MakoLab

Wykorzystanie Semantic Web w biznesie

Otwarte spotkanie dla inwestorów, analityków i mediów
Warszawa, 08.12.2011

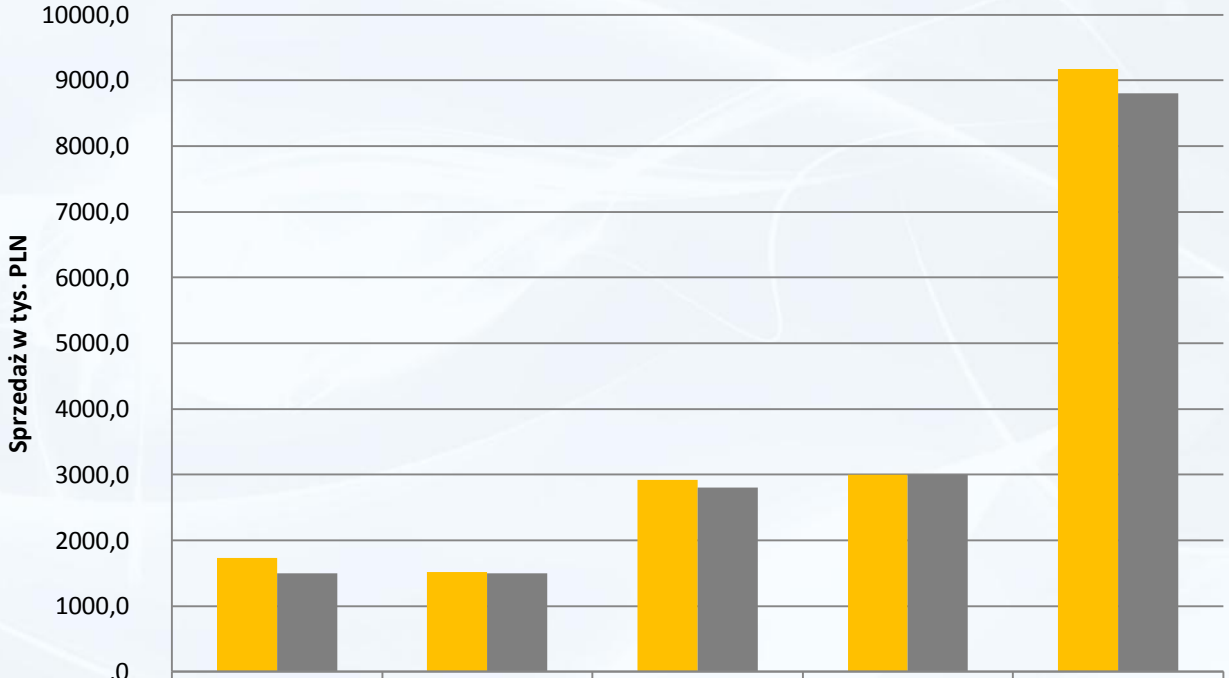
Agenda

- Podsumowanie 2011 r. – wyniki, prognozy, działania rozwojowe
- **Semantic Web w biznesie i strategia MakoLab SA**
- Pytania i dyskusja

PODSUMOWANIE 2011 ROKU
WYNIKI, PROGNOZY, DZIAŁANIA ROZWOJOWE

WOJCIECH ZIELIŃSKI
PREZES ZARZĄDU MAKOLAB SA

9,2 mln zł przychodów w 2011 r.

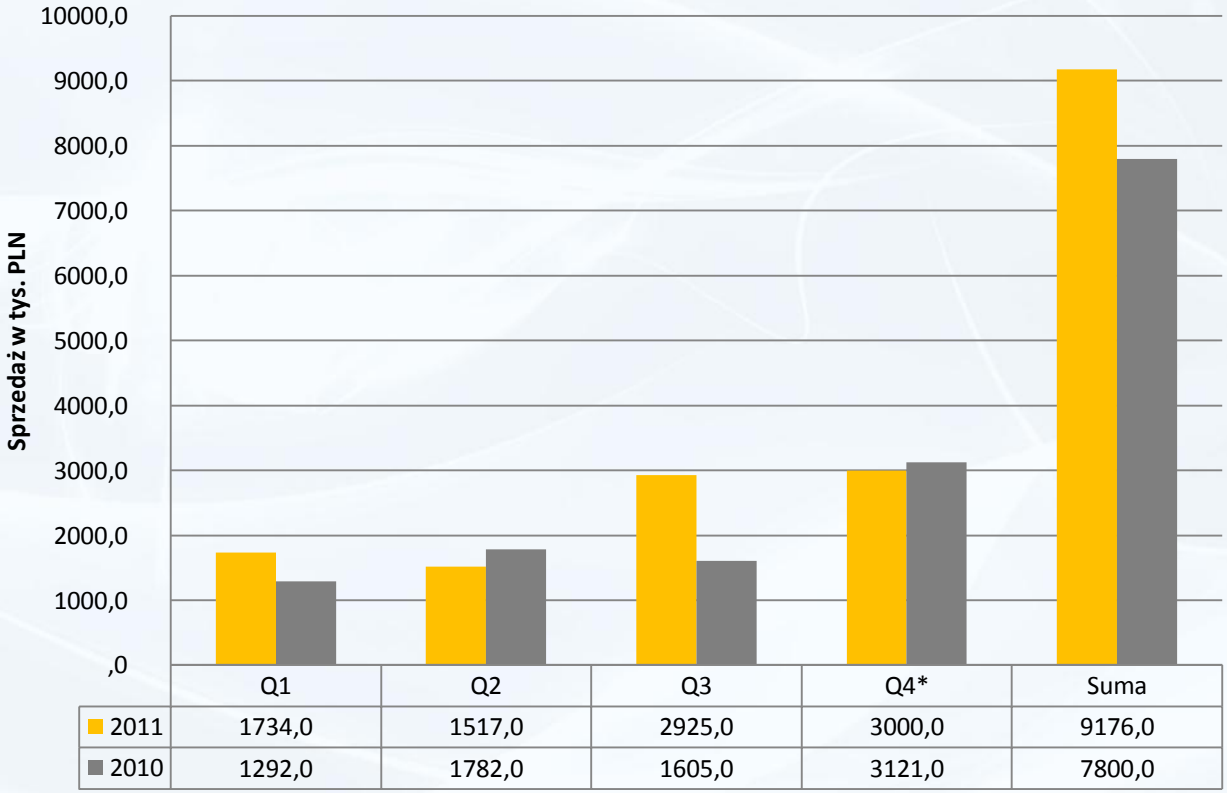


	Q1	Q2	Q3	Q4*	Suma
2011	1734,0	1517,0	2925,0	3000,0	9176,0
prognoza	1500,0	1500,0	2800,0	3000,0	8800,0

* prognoza

W 2011 roku Spółka planuje osiągnąć przychody w wysokości ok. 9,2 mln zł

18% wzrost sprzedaży w stosunku do 2010 r.

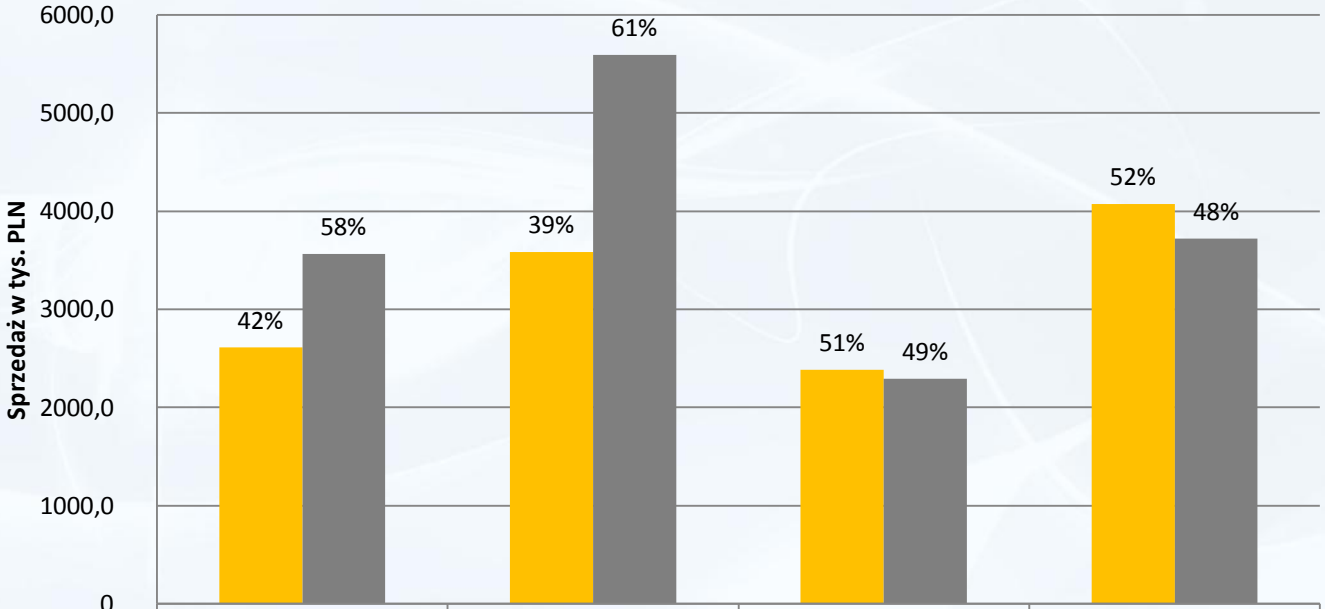


	Q1	Q2	Q3	Q4*	Suma
2011	1734,0	1517,0	2925,0	3000,0	9176,0
2010	1292,0	1782,0	1605,0	3121,0	7800,0

* prognoza

W 2011 roku Spółka planuje sprzedaż o ok. 18% wyższą niż w roku 2010

Ponad 60% udział eksportu w sprzedaży 2011 r.

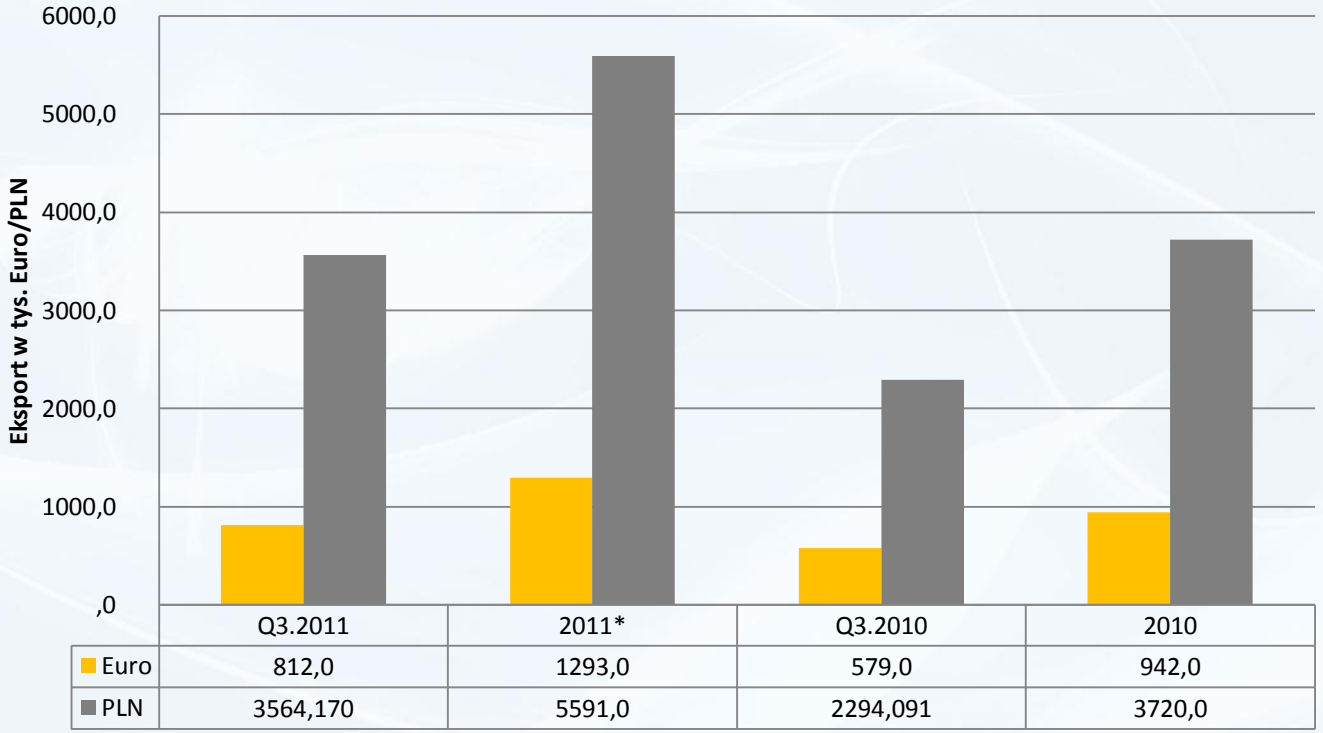


	Q3.2011	2011*	Q3.2010	2010
kraj	2611,830	3585,0	2383,909	4071,0
eksport	3564,170	5591,0	2294,091	3720,0

* prognoza przy założeniu średniej wartości kursu euro w Q4.2011 nie niższej niż 4,3 zł

W 2011 roku udział eksportu w przychodach Spółki wzrośnie do 61%

37% wzrost eksportu w stosunku do 2010 r.

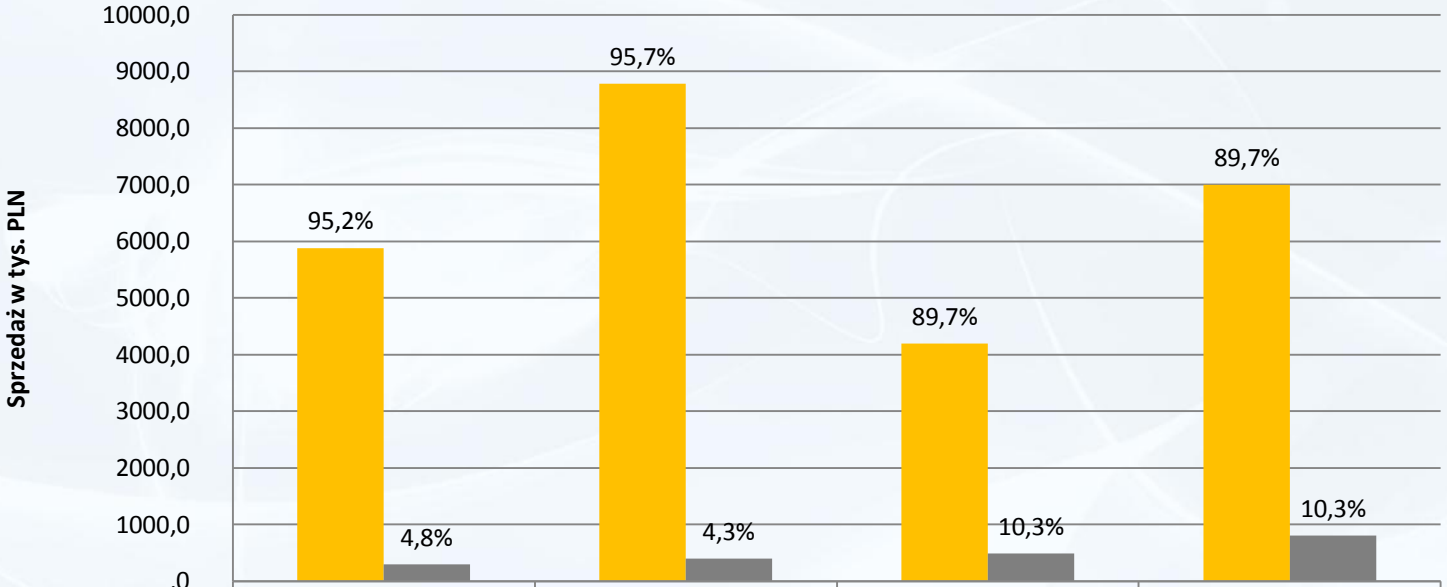


	Q3.2011	2011*	Q3.2010	2010
Euro	812,0	1293,0	579,0	942,0
PLN	3564,170	5591,0	2294,091	3720,0

* prognoza przy założeniu średniej wartości kursu euro w Q4.2011 nie niższej niż 4,3 zł

W 2011 roku Spółka planuje wzrost eksportu liczony w euro o 37% a w zł o 50% w stosunku do roku 2010

96% udział własnych rozwiązań w sprzedaży 2011 r.

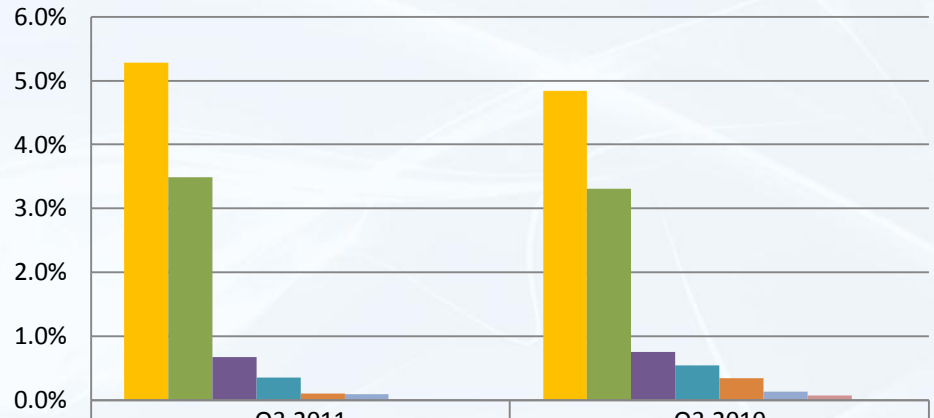


	Q3.2011	2011*	Q3.2010	2010
produkty (usługi)	5882,0	8779,0	4194,0	6993,699
towary	294,0	397,0	484,0	805,904

* prognoza

W 2011 roku w zwiększy się do ok. 96% udział produktów i usług Spółki w sprzedaży

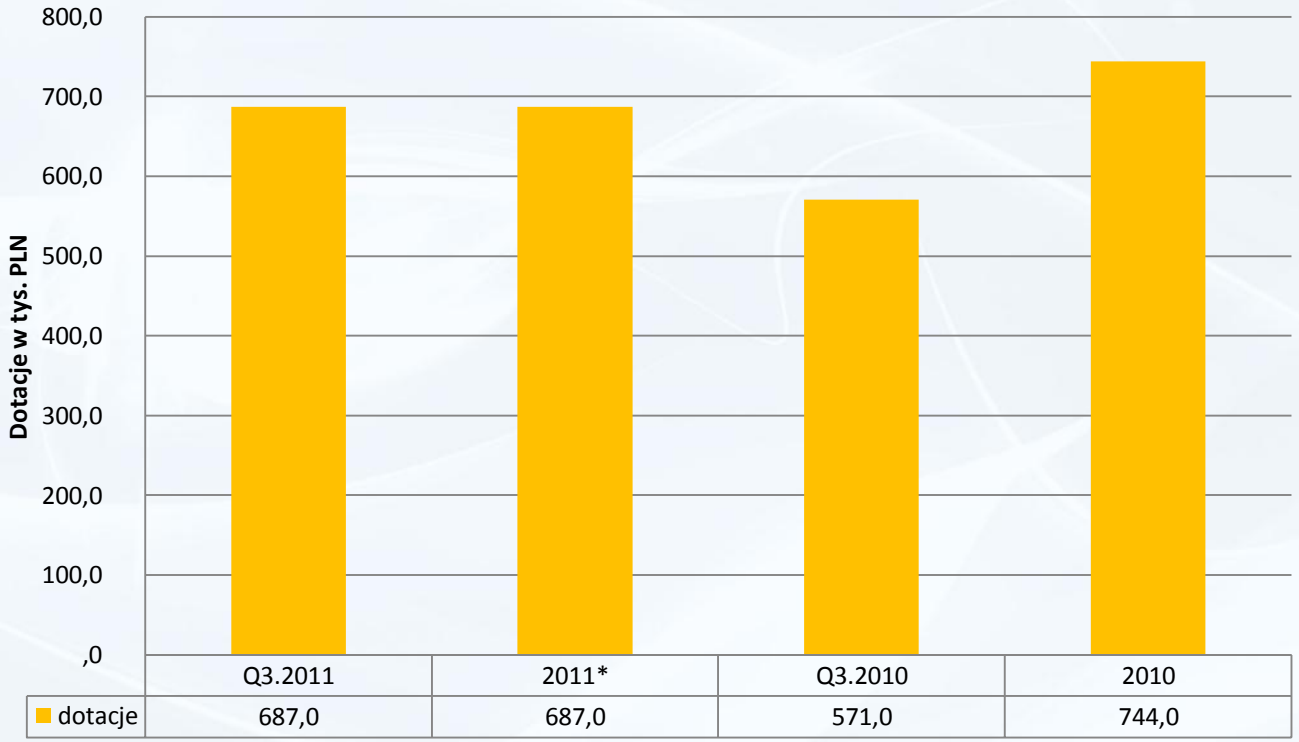
WWW głównym źródłem przychodów w 2011 r.



	Q3.2011	Q3.2010
Serwisy WWW	5.3%	4.8%
Systemy biznesowe	3.5%	3.3%
Centrum Danych	0.7%	0.8%
Sprzedaż oprogramowania	0.3%	0.5%
Uslugi serwisowe	0.1%	0.3%
Sprzedaż sprzętu	0.1%	0.1%
Telefonia VOIP	0.0%	0.1%
Inne	0.0%	0.0%

W 2011 roku w sprzedaż rozwiązań WWW nadal generuje ponad połowę przychodów Spółki

Niemal 690 tys. zł przychodów z dotacji w 2011 r.

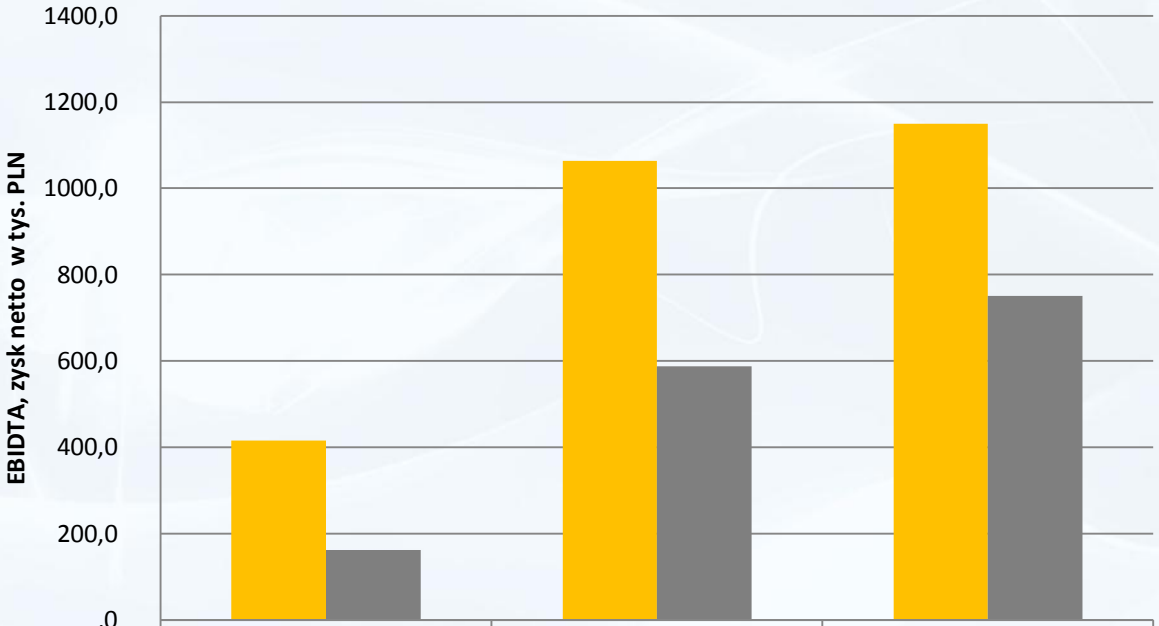


	Q3.2011	2011*	Q3.2010	2010
dotacje	687,0	687,0	571,0	744,0

* prognoza

W 2011 roku Spółka planuje pozyskać 687 tys. zł dotacji na realizowane projekty rozwojowe

Wyższa EBIDTA i zysk netto w stosunku do 2010 r.



	2009	2010	2011*
EBIDTA	416,0	1063	1150,0
Zysk netto	162,0	587	750,0

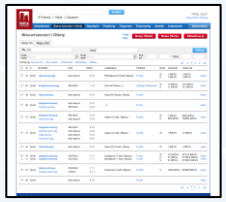
* prognoza

W 2011 roku Spółka prognozuje wzrost EBIDTA i zysku netto w stosunku do roku 2010

2011 to rok brandów, innowacji i nowych usług

- **Web Media** i **Business Solutions** oraz **Data Center**, **Telecommunictaion VOIP** i **Science** – nowe brandy w ofercie Spółki + związane z tym zmiany organizacyjne

- **Web Media** – dostawca **kompleksowych rozwiązań WWW**
  - SEO, SEM, copywriting, konsulting – nowy obszar usług
  - **aplikacje dla serwisów społecznościowych**
  - **serwisy i aplikacje mobilne** dla platform iPhone/iPpad, Android, Blackberry, Windows Mobile



- **Business Solutions** – dostawca **zaawansowanych e-usług na zamówieni**e (kalkulatory finansowe, analizy finansowe, CRM)

- **Semantic Web** - **unikalny obszar rozwiązań e-commerce** dla biznesu

Brandy to lepsza komunikacja oferty Spółki

WWW to dużo więcej niż stworzenie serwisu

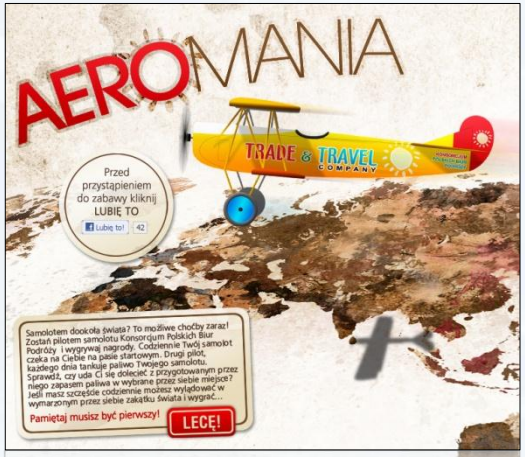
Powiat Miński

- portal 5-ciu e-usług
- multimedialna i interaktywna treść promuje walory turystyczne powiatu
- widoczność w internecie zapewnią usługi SEO i SEM
- przyjazna nawigacja połączona z atrakcyjną grafiką zatrzymują odwiedzających
- wydajny i łatwy w użyciu CMS pozwala administrować usługami wielu instytucjom i organizacjom

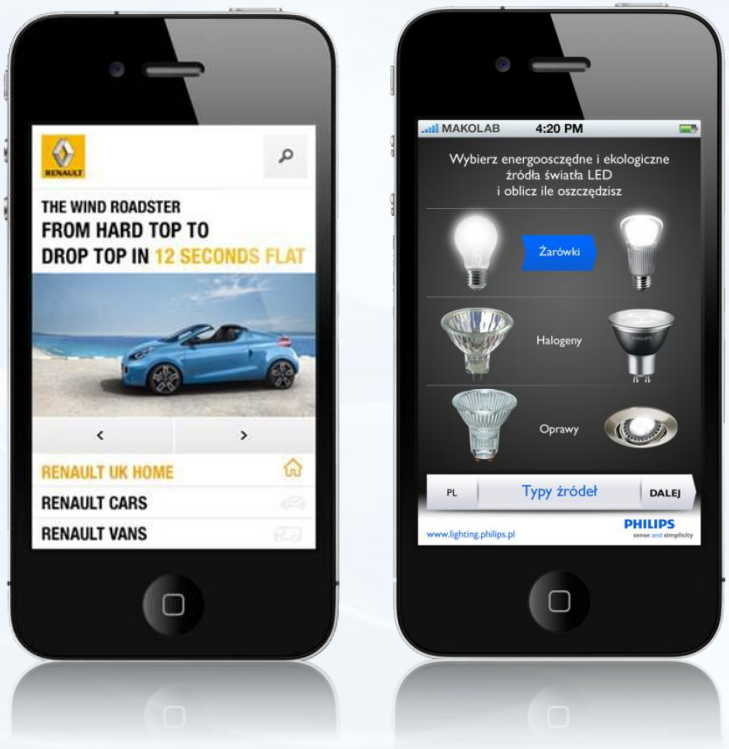
Serwisy społecznościowe to miliony użytkowników

Konsorcjum Polskich Biur Podróży, Da Grasso, Ferax – Gatta

- aplikacje dla Facebook'a
- usługi podporządkowane akcjom marketingowym
- współpraca z klientem i agencją PR



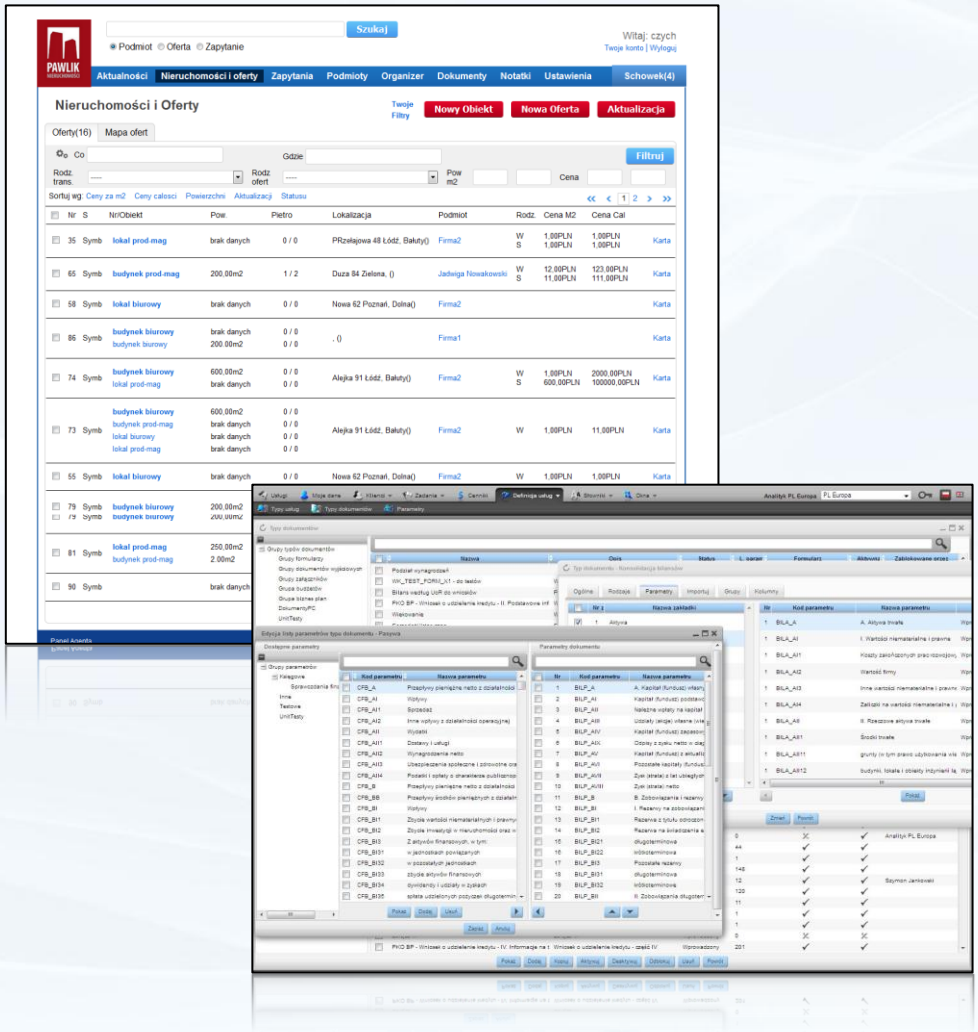
Sprzedaż urządzeń mobilnych rośnie lawinowo



Renault UK, Philips Lighting Poland

- aplikacje i serwisy mobilne
- dystrybucja w ogólnoświatowych e-sklepach – AppStore, Android Market
- nowe wymiary interakcji z użytkownikiem (dotyk)
- nowe funkcjonalności (geolokalizacja)
- brak uniwersalnej platformy sprzętowo-systemowej

Rynek e-usług oczekuje oryginalnych rozwiązań



Klient z branży doradztwa i obrotu nieruchomościami, klient z branży doradztwa finansowego

- CRM, platforma do analiz finansowych
- e-usługi „szyte na miarę”
- kompletny proces od zaprojektowania do usług powdrożeniowych
- wykorzystanie posiadanych rozwiązań i technologii

Any place. Any time. Any platform.

Dziękuję za uwagę

Wojciech Zieliński
Prezes Zarządu

MakoLab

SEMANTIC WEB W BIZNESIE I STRATEGIA MAKOLAB SA

PROF. MARTIN HEPP
HEPP RESEARCH GMBH

DR MIROSŁAW SOPEK
WICEPREZES ZARZĄDU MAKOLAB SA

Semantic Web — Sieć Pełna Znaczeń

- Sieć Semantyczna jest kolejnym, najbardziej znaczącym krokiem w rozwoju Internetu od czasu stworzenia sieci Web w 1989 roku.
- Internet taki jak znamy go dziś — wraz z wielkimi zjawiskami takimi jak Web 2.0 (sieci społecznościowe) niesie treści zrozumiałe jedynie dla nas, ludzi, percypujących, głównie wizualnie, informacje publikowane w serwisach Internetowych.
- Semantic Web pozwala wyrazić w sieci obiektywne ZNACZENIE publikowanych informacji.
- Tym samym otwiera się na działanie inteligentnych narzędzi (oprogramowania) potrafiących to znaczenie wykorzystywać, przetwarzać i prezentować.
- Semantic Web to technologie i narzędzia których zamierzeniem jest budowa Sieci Pełnej Znaczeń.

Semantic Web – w paru słowach

- Jeśli milion firm stworzy swoje strony WWW tradycyjnymi metodami
- ... a każda z tych firm poda swoje dane adresowe tradycyjnie (tzn. wpisze je w stronę np. „kontakt”)
- To automatyczne i pewne wyodrębnienie adresu lokalizacji firm np. z województwa mazowieckiego
- ... jest po prostu niemożliwe bez udziału człowieka.

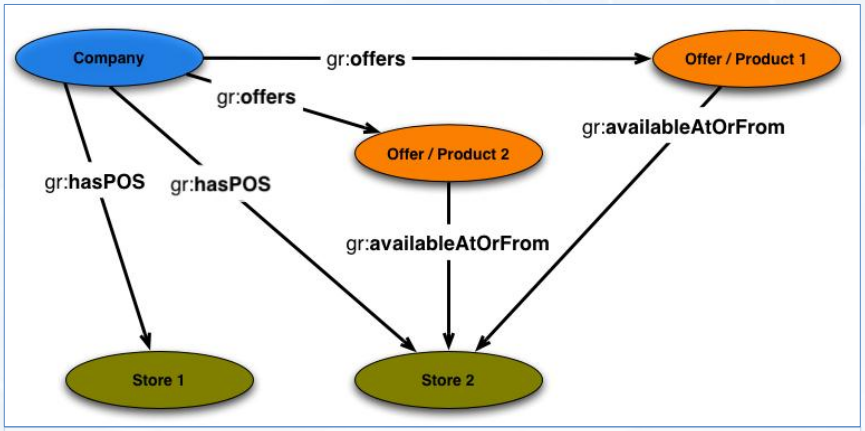
Co przynosi Semantic Web?

- Jeśli firmy te opiszą swoje strony z użyciem technologii semantycznej — języka GoodRelations (opracowanego przez prof. Martina Hepp’a), to...
- ...można bardzo prosto i w krótkim czasie pozyskać precyzyjne dane (i nie tylko teleadresowe, ale **wszelkie inne niezbędne dla prowadzenia biznesu**)

Konkretne korzyści dla biznesu

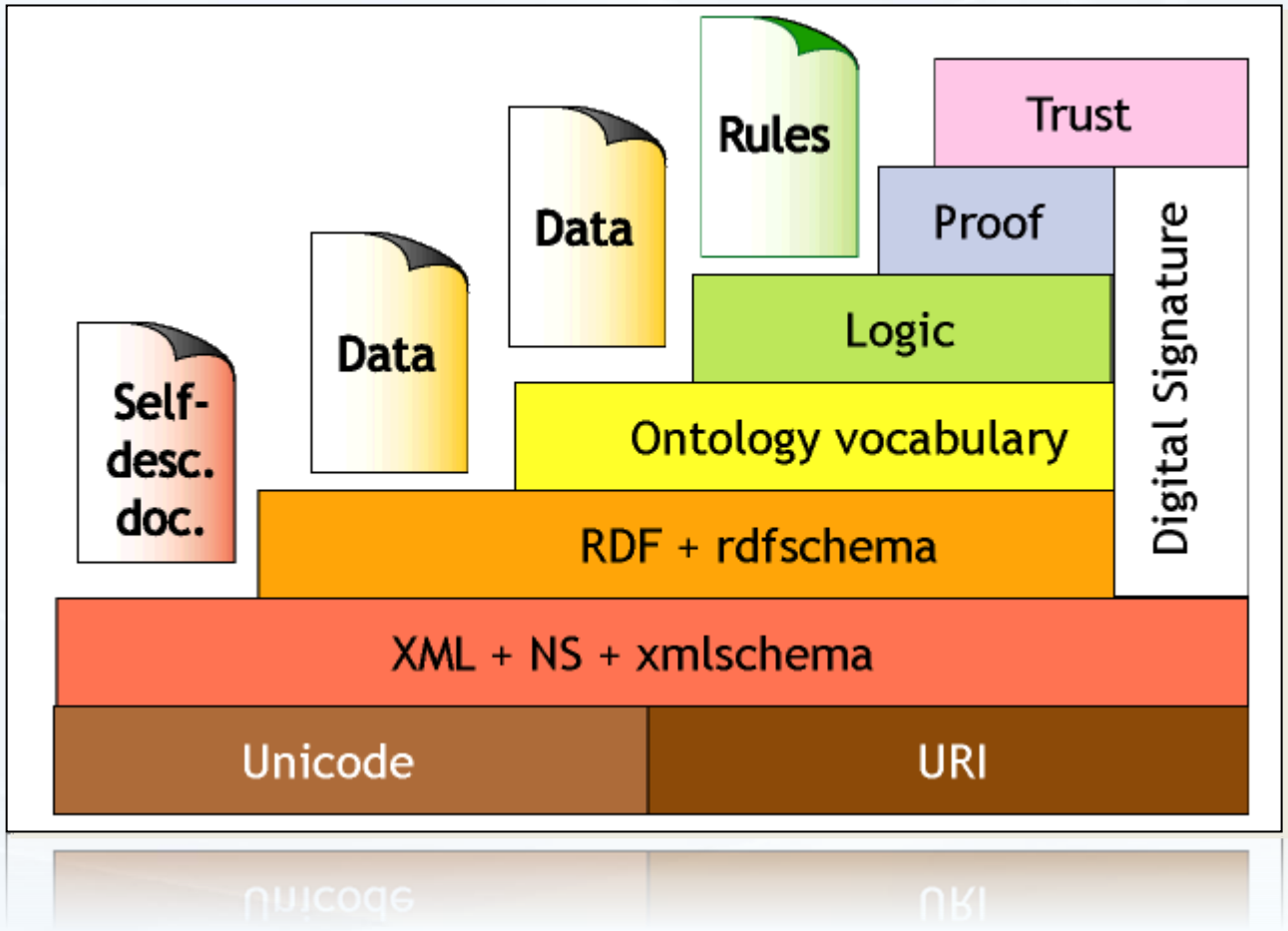
- Przekształcenie biznesu typu PUSH (wcisnąć klientowi nasze produkty) w biznes typu PULL (pozwolić klientowi na szybkie odnajdywanie naszych produktów)
- Wspomaganie SEO – optymalizacja i precyzja wyszukiwania w sieci Web przez Google i inne wyszukiwarki
- Ułatwiona integracja witryn korporacyjnych z oprogramowaniem firm trzecich
- Zwiększenie wydajności i precyzji wyszukiwania informacji w sieciach korporacyjnych i w witrynach publicznych

Semantic Web pod mikroskopem



- Podstawowym, „atomowym” blokiem budulcowym Sieci Sematycznej jest proste zdanie (TRIPLE) składające się z Podmiotu, Orzeczenia i Dopełnienia.
- Identyfikatorami „rzeczy”, ich cech i wartości są uogólnione adresy – URI
- Dokumenty sematyczne (RDF) mają zwykle tysiące a nawet miliony takich „trójek”

Semantic Web pod mikroskopem



Prof. Martin Hepp presentation

- What is “Semantic Web/Linked Data”?
- Why these new technologies matter for business ?
- What are key applications of SW today that matter in commercial context?

Prof. Martin Hepp presentation

Semantic Web applications for automotive industry

How MakoLab & Hepp Research can contribute to the SW application for automotive industries?

- Benefits for Automotive Market
- Case studies:

  Semantic representation of car configurations

  Semantic SEO —Renault Shop in UK

OBJECTIVE vehicle comparison

- Why Automotive Industry can benefit from Semantic Web more than any other industries?

1. Customers want to compare cars OBJECTIVELY, i.e. using the same terminology and the same concepts independent from individual parlance of individual vendors

Don’t get lost with multiple car variants

- Why Automotive Industry can benefit from Semantic Web more than any other industries?

2. Expressing the huge number of new car variants (configurations) can be vastly enhanced using Semantic technologies. (Renault could in principle deliver 10^{20} different cars)

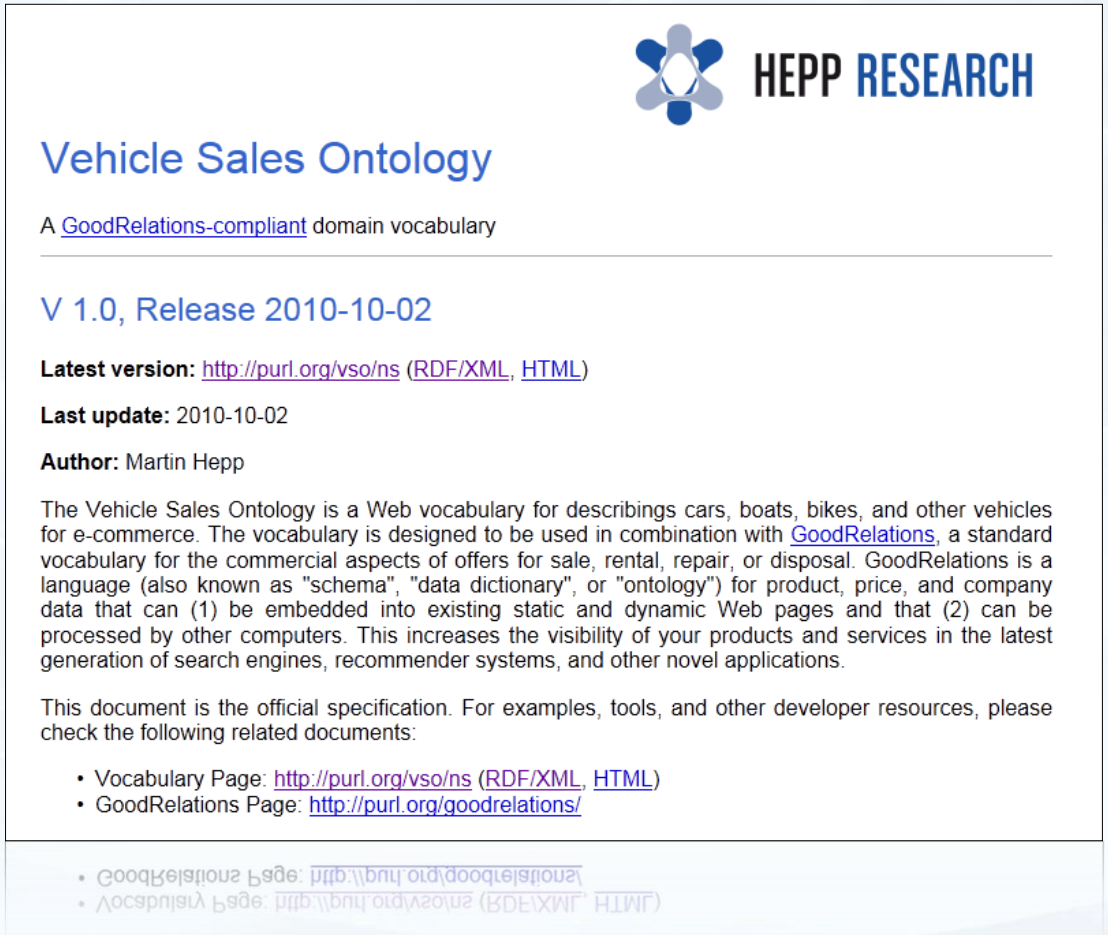
Allow cars to be easily discovered

- Why Automotive Industry can benefit from Semantic Web more than any other industries?

3. Using GoodRelations to enhance SEO of Automotive oriented websites.

Hepp Research Automotive Ontology

- Hepp Research: VSO – Vehicle Sales Ontology



HEPP RESEARCH

Vehicle Sales Ontology

A GoodRelations-compliant domain vocabulary

V 1.0, Release 2010-10-02

Latest version: http://purl.org/vso/ns (RDF/XML, HTML)

Last update: 2010-10-02

Author: Martin Hepp

The Vehicle Sales Ontology is a Web vocabulary for describings cars, boats, bikes, and other vehicles for e-commerce. The vocabulary is designed to be used in combination with GoodRelations, a standard vocabulary for the commercial aspects of offers for sale, rental, repair, or disposal. GoodRelations is a language (also known as "schema", "data dictionary", or "ontology") for product, price, and company data that can (1) be embedded into existing static and dynamic Web pages and that (2) can be processed by other computers. This increases the visibility of your products and services in the latest generation of search engines, recommender systems, and other novel applications.

This document is the official specification. For examples, tools, and other developer resources, please check the following related documents:

- Vocabulary Page: http://purl.org/vso/ns (RDF/XML, HTML)
- GoodRelations Page: http://purl.org/goodrelations/

Semantic Web representation of Renault cars

- MakoLab: Using VSO to describe Renault cars

Model: Renault Clio — OFFER: **481**

Automobile:	**Renault**
Model:	**Renault Clio**
Production data:	**2010**
VIN:	**VF1CRCJ0H42590904**
Body:	**Hatchback**
Color:	**Glacier White**
Engine:	**D4F 740**
Engine Displacement:	**1.149 LTR**
Gears:	**5**
Mileage:	**0 HM**
Transmission:	**Manual transmission**
Fuel:	**Gasoline**
Was used as rental?:	**No**
www:	*http://www.renault.co.uk/cars/sale201101/id/481/default.aspx*
Features:	**Emergency spare wheel**

Price: **12300.00 GBP**

Model: Renault Clio — OFFER: **2743**

Automobile:	**Renault**
Model:	**Renault Clio**
Production data:	**2010**
VIN:	**VF1CR1J0H44176049**
Body:	**Hatchback**
Color:	**Mercury**
Engine:	**D4F 740**
Engine Displacement:	**1.149 LTR**
Gears:	**5**
Mileage:	**0 HM**
Transmission:	**Manual transmission**
Fuel:	**Gasoline**
Was used as rental?:	**No**
www:	*http://www.renault.co.uk/cars/sale201101/id/2743/default.aspx*

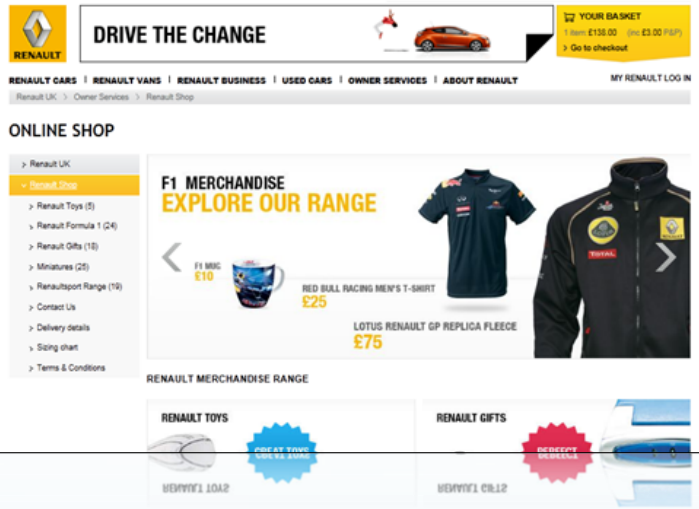
Semantic Web applications for automotive industry

- MakoLab: Application of GoodRelations for e-commerce solution in automotive industry

Using GoodRelations in automotive e-commerce solution – A Case Study of Renault UK Online Shop

Introduction

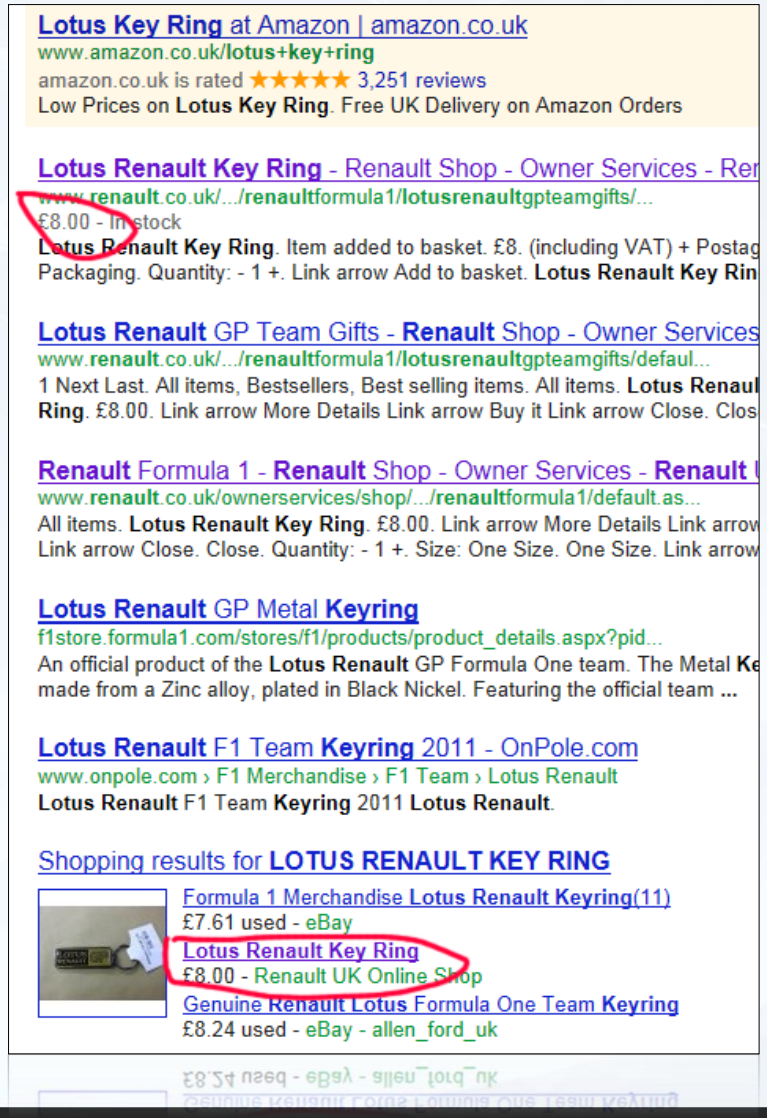
Renault UK Online Shop (http://www.renault.co.uk/ownerservices/shop/) is an important part of Renault UK „Owner Services" initiative. The initiative main goal is to serve existing Renault cars owners and provide them with rich set of information and services relevant to the vehicle ownership. Renault Shop is the first attempt to introduce true and fully equipped Business-to-Customer (B2C) e-commerce solution, with all its constituent functionalities (like full electronic payment solution) into Renault UK „After Sales" Activity. MakoLab SA (www.makolab.com) which created the shop software for Renault UK, has enriched it with the implementation of Semantic Web GoodRelations vocabulary (http://purl.org/goodrelations/) under the guidance of Prof. Martin Hepp – the creator of GoodRelations. To our best knowledge Renault UK Online Shop is the first real-life application of GoodRelations vocabulary into automotive industry e-commerce solution.



http://www.renault.co.uk/ownerservices/shop/

Semantic SEO for automotive industry

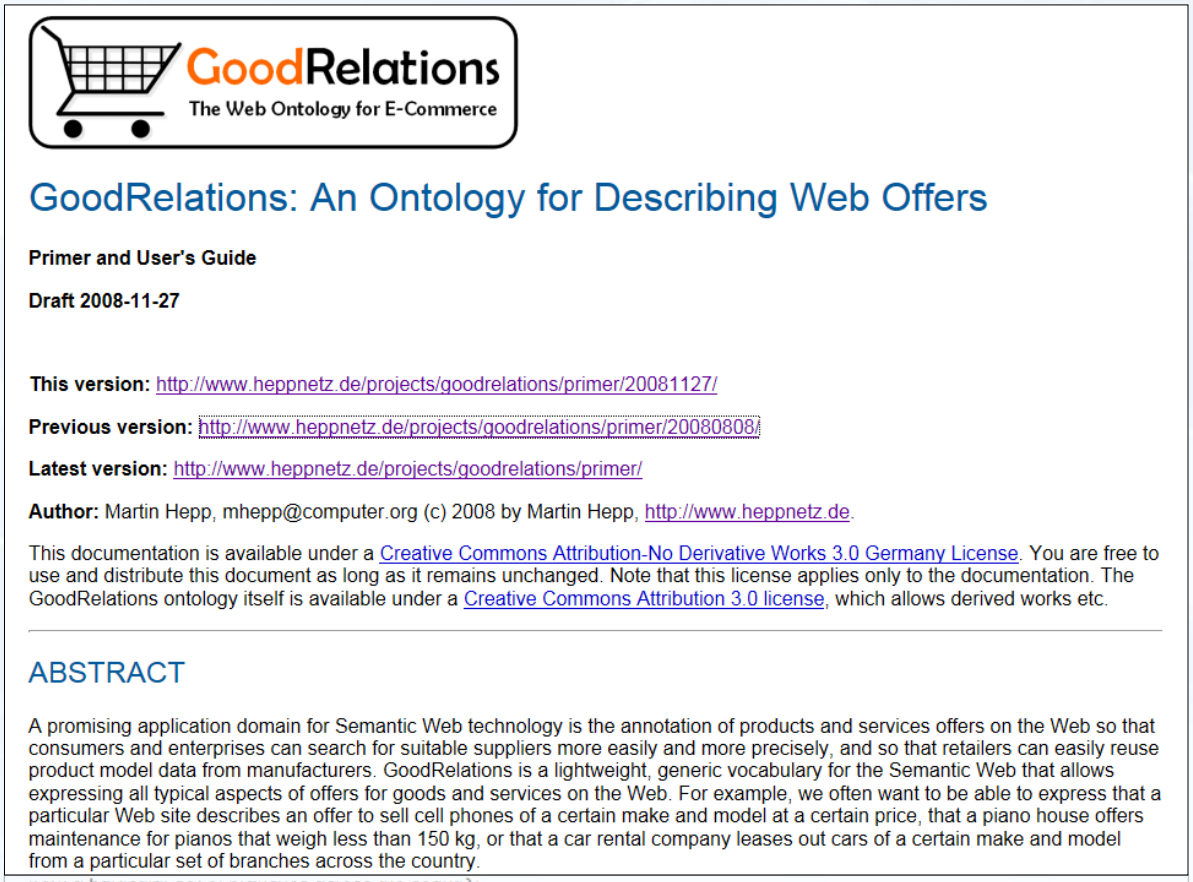
- MakoLab: Application of GoodRelations for e-commerce solution in automotive industry



Google results – just few weeks after

Semantic Web for general e-commerce

- Hepp Research: VSO – GoodRelations Ontology



GoodRelations
The Web Ontology for E-Commerce

GoodRelations: An Ontology for Describing Web Offers

Primer and User's Guide

Draft 2008-11-27

This version: http://www.heppnetz.de/projects/goodrelations/primer/20081127/

Previous version: http://www.heppnetz.de/projects/goodrelations/primer/20080808/

Latest version: http://www.heppnetz.de/projects/goodrelations/primer/

Author: Martin Hepp, mhepp@computer.org (c) 2008 by Martin Hepp, http://www.heppnetz.de.

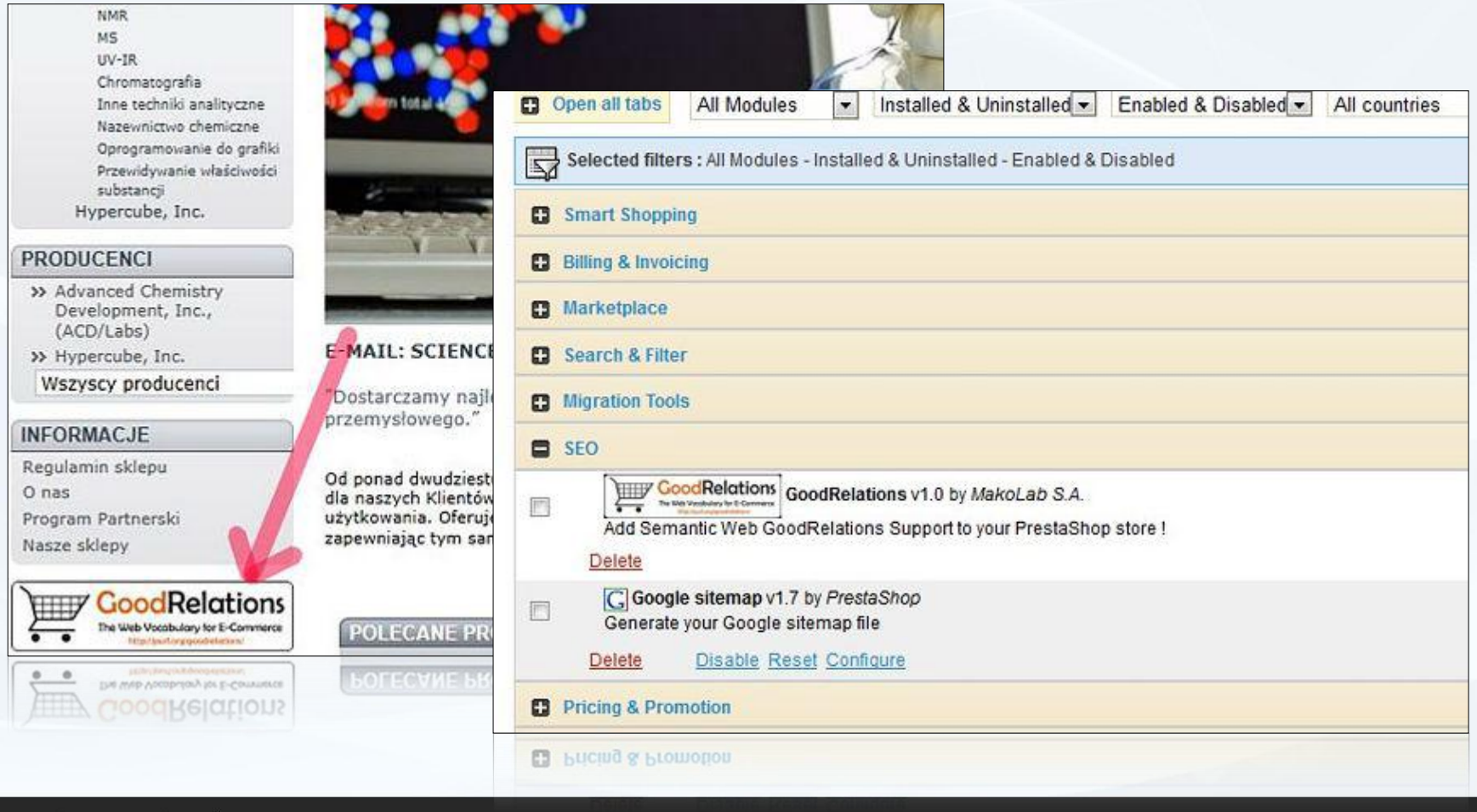
This documentation is available under a Creative Commons Attribution-No Derivative Works 3.0 Germany License. You are free to use and distribute this document as long as it remains unchanged. Note that this license applies only to the documentation. The GoodRelations ontology itself is available under a Creative Commons Attribution 3.0 license, which allows derived works etc.

ABSTRACT

A promising application domain for Semantic Web technology is the annotation of products and services offers on the Web so that consumers and enterprises can search for suitable suppliers more easily and more precisely, and so that retailers can easily reuse product model data from manufacturers. GoodRelations is a lightweight, generic vocabulary for the Semantic Web that allows expressing all typical aspects of offers for goods and services on the Web. For example, we often want to be able to express that a particular Web site describes an offer to sell cell phones of a certain make and model at a certain price, that a piano house offers maintenance for pianos that weigh less than 150 kg, or that a car rental company leases out cars of a certain make and model from a particular set of branches across the country.

Semantic Web for THE BEST e-commerce solution

- MakoLab – GoodRelations Module for PrestaShop



Semantic Web w MakoLab

1. **2009 —2010:** Konferencje Semantyczne, Prace Badawcze
2. **Styczeń 2011:** Sformułowanie projektu semantycznego dla Renault
3. **Kwiecień 2011:** Szkolenie grupy developerskiej MakoLab przez Hepp Research (Ravensburg)
4. **Czerwiec 2011:** Wspólnie z Hepp Research – szkolenie managerskie dla kadry Renault
5. **Wrzesień 2011:** Uruchomienie systemu e-commerce dla Renault UK wyposażonego w GoodRelations — semantyczną ontologię dla e-commerce
6. **Październik 2011:** Dofinansowane projektu semantycznego (RPO, OP III — Gospodarka, Innowacyjność, Przedsiębiorczość)
7. **Listopad 2011:** Stworzenie semantycznego modułu GoodRelations do PrestaShop – popularnego systemu e-commerce
8. **Grudzień 2011:** Rozpoczęcie prac koncepcyjnych nad wdrożeniem Semantic CMS

Strategia 2012: Semantic Web w MakoLab

1. Opracowanie Ontologii dla samochodów używanych i jej komercjalizacja
2. Usługi Semantic SEO: GoodRelations & schema.org
3. Opracowanie systemu „Semantic CMS”

Any place. Any time. Any platform.

Thank you for your attention

dr Mirek Sopek
MakoLab SA vice CEO
tel. +48 600 814 537
email: sopek@makolab.com