

Esquire

Muž a dokonalý svět
ČERVEN 2017

MADS



ESQ&O

Lukáš Hakoš

Svůj první e-mail poslal Billu Gatesovi, dnes je posílá vám. Myslíte si, že vy nepatříte mezi jeho adresáty? Podívejte se pořádně...

ZAZNAMENAL MAREK HLAVA

Foto Nikola Ramešová

Znáte se opravdu dobře? Jste si jisti, že o sobě víte všechno? A že někdo jiný o vás neví víc než vy sami?

→ **Lukáš Hakoš** rozešle měsíčně miliardu a půl e-mailů. Přesto to není hlavní částí jeho práce. Tou je analýza jeho adresátů. Kde jsou, co dělají, jak to dělají a co by se jim mohlo hodit. A je v tom nebývale úspěšný. Slibuje firmám, že jim dokáže najít nové zákazníky. Ne nadarmo patří mezi hlavní hráče na celosvětovém trhu, ne nadarmo patří mezi pár globálních partnerů Googlu, ne nadarmo jim vyvinutý engine umělé inteligence získal pozornost světových programátorských špiček.

ESQUIRE: V kolika letech jste poprvé usedl k počítači?

LUKÁŠ HAKOŠ: Tak ve třech letech, kdy jsem dostal první počítač. Bylo to ZX Spectrum.

ESQ: A hrál jste.

LH: Ano. Ale spíš mě zajímalo, proč se něco spustí, proč to dělá, co to dělá. Vždy jsem se táty ptal, jak to funguje, co se tam děje. Ale táta mi na hodně otázek odpovědět nemohl, tak si k tomu načel dost literatury, aby mi mohl alespoň základní věci vysvětlit.

ESQ: Ve škole jste musel být napřed.

LH: Líbily se mi Windows 95. Chtěl jsem je domů, ale nešly mi na nich původní, staré hry. Tak jsem hledal cestu, jak je zprovoznit. Začal jsem psát takové programky, aby starší hry šly hrát v novém prostředí. Přišlo mi to dobré, a tak jsem si v devíti letech našel v časopise adresu a napsal Billu Gatesovi.

ESQ: Co přesně jste mu psal?

LH: Že mě zaujal jeho operační systém, uvedl jsem tam nějakou genezi, popsal jsem jednoduché aplikace, které jsem vymýšlel. Za prvé to byl zmiňovaný prográmk na zprovoznění starších her, poté

POKRAČOVÁNÍ ■

► POKRAČOVÁNÍ

utilitka na výběr prostředí, ve kterém budete pracovat, a třetí byla jednoduchá hra pro prostředí DOSu. Bylo to tak čtyři až pět stránek.

A samozřejmě CD s programy.

ESQ: Odepsal vám?

LH: Napoprve to nebyl přímo Bill Gates. Z oddělení Microsoftu pro komunikaci mi napsali, že jsou rádi, že něco takového v Česku existuje, popřáli mi hodně úspěchů a odkázali mě na české zastoupení Microsoftu. Já jim odepsal, že děkuju, ale že bych se chtěl dostat přímo k Billu Gatesovi. Tak mi přišel dopis od jeho asistentky a chtěla po mně e-mailovou adresu. Psali jsme si několik měsíců a na konci školního roku mi napsal sám Bill Gates. Odpověděl mi na moje dotazy, zejména ohledně vývoje společnosti Microsoft. A možná se mu tak trochu zalíbily moje programy, i když z jeho pohledu primitivní.

ESQ: Vznikl z této komunikace nějaký hmatatelný výsledek?

LH: Naše, nadneseně řečeno, spolupráce pokračovala do roku 2004. Některá moje rozšíření MS Outlooku byla převzata a samotný vývoj MS doplňků pokračoval na objednávku klientů až do roku 2010. Byl mým vzorem, ale v pubertě přišel zlom, jestli má



Začalo to vylepšováním drobných programů, dnes přednáší na zahraničních konferencích a jedná se špičkami světového byznysu.

výpočet BMI, úspěšnější, když ten jejich je lepší, má víc funkcí. Přišel jsem na jedinou odpověď – že v jednoduchosti je krása.

ESQ: A vydělával jste?

LH: Občas mě oslovily firmy, ale já to psal při škole pro zábavu, tak jsem jim jen odepsal něco ve smyslu třeba šest set. Více peněz jsem dostal až za aplikaci Newsletter, kterou jsem napsal na vysoké škole. Ale to nebylo pro peníze, byla to dost účelová věc.

ESQ: Jak to?

LH: Jako všichni studenti jsem si chtěl zjednodušit práci. Spolužačka rozesílala výsledky testů přes MS Office, ale bylo nás relativně dost a taháků bylo potřeba distribuovat poměrně hodně. Takže jsem napsal jednoduchou aplikaci, která neměla nic jiného než v levé části seznam studentů, v pravé předmět a daly se tímto způsobem odesílat textové přílohy více studentům. Ta

„O. K., nedávejte, ale e-mail nebude mít účinný zásah. Umělá intelligence je skvělá, ale musíte mít střelivo. Jinak jste v roli odesílatele, a ne doručovatele.“

smysl se zhlížet v někom, kdo je v úplně jiné lize. Mít vzory je fajn, ale důležitější je vytvořit si vlastní cestu. Někdy není dobré někoho napodobovat, protože pak k tomu člověk zbytečně sklouzává.

ESQ: Kolik programů jste vytvořil?

LH: Asi tak čtyři desítky. Některé byly celkem hodně stahované a úspěšné. Bavilo mě na tom i to, když mi potom psali jiní vývojáři, proč je můj program, například pro

aplikace se dál vyvíjela. Spolužáci k ní měli hromadu připomínek. Udělal jsem speciální e-mailovou adresu, kam je mohli posílat, a postupně jsem ji vylepšoval.

ESQ: Jak začal prodej?

LH: Přeložili jsme ji do angličtiny a dali na internet. Postupně přibývali uživatelé, pár firem si zakoupilo licenci a za přibližně rok a půl jsme měli více než milion uživatelů. Ale ani tehdy, před deseti lety, jsem si ještě nemyslel, že bych se tím mohl živit.

ESQ: Co jste dělal po vysoké?

LH: Jako vývojář jsem pro zaměstnavatele vymyslel



hodně různých vylepšení, ale stále mě to spíš táhlo k analytice, vytváření dokumentů. Nechtěl jsem se patnáct hodin denně hrabat se v programech. Dal jsem se do řeči s klientem, který potřeboval rozesílat e-maily. Nabídl jsem mu Newsletter a upravil ho, aby byl použitelný na serverech. Rychle se vyvíjel. Zpracovával jsem do něj to, co potřebovaly pojišťovny, inkasní společnosti, a začal na tom přes živnosták vydělávat docela dost peněz. S kolegou Václavem Pelcem jsme založili firmu Gemilot, s. r. o.

ESQ: Jaký byl další vývoj?

LH: Napadlo mě, že to napíšeme pro web. Ušetříme čas – uděláme jednu verzi pro všechny a bude snazší dostat Newsletter mezi lidi. Ono se to nezdá, ale ještě v roce 2014 nebyl mailing příliš oblíbený a používaný, renesanci zažívá až v poslední době. Ale vznikl problém. Kdo to napíše pro web? Já umím dělat na serveru, pro systém, ale nejsem webař. A kolega také ne. Museli jsme

najít programátora. Hledali jsme půl roku a nakonec ho vzali od bývalého zaměstnavatele. Začal naše myšlenky přetavovat, Vašek se dál věnoval databázím a já do toho vnášel myšlenky. Vydělávali jsme, ale stále to ještě bylo při zaměstnání. Nestíhali jsme přetavovat všechny mé myšlenky, takže jsme začali hledat investora. Tak vznikl Clever Monitor a klienti přibývali. Důležité bylo spojení s BMW, které naše systémy postupně aplikovalo do dalších zemí a vlastně nám dělalo PR.

ESQ: Jak například začne spolupráce s NASA?

LH: Je to nadlouho, první kontakt proběhl v roce 2012. Zaujalo je, že Newsletter je jednoduchý. NASA nepotřebuje zjišťovat informace o klientech, potřebuje vyslat informaci do světa. Co realizují, co objevili, podklady pro novináře. Walt Disney zase dostává informace o filmu k fanouškům a kritikům.

ESQ: Proč místo Newsletter nepoužijí dnes tak rozšířené sociální sítě?

► POKRAČOVÁNÍ

LH: Ono se to nezdá, ale Newsletter je silnější médium než sociální sítě. Když něco dáte na Facebook, uživatel dá F5 a už to nenajdete. Ale e-mail máte stále. A z našich statistik jasně vyplývá, že většina uživatelů si přečte e-mail vícekrát. Zásah je určitě silnější.

ESQ: Jak je to s konkurencí?

LH: Pokud beru jako konkurenci někoho, kdo umí odesílat e-maily, tak jich je tady několik. Ale o to nejde. K čemu je vám rozeslané sdělení, které vám nepřijde nebo skončí ve spamu? To je zbytečný čas a zbytečně utracené peníze. A na tom přesně pracujeme, doručujeme do inboxu.

ESQ: Jak se to dá zařídit?

LH: Využíváme zejména náš clever active shield. Ten funguje dvojím způsobem: Jednak ochraňuje poštovní servery našich klientů a jednak se snažíme domluvit se všemi poštovními servery, na které máme něco doručovat. Na velké, jako je Microsoft, Google, Seznam, čínské servery, máme kontakty, domlouváme se s kompetentními lidmi. Potom je řada dalších serverů, které neznáme. Tam naše servery učíme, aby se s nimi snažily domluvit. Kombinujeme plejádu technologií, abychom míru doručitelnosti dostali co nejlépe sto procentům.

ESQ: To je inteligentní e-mailing?

LH: Nejen to, je toho mnohem víc. Snažíme se doručovat v čase, kdy je uživatel na



e-mailu. Proč ho posílá přes noc, když spí? A snažíme se sledovat vaše zájmy. Když přijdete na nějaký shop a prohlížíte si polobotky, nebudu vám nabízet tenisky. Pokud vím, že jste muž ve středních letech, hraje golf, jste táta rodiny, mohu e-mail poslat tak, aby vás zajímal.

ESQ: Třídíte adresáty?

LH: Ano. Říkáme klientům: Je sice zajímavé posílat všechno na všechny, ale zkusme to nějak segmentovat. Směřovat e-maily

podle zájmů, zaměření. Podle pohlaví, jak nakupují, kde nakupují, jak často nakupují, za kolik. A není to nic složitého.

ESQ: Vaše databáze musí mít poměrně podrobné informace o potenciálních adresátech e-mailů. Jak je získáváte?

LH: V současnosti sbíráme asi 700 bodů do našeho tzv. clever engagementu, což je taková škála. Ale někteří zákazníci nám nechtějí data poskytnout.

Říká: O. K., nedávejte, ale potom nemůžete využít

všechno, co nabízíme. E-mail nebude mít účinný zásah. Umělá inteligence je skvělá věc, ale musíte k ní mít střelivo. Jinak střílíte do prázdná. Potom se dostáváte do role pouhého odesílatele, a ne doručovatele.

ESQ: Jaký svůj nápad považujete za nejlepší?

LH: To je obecně umělá inteligence. Vsadil jsem na ni v době, kdy se o ní tolik nemluvalo. Říkal jsem si: Potřebuji vyvinout něco, co by mi ušetřilo čas. Potřebuji to odeslat, musím vědět, co mám poslat, komu to mám poslat a kdy to mám poslat. Kolegové mi tehdy v práci říkali, že to nejde. A ještě před rokem a půl mi různí lidé nevěřili.

ESQ: Pod pojmem umělá inteligence si většina lidí představí robota, který umí jednat jako člověk...

LH: Je pravda, že něco jako AI se špatně vysvětluje. Neumíme ji vizualizovat, nedá se přesně popsat. Máme tabulky, prezentace a snažíme se to lidem vysvětlit. Říkáme: Neřešte, jak to funguje, je to složité a asi by vás to nudilo, ale vezměte to tak, že vám to ušetří čas a náklady. Vyzkoušejte si naši aplikaci na měsíc a porovnejte si data. Pokud nejsou vázání smlouvou s konkurencí, vždy berou naše řešení. Vítězíme. 🎯

DOTAZNÍK ESQUIRU

LUKÁŠ HAKOŠ

Datum a místo

narození: 20. ledna 1988, Most.

Takže mu je: 29 let

Pozornost na sebe upoutal: Když v devíti letech oslovil Billa Gatese a nabídl mu vylepšení programu MS Outlook.

Takže: Některá jeho rozšíření MS Outlooku, například modul pro rozesílání SMS zpráv nebo propojení e-mailových kontaktů s externí databází, byla převzata a integrována do dalších verzí.

Šel svou cestou:

V šestnácti letech vyvinul aplikaci pro hromadné rozesílání podkladů Newsletter. Později ji zjednodušil pomocníkem ve stylu pana Sponky známého z MS Office, přidal překlad do angličtiny, registraci podmíněnou poskytnutím osobních informací o uživateli (jinak byla aplikace funkční pouze po dobu 30 dní). Ve dvaceti letech program umístil k distribuci na zahraniční servery a získal více než 1,3 milionu unikátních

uživatelů po celém světě.

V roce 2011: založil firmu, kde zajišťoval vývoj a skutečné programování a společně pomáhal s databázemi, analýzou a logikou.

Do roku 2014: následoval úspěšný vývoj a prodej aplikačních softwarů.

Začátkem roku 2015: vstupuje do firmy jedna z největších českých internetových agentur, FG Forrest a firma Gemilot se přejmenovává na Clever Monitor. Má více než 170 globálních klientů a získává další velké

zákazníky, rozesílá e-maily pro BMW, Walta Disneyho, NASA, ČEZ, Lagardere, O., Erste, Českou spořitelnu, Aukro, ministerstvo zahraničí.

Systém rozesílání e-mailů: je unikátní, proto pro velké klienty tak zajímavý. Dokáže se vyhnout spamu a rozesílat informace přímo do schránky, a to přesně tomu, kdo má o ně zájem, v čase, kdy má o ně zájem. V rozsáhlé databázi mu denně přibývá 30, 40 milionů záznamů o možných adresátech a každý den to číslo roste...