceny? Czy spółka monitoruje sytuację?

Odpowiedź 3:

- Dokładna odpowiedź na pytania:
 - Niskie oceny dotyczyły wysyłek nagród i dotyczyły wąskiej grupy użytkowników i czasu (ostatni poważny problem pojawił się ponad rok temu i został rozwiązany) a nie samej aplikacji czy platformy.
 - Aplikacja ma wysokie oceny zarówno w Apple AppStore (4,2 na 5, 118 opinii) i Google Play (4,3 na 5, 1300 opinii dla ponad 50 tysięcy pobrań aplikacji). Dla porównania – negatywne oceny na Google Maps występowały w około 60 opiniach (na kilkadziesiąt tysięcy aktywnych użytkowników systemu dziennie!). Dane z map dotyczą profilu One2tribe Sp. z o.o., który został zamknięty na rzecz profilu One2tribe S.A. (wynika to z połączenia Spółek). Niemniej jednak oceny te były dla nas ważną informacją (nie chcemy ich deprecjonować).
 - Spółka obecnie zamierza aktywizować zgłaszanie pozytywnych opinii na Google Maps (prośby do zadowolonych Klientów i użytkowników, żeby zostawiali swoje polecenia). Obecnie oceny zostawiają głównie niezadowoleni użytkownicy. Powinno to rozwiązać problem oceny, ale docelowo naszym celem jest zadowolenie użytkowników a nie tylko punkty. Pracujemy więc nad ciągłym ulepszaniem serwisu.
- Wyjaśnienia szczegółowe:
 - Oprócz ocen w wyżej wymienionych kanałach Spółka gromadzi także referencje od Klientów (ostatnie dotyczące sieci „Bliski”) oraz prowadzi badania ankietowe (NPS, Net Promoter Score), które pokazują wysoki stopień zadowolenia z systemu. Regularnie publikujemy je w kanałach social media.
 - Pracujemy także na bieżąco nad jakością obsługi i supportu. Tak, aby jak najmniej niedogodności i problemów dotykało naszych użytkowników.
 - Mamy także nieduże grono użytkowników „hejterów” (zgłaszających opinię bez bieżącego powodu) – w tym kontekście pracujemy nad usuwaniem takich opinii.

Pytanie 4:

Spółka informowała pod koniec zeszłego roku o potencjale uruchomienia nowego produktu, jakim jest tworzenie materiałów szkoleniowych w oparciu o dokumenty i algorytmy uczenia maszynowego. Nie wiem, może przeoczyłem jakieś informacje, ale wydaje mi się, że spółka przestała informować o postępach w tym zakresie. Czy spółka dalej kontynuuje ten projekt?

Odpowiedź 4:

- Dokładna odpowiedź na pytanie
 - Tak, Spółka kontynuuje ten projekt
 - Informujemy regularnie o postępach dotyczących AI w social media. W najbliższym podsumowaniu strategii podsumujemy także ten rok w liczbach.

- Wyjaśnienia szczegółowe:

Obecnie wdrożone rozwiązania to, między innymi:

- Agent do przygotowywania treści edukacyjnych – pozwala na tworzenie quizów i testów za pomocą mechanizmów RAG (Retrieval Augmented Generation) z użyciem GPT w wersji 4.0 oraz wywołań funkcyjnych (AI zwraca strukturę danych, która wstawiana jest do platformy)
- Agent do analizy ankiet od użytkowników – pozwalający łączyć dane strukturalizowane z niestrukturalnymi (czystym tekstem) i „rozmawiać z nimi” (chat z danymi)

Oprócz wykorzystania generatywnej AI pracujemy nad modelami optymalizacyjnymi (FireWatcher) oraz wizyjnymi (analiza obrazu). W tym ostatnim przypadku, rozpoczęliśmy uczenie własnego modelu (a w zasadzie douczanie). Informowaliśmy o tym w komunikatach prasowych.

Rozwiązania AI nie stanowią osobnych produktów. Są to moduły lub agenci działający z Tribeware. Nasza główna platforma posiada otwartą architekturę i umożliwia komunikację z takimi rozwiązaniami.

W ramach prac badawczo-rozwojowych opracowaliśmy także proste wersje agentów na rynek edukacyjny (te działają samodzielnie jako tzw. GPTs) i ich celem jest zdobycie wiedzy o konstruowaniu i personalizacji narzędzi edukacyjnych (dla nauczycieli). Są to też na razie rozwiązania darmowe (dla organizacji non-profit).

Obecnie One2tribe bierze także udział w projekcie SRAIS (Scaling Responsible AI Solutions) organizacji GPAI (Global Partnership for Artificial Intelligence) przy OECD. Celem jest rozwój narzędzi AI na platformie Tribeware, w sposób zgodny z regulacjami, z poszanowaniem danych i autonomii użytkownika. Chcemy, żeby nasze rozwiązania „inteligentne” były certyfikowane w krajach OECD do pracy z dużymi zespołami ludzi w edukacji i biznesie. W projekcie pracujemy z ekspertami z wielu krajów (m.in. USA, Kanada, Japonia, Włochy czy Polska).

Pytanie 5

W ostatnim raporcie kwartalnym zaznaczono także pilotaż w sieci „bliski” jako ten zakończony sukcesem. Czy to oznacza, że tam również wdrożona została pełna usługa, ale umowa nie przekroczyła progu raportowania?

Odpowiedź 5:

- Dokładna odpowiedź na pytanie
 - Pilotaż skończył się sukcesem
 - Projekt nie przekracza progu raportowania.
- Wyjaśnienia szczegółowe
 - Więcej informacji przedstawimy w odpowiednim czasie.

Pytanie 6:

W ostatnim raporcie kwartalnym, spółka poinformowała o wzroście budżetów kampanii marketingowych od klientów dostępnych dla aktywnych użytkowników o prawie 1 mln PLN. Czy mogę poprosić o wytłumaczenie co dokładnie oznacza te zdanie? Czy wliczony w to jest także L'Oréal i Orange? Czy jest to liczone np. w stosunku do backlogu na koniec 2023r?

Odpowiedź 6:

- Dokładna odpowiedź na pytanie:
 - Ta informacja odnosi się do wzrostu ilości środków dostępnych dla użytkowników, przekazanych przez klientów i wykazywanych bilansowo. Jest to porównanie wpływów rok do roku.
 - Nie możemy komentować nazw Klientów w odniesieniu do ww. budżetów. Natomiast kontrakty, o których wspomniano w pytaniu zostały uruchomione pod koniec (albo wręcz po) raportowanym kwartale. Nie miały więc istotnego wpływu na zwiększenie budżetów nagrodowych.
- Wyjaśnienia szczegółowe:
 - Środki, w miarę wykorzystywania ich na odbiór nagród, staną się naszymi przychodami.
 - Mechanizm księgowy dotyczący tego procesu wygląda tak, że przychody z tytułu kampanii nagrodowych są wykazywane w RZiS w momencie wysyłki nagrody do laureata.
 - Wcześniej są pozycją bilansową, bez wpływu na wynik. Za to ich wielkość wskazuje na potencjał przychodów w nadchodzącym okresie.

Dziękujemy za zainteresowanie naszą Spółką.

Z poważaniem

Zarząd One2tribe S.A.

Radosław Sosnowski, Prezes

Wojciech Ozimek, Wiceprezes