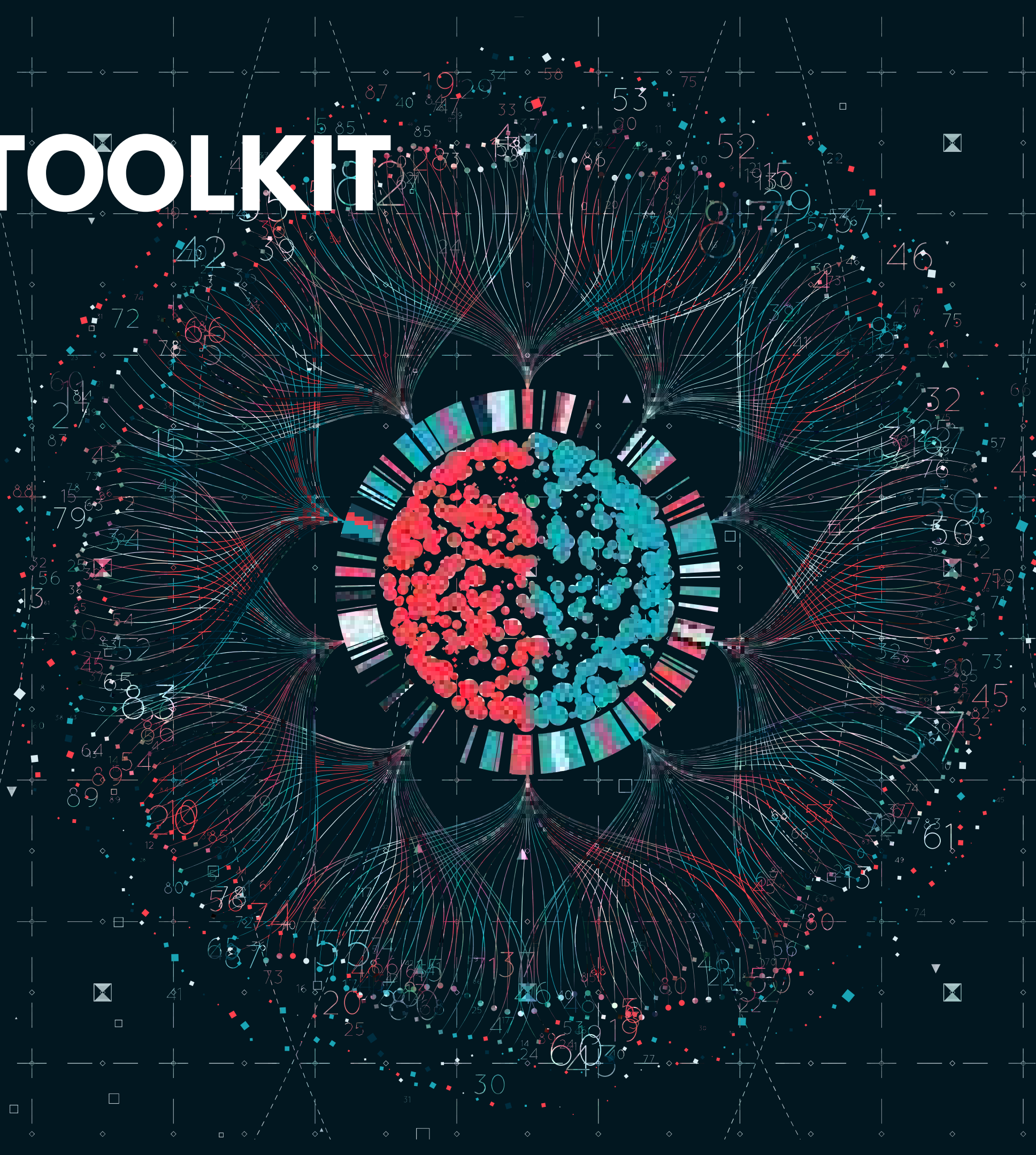


itmatica

NLP TOOLKIT

**NAJWIĘKSZYM
NEWYKORZYSTANYM
POTENCJAŁEM SĄ TWOJE DANE**

Łukasz Kobiec - prezes zarządu



PROBLEM

Przyrost danych:

1992 - 100 GB/dzień

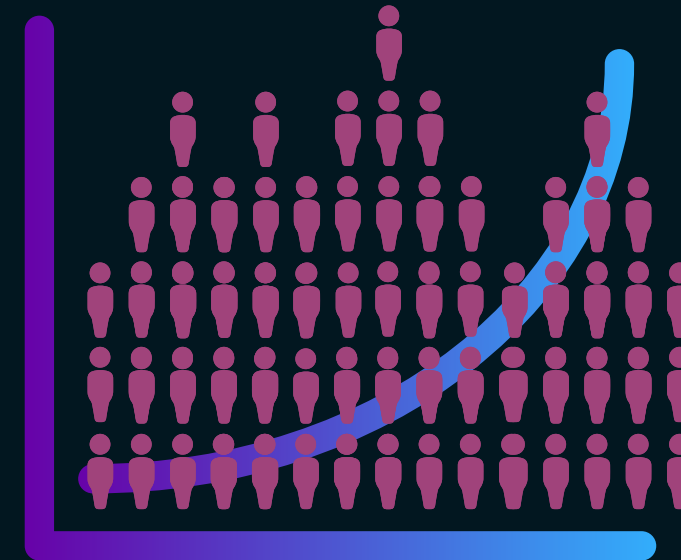
1997 - 100 GB/h

2002 - 100 GB/s

2018 - 50 000 GB/s



121 - ilość e-maili
które codziennie
otrzymuje pracownik
biurowy



dane przyrastają
w postępie
geometrycznym,
ludzka praca przestaje
być efektywna, w
konsekwencji staje się
za droga



Typowy Menadżer:

- ma problem z wypełnieniem zakładanych wskaźników
- boryka się z lawinowo rosnącą ilością interakcji do obsłużenia
- brak mu świadomości sytuacyjnej
- brakuje mu rąk do pracy
- ma ograniczoną wiedzę nt:
 - czego Klienci chcą
 - czy są zadowoleni
 - czy jego podwładni mają wiedzę merytoryczną
 - czy są równomiernie obłożeni pracą
- narzędzia których używa są nieefektywne
- nie reaguje szybko na potencjalnie niebezpieczne zdarzenia
- nie ma możliwości ich przewidzenia ani niewielkie możliwości obrony przed nimi
- nie ma pełnej kontroli nad procesami za które jest odpowiedzialny

itmatica

ROZWIĄZANIE



NLP TOOLKIT

ZESTAW BIBLIOTEK KTÓRE POZWALAJĄ NA ZASTĄPIENIE CZŁOWIEKA W INTERPRETACJI OLBRZYMICH ILOŚCI GROMADZONYCH DANYCH

OBSZARY KTÓRE OPTYMALIZUJEMY, POMAGAMY ZBUDOWAĆ:

- DEKRETACJA I KLASYFIKACJA TREŚCI (E-MAILE, PISMA, SMS, INNE)
- ANALIZA JAKOŚCI PRACY PODWŁADNYCH
- BADANIE WYDŹWIĘKU (SENTIMENT ANALYSIS)
- ANALIZA WĄSKICH GARDEŁ, WYKRYWANIE LUK W PROCESACH BIZNESOWYCH
- BAZY WIEDZY
- BOTY
- UP SELL/CROSS SELL POPRZEZ SYSTEMY REKOMENDACYJNE

W EFEKCIE:

ILOŚĆ PRACY, WYKONYWANEJ WCZEŚNIEJ PRZEZ PRACOWNIKÓW, SPADA
CZYNNOŚCI POWTARZALNE, MOGĄ ZOSTAĆ ZAUTOMATYZOWANE

itmatica

PROOF OF CONCEPT - BUSINESS CASE

BRANŻA - DIGITAL E-COMMERCE

400 KONSULTANTÓW
ODPOWIADAJĄCYCH NA
ZAPYTANIA

ROZWIĄZANIE

NLP TOOLKIT JAKO
NARZĘDZIE DO ANALIZY
DANYCH ABY MÓC
IDENTYFIKOWAĆ STOPPERY
W PROCESACH
CELEM ICH OPTYMALIZACJI

POTENCJAŁ

40 FTE

BŁĘDY TRANSAKCYJNE
70%

BRAK INFO W PROCESIE
10%

40 etatów

BRAK INFO W FAQ
20%

Wynik analizy
intencji zapytań
Klientów z
podziałem na 3
główne klasy

itmatica

DLACZEGO TERAZ?

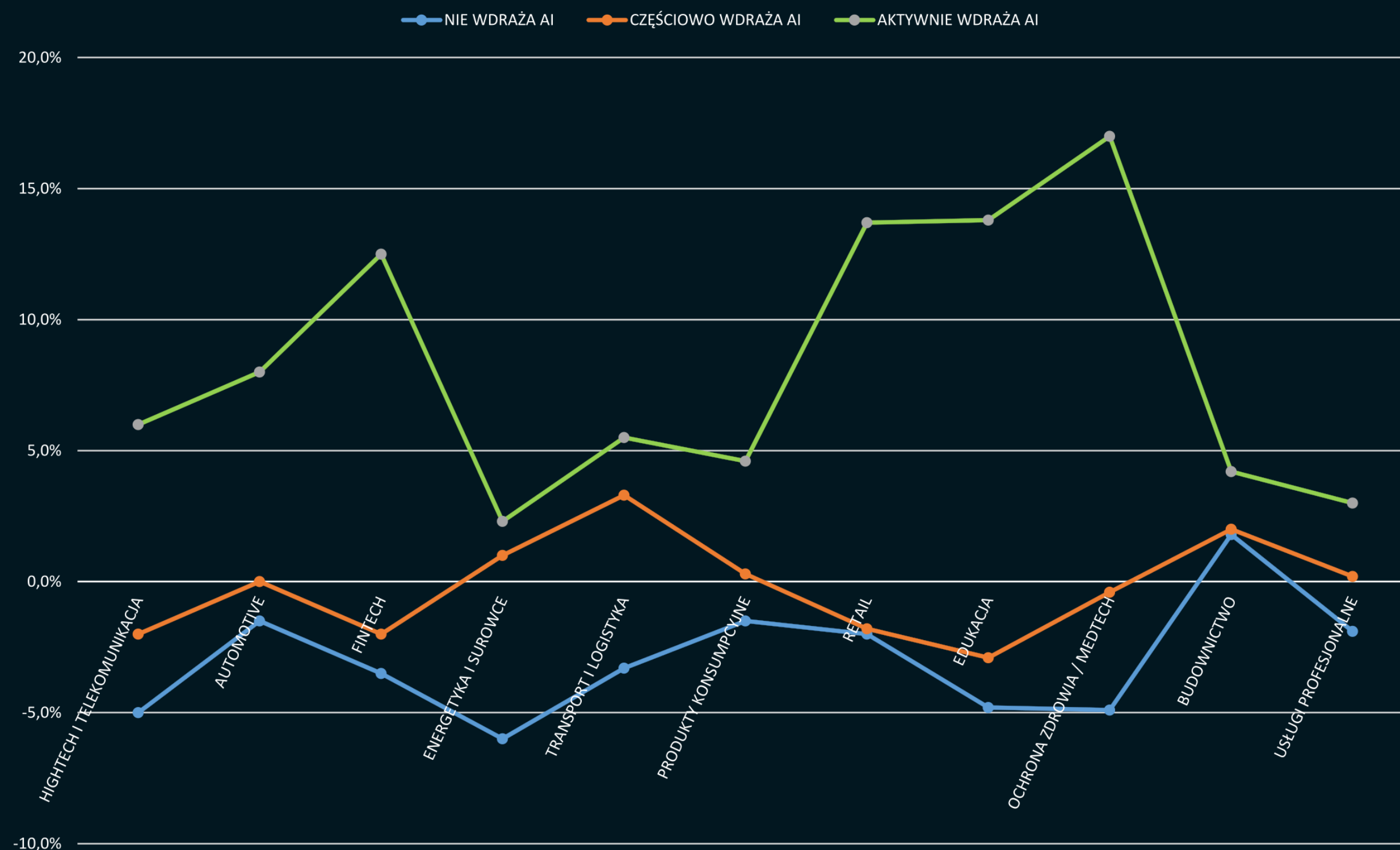
GLOBALNY POPYT NA USŁUGI AI
KRYSTALIZUJĄCY SIĘ RYNEK

NLP TOOLKIT jest odpowiedzią:

- na wielkie zapotrzebowanie ze strony Klientów i Dostawców Rozwiązań na narzędzia tej klasy
- małą liczbę inżynierów specjalizujących się w AI (tylko w Polsce, w branży IT brak 50 tys. specjalistów)
- zbyt niską skuteczność powszechnie dostępnych narzędzi aby móc je zastosować w procesach biznesowych
- na rozproszone kompetencje spółek zajmujących się AI

Firmy aktywnie wdrażające AI osiągają znacznie wyższe marże zysków

Aktualna marża zysku. Różnica w stosunku do średniej branżowej (nieważona, w punktach procentowych)



ŹRÓDŁO: REWOLUCJA AI MCKINSEY 2017

itmatica

KONKURENCJA

USŁUGI	ITMATICA	VOICELAB Główny nacisk na przetwarzanie mowy na tekst	LEKTA.AI Głównie voicebot oraz tworzenie SDK do budowania dialogów	APPLICA.AI pogłębiona analiza tekstu, semantycznego targetowania reklamy
Analiza sentymentu	✓ Wydzwięk w skali 0-10	Tylko pozytywny neutralny negatywny	brak danych	Semantyczna moderacja (wykrywanie hejtu)
Mowa na tekst	✓ Przy wsparciu partnerów	✓	Przy wsparciu partnerów	brak danych
System rekomendacji	✓ Preferencje i upodobania użytkowników	brak danych	brak danych	brak danych
Klasyfikator	✓ Klasyfikacja chatów, emaili oraz dowolnych treści	?	?	✓
Wykrywanie encji	✓ Detekcja imion, nazwisk, adresów, dat, kwoty	?	?	✓
Profilowanie treści	✓ Identyfikacja kluczowych tematów	brak danych	brak danych	✓
Strukturyzowanie danych	✓ Budowanie FAQ - pytania oraz odpowiedzi	brak danych	brak danych	brak danych

- obszary merytoryczne nie pokrywają się

- konkurenci w jednym obszarze merytorycznym, mogą współpracować przy drugim

- NLP TOOLKIT komplementarny do wielkich platform technologicznych jak Google Dialogflow, MS Cognitive Services



PLANY ROZWOJU PRODUKTU

Pozyskanie pierwszego dużego projektu

Zwiększenie potencjału sprzedaży poprzez udostępnienie Partnerom narzędzi do prowadzenia PoC

Rozwój funkcjonalny aby lepiej pokryć potrzeby rynku

Osiągnięcie progu przychodu 2 mln PLN

Osiągnięcie progu 50 000 transakcji dziennie (dla klasyfikatora i encji)

Budowa drugiego produktu do portfolio

Dokapitalizowanie w celu wyjścia na rynek EMEA

Q4 2019

Q2 2020

Q4 2020

Budowa GUI i upublicznienie API

Rozbudowa modułu rozpoznawania i intencji

Rozbudowa modułu rozpoznawania i klasyfikacji (NER)

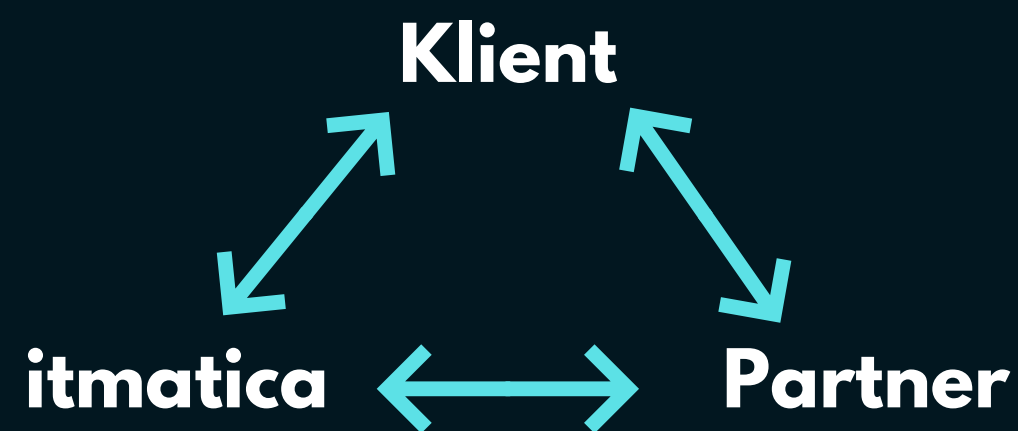
Rozbudowa modułu rozpoznawania istotnych fraz

Rozbudowa architektoniczna systemu

Budowa samodzielnej aplikacji do badania wydźwięku

itmatica

MODEL BIZNESOWY



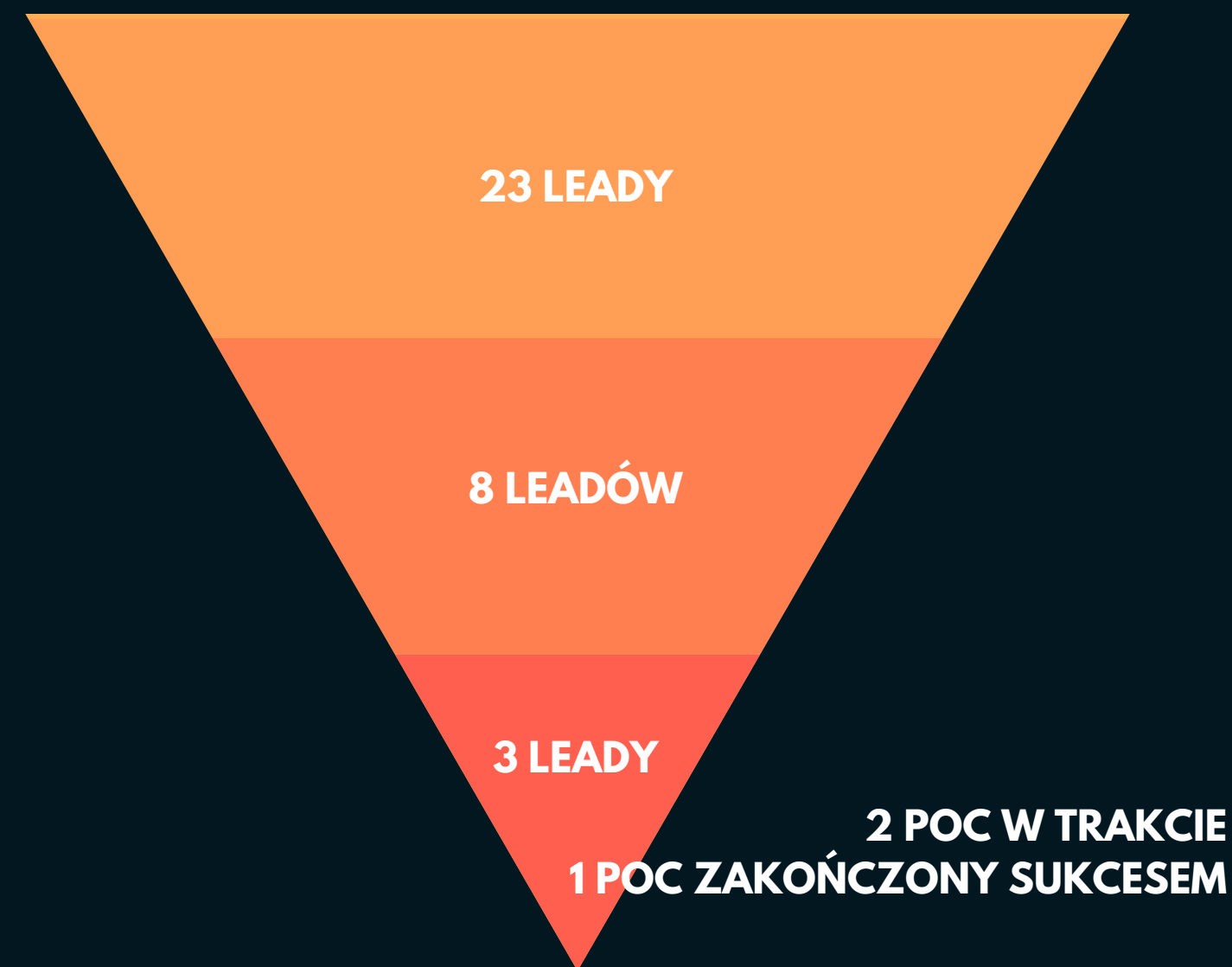
NLP TOOLKIT sprzedawany jako usługa SaaS lub wdrożenie On - Premise
SaaS - opłata za transakcję
On - Premise - licencje (serwerowa na moduły + ilość przetwarzanych danych), prace wdrożeniowe, SLA & Maintenance

Wielkości projektów > 100 000 PLN
dla skomplikowanych projektów > 1 000 000 PLN

Model partnerski

- jest odpowiedzią na brak specjalistów od analizy danych
- pozwala na łatwą skalowalność
- jest możliwy dzięki temu że itmatica używa własnych bibliotek
- zmniejsza zaangażowanie we wdrożenia i uwalnia czas potrzebny na rozwój narzędzi NLP TOOLKIT
- pozwala na transformację z konkurenta do komplementariusza

34 LEADY Z 18 PARTNERAMI



Potencjalni Klienci

PoC: Digital E-Commerce, Insurance, Telco/Cable

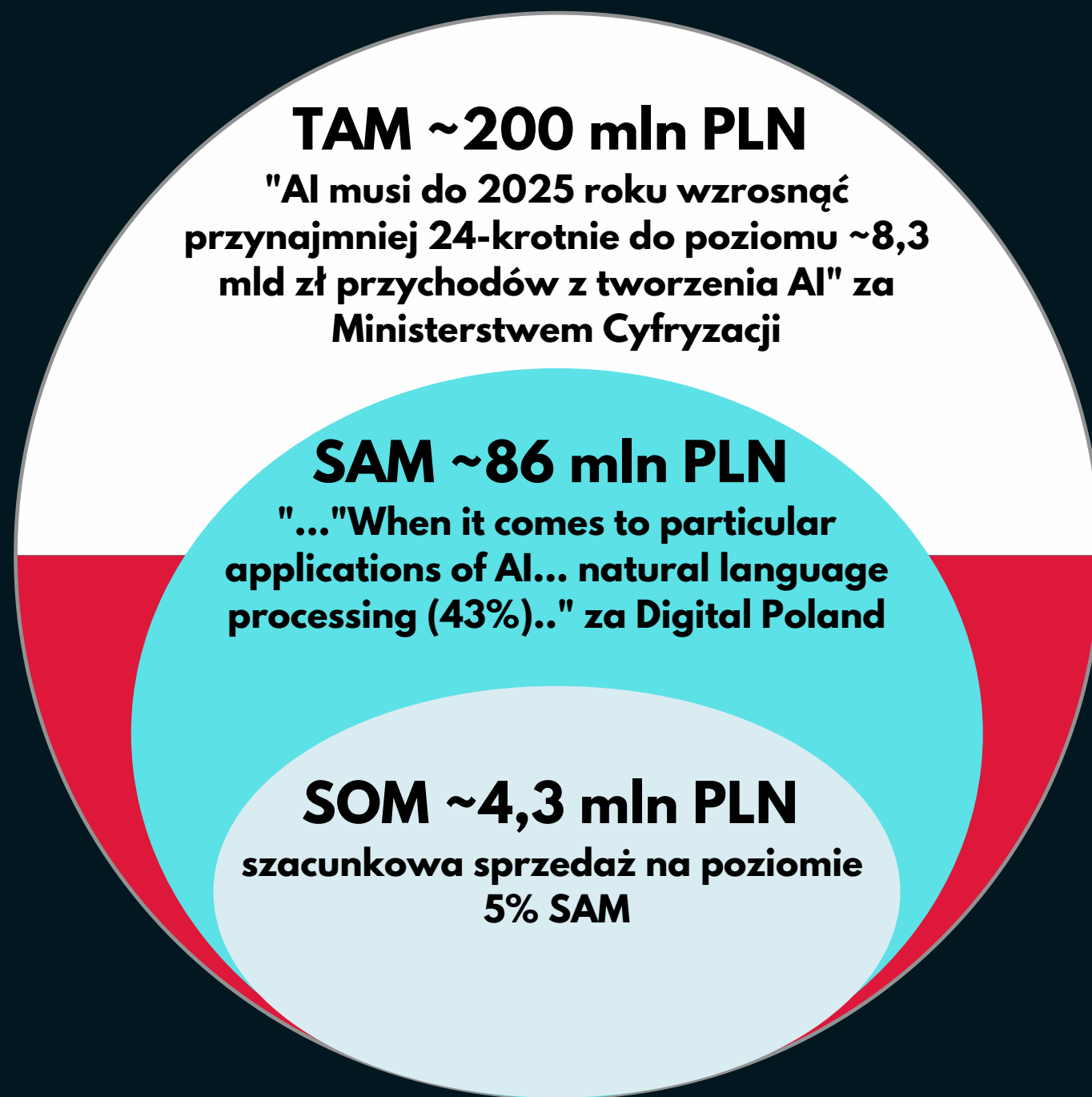
Inni w lejku: Banking, Financial, E-Commerce, Insurance, BPO, Legal, Collection, Utilities

Partnerzy

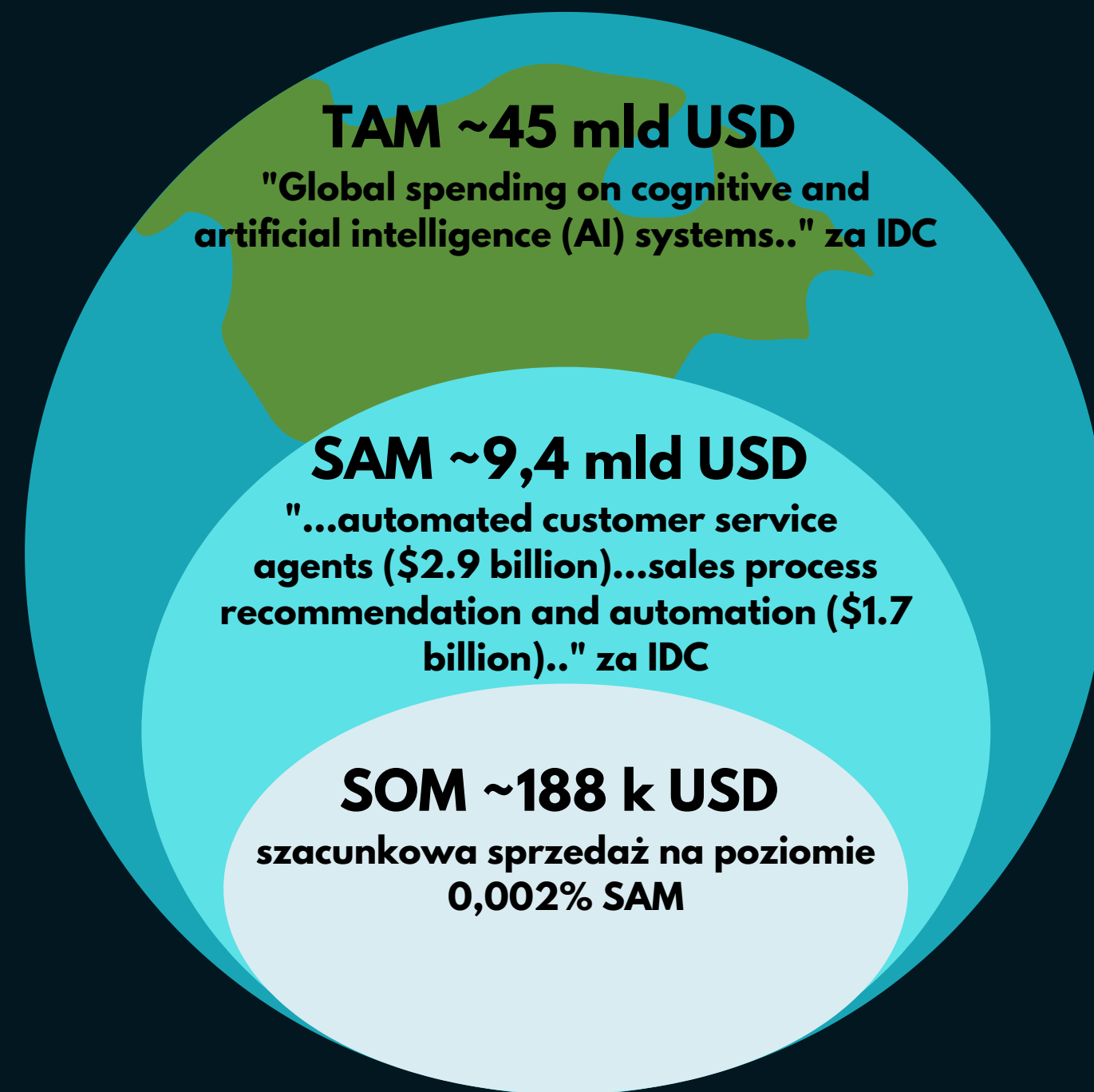
Integratorzy, Producenci Rozwiązań, Software House, Consulting

itmatica

WIELKOŚĆ RYNKU 2020



Źródła: Założenia do strategii AI w Polsce-
Plan działań Ministerstwa Cyfryzacji;
Digital Poland; Map of the Polish AI



Źródło: 2018 Worldwide Semiannual
Cognitive Artificial Intelligence
Systems Spending Guide

itmatica

KLUCZOWE OSOBY W ZESPOLE



PAWEŁ MUCHA

CTO

stos technologiczny,
lingwistyka, R&D
20 lat doświadczenia w IT



ŁUKASZ KOBIEC

CEO

sprzedaż, marketing,
współpraca z partnerami
17 lat doświadczenia
w sprzedaży



TOMASZ ZDANOWICZ

CAIO

sieci neuronowe, Machine
Learning, wdrożenia &
utrzymanie
15 lat doświadczenia w IT

itmatica

KONTAKT

lukasz.kobiec@itmatica.pl

+ 48 510 48 305

www.itmatica.pl

itmatica