



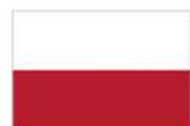
Unicorn Hub
Startup Booster

Informator o spółkach

Runda II



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



PARP
Grupa PFR



Unicorn Hub

Startup Booster



FUNDACJA
AKADEMII
WSEI





Spis spółek

ścieżka z Odbiorcą Technologii

- 1 APPI SOFT
- 2 COAT-IN
- 3 FRENDESK
- 4 TRANSFORMO
- 5 WAVEFLOW SYSTEM
- 6 VET CELL TECH

ścieżka Go Global

- 1 ANIMALHOTELS.COM
- 2 SOLAR AI
- 3 TURBODASH



Appi Soft



rozwiązanie

Parametryczny konfigurator i kalkulator dźwigów bez maszynowni, który automatyzuje proces wyceny. System na podstawie wprowadzonych parametrów technicznych generuje listę komponentów oraz kalkulację kosztów, odwzorowując know-how działu technicznego w postaci reguł biznesowych. Narzędzie skraca czas ofertowania i ogranicza ryzyko błędów.

możliwość współpracy komercyjnej

Rozwiązanie jest gotowe do dalszego komercyjnego wdrożenia i rozwoju w Lift Service S.A. Może objąć rozszerzenie konfiguratora na kolejne typy dźwigów, dalsze uszczelnianie reguł biznesowych, integrację online z IPO oraz pełne wdrożenie w codziennej pracy działu sprzedaży jako standardowego narzędzia ofertowego.

zespół

Paweł | Business Development | Odpowiedzialny za koncepcję rozwiązania i analizę potrzeb

Jan | Product Manager | Koordynacja wdrożenia, transformacja wiedzy eksperckiej w reguły systemowe, projektowanie UX/UI

Kacper | Lead Developer | Budowa silnika parametrycznego oraz integracji z bazą danych, nadzór nad architekturą rozwiązania

Damian | Frontend Developer | Implementacja warstwy interfejsu użytkownika

Bartosz | QA & Analityk | Testy oraz wsparcie w definiowaniu reguł biznesowych

zakres akceleracji

W ramach Unicorn Hub Startup Booster zrealizowaliśmy pilotażowe wdrożenie konfiguratora w Lift Service S.A. Zakres obejmował analizę procesu wyceny, warsztaty z zespołem, opracowanie i implementację ok. 300 reguł biznesowych, budowę silnika parametrycznego dla dźwigów, integrację z bazą danych IPO oraz testy użytkowe i walidację wyników.

korzyści dla startupu

Startup zweryfikował technologię w realnym środowisku przemysłowym i potwierdził skuteczność modelu parametrycznego w złożonej branży technicznej. Zdobyliśmy referencyjne wdrożenie w dojrzałej organizacji, know-how branżowe oraz doświadczenie współpracy z korporacją. Projekt potwierdził możliwość wdrażania rozwiązania w innych firmach produkcyjnych.

rezultaty akceleracji

W ramach programu powstał i został uruchomiony działający silnik konfiguracyjny dla dźwigów bez maszynowni. Narzędzie automatycznie dobiera komponenty na podstawie parametrów technicznych oraz reguł biznesowych odzwierciedlających know-how działu technologicznego. Proces wyceny został uporządkowany i ustandaryzowany, a rozwiązanie stanowi solidną bazę do dalszego rozwoju i komercyjnego wdrożenia.

korzyści dla OT

Lift Service S.A. zyskał działające narzędzie automatyzujące wyceny dźwigów bez maszynowni, ograniczające ryzyko błędów i rozbieżności kosztowych. Know-how działu technicznego zostało przeniesione do systemu w postaci reguł, co wspiera onboarding nowych handlowców i standaryzuje proces ofertowania. Rozwiązanie stanowi bazę do dalszej cyfryzacji sprzedaży.



COAT-IN



rozwiązanie

Zaawansowana technologia ochrony antykorozyjnej wnętrza grzejników oparta na nowoczesnej metalizacji bezprądowej. Rozwiązanie zapewnia trwałą, stabilną i równomierną warstwę ochronną, podnosząc odporność eksploatacyjną elementów grzewczych.

możliwość współpracy komercyjnej

Technologia ma potencjał do wdrożenia w praktyce, jednak przed komercyjnym zastosowaniem wymaga dalszego skalowania oraz dopracowania pod kątem procesów produkcyjnych. Ewentualna współpraca mogłaby obejmować stopniową weryfikację działania rozwiązania w warunkach operacyjnych.

zespół

Alicja Stankiewicz
Monika Sowińska

zakres akceleracji

Współpraca w ramach programu obejmowała rozwój technologii zaawansowanej ochrony antykorozyjnej wnętrza grzejników, opartej na nowoczesnej metalizacji bezprądowej. Akceleracja umożliwiła dopracowanie koncepcji, przygotowanie próbek, ocenę skuteczności oraz wybór najbardziej obiecującego rozwiązania do dalszego wdrożenia.

korzyści dla startupu

Akceleracja umożliwiła nam przełożenie eksperckiej wiedzy na rozwiązanie odpowiadające konkretnemu wyzwaniu zgłoszonemu przez OT. Samodzielnie przeprowadziliśmy pełen cykl testów i walidacji, wzmacniając pozycję technologiczną firmy. Udział w programie poszerzył nasze możliwości dalszego rozwoju i budowania wartości technologii.

rezultaty akceleracji

W trakcie akceleracji zweryfikowano trzy koncepcje ochrony antykorozyjnej i wybrano najbardziej skuteczną technologię opartą na metalizacji bezprądowej. Przeprowadzono także pełny proces osadzania powłok w siedzibie OT, który zakończył się sukcesem, potwierdzając gotowość rozwiązania do dalszego rozwoju.

korzyści dla OT

Odbiorca technologii uzyskał rzetelną ocenę trzech koncepcji ochrony antykorozyjnej wraz z wyborem rozwiązania o najwyższym potencjale. Otrzymał sprawdzone w praktyce próbki oraz możliwość weryfikacji procesu w swoich warunkach, co ułatwia dalsze decyzje technologiczne i planowanie ewentualnych etapów wdrożenia.



FrenDesk



rozwiązanie

FrenDesk to narzędzie, które kończy z bałaganem w dokumentach i telefonach w firmach serwisowych. Pomagamy branżom takim jak serwis wind (UDT) czy aut elektrycznych (EV) przejść na cyfrowy model pracy. Technicy korzystają z prostej aplikacji mobilnej działającej bez internetu, a system sam pilnuje dokumentacji i terminów badań. Łączymy łatwość obsługi z zaawansowaną analityką, dzięki czemu szefowie widzą rentowność i wydajność każdego pracownika w czasie rzeczywistym.

możliwość współpracy komercyjnej

Tak, system jest gotowy do pracy i już przynosi zyski. Po sukcesie pilotażu, klient zdecydował się na stałą współpracę – obecnie finalizujemy umowę na kontynuację współpracy. Nasze rozwiązanie można łatwo przenieść do innych branż technicznych, jak serwis maszyn czy ładowarek EV. Nowy partner może zacząć pracę już w 4–6 tygodni, korzystając z gotowych schematów i modeli integracji, które wypracowaliśmy podczas akceleracji.

zespół

Bartłomiej Kłak | CEO

Kamil Głuszak | CTO

zakres akceleracji

Wspólnie z firmą Lift Service S.A. cyfrowo zmieniliśmy sposób serwisowania ponad 4000 wind. Skupiliśmy się na tym, by przeglądy i naprawy odbywały się szybciej i bez błędów. Wdrożyliśmy moduły do obsługi awarii oraz automatyczne wyliczanie zużycia maszyn (resurs). Połączyliśmy FrenDesk z systemami, których klient już używał (Comarch ERP XL), dzięki czemu dane o ofertach, fakturach i częściach płyną teraz automatycznie między działami, bez ręcznego przepisywania danych.

korzyści dla startupu

Udowodniliśmy, że FrenDesk radzi sobie w dużej skali u lidera rynku. W programie stworzyliśmy konkretne funkcje pod specyfikę branży: automatyczne alerty o badaniach UDT, cyfrowe protokoły i wyliczanie resursu maszyn. Pokazaliśmy też, że system świetnie łączy się z największymi systemami dla firm (ERP). Zyskaliśmy mocny przykład sukcesu i zaufanie, które pozwala nam teraz oferować pomoc największym firmom serwisowym, gwarantując im nowoczesną obsługę i stabilny rozwój.

Zespół FrenDesk to eksperci, którzy znają serwis od podszewki. Bartłomiej Kłak (CEO) od 8 lat usprawnia procesy w firmach technicznych i wdraża systemy serwisowe. Kamil Głuszak (CTO) to specjalista z 10-letnim stażem w budowaniu skalowalnych systemów IT. Nie tylko dostarczamy oprogramowanie, ale wiemy, jak realnie pomóc pracownikom w terenie. Naszą misją jest koniec z chaosem w operacjach. Sukces w Unicorn Hub to najlepszy dowód na to, że potrafimy to robić skutecznie.

rezultaty akceleracji

Ograniczyliśmy papierowy obieg dokumentów. Teraz każda winda ma swoją cyfrową historię, a system sam dba o 100% szczelności terminów badań UDT. Stworzyliśmy mechanizm, który automatycznie przygotowuje oferty na naprawy na podstawie raportu, który serwisant wypełnia u klienta. Proces fakturowania, który wcześniej był manualny teraz dzieje się niemal natychmiast po zakończeniu pracy. Dane o stanie urządzeń są zawsze aktualne i dostępne.

korzyści dla OT

Partner zyskał pełną kontrolę nad kosztami i pewność, że żadne badanie windy nie zostanie przegapione. Czas od naprawy do wystawienia faktury znacząco się skrócił. Technicy odzyskali ok. 20% czasu, który wcześniej marnowali na papierkową robotę. Zarząd widzi teraz wszystko w jednym miejscu i może podejmować lepsze decyzje biznesowe. Dodatkowo klienci partnera są lepiej informowani o statusie prac dzięki automatycznym powiadomieniom e-mail.



rozwiązanie

Inteligentny system analityczny wspierający zarządzanie gospodarką wodną w przemyśle. Rozwiązanie wykorzystuje sztuczną inteligencję do analizy danych procesowych w czasie zbliżonym do rzeczywistego, identyfikacji nieefektywności oraz prognozowania zużycia wody. System pomaga zakładom przemysłowym ograniczać straty, optymalizować procesy i podejmować lepsze decyzje operacyjne.

możliwość współpracy komercyjnej

Tak. Rozwiązanie zostało wdrożone w środowisku produkcyjnym partnera przemysłowego Grupa Azoty i może być wykorzystywane do bieżącej analizy danych procesowych oraz wsparcia zarządzania gospodarką wodną w zakładzie. System umożliwia identyfikację nieefektywności, monitorowanie zużycia oraz rekomendowanie działań optymalizacyjnych. Planowane jest dalsze utrzymanie i rozwój rozwiązania w ramach współpracy komercyjnej.

zespół

Klaudia Briss | liderka projektu i koordynatorka współpracy z partnerem przemysłowym

Marek Brzezowski | specjalista instalacji wodnych i techniczny PM, wieloletni praktyk inwestycji infrastrukturalnych, łączący wiedzę technologiczną z wykorzystaniem narzędzi AI. Twórca metody optymalizacji procesów budowlanych z wykorzystaniem modeli LLM „Kuźnia Procesów”.

Zespół programistyczny Qarbon IT:

Damian Długoszewski | **Konrad Odo**

Mariusz Mazurek | SCADA

Łukasz Ławniczak | UX

zakres akceleracji

W ramach akceleracji realizowanej z partnerem przemysłowym Grupa Azoty prowadzono prace nad opracowaniem i walidacją rozwiązania wspierającego zarządzanie gospodarką wodną w zakładzie produkcyjnym. Zakres współpracy obejmował analizę danych procesowych, dopasowanie algorytmów analitycznych do specyfiki instalacji oraz testowanie funkcjonalności systemu w warunkach zbliżonych do rzeczywistych.

korzyści dla startupu

Udział w akceleracji umożliwił rozwój i przetestowanie rozwiązania w rzeczywistym środowisku przemysłowym we współpracy z partnerem technologicznym Grupa Azoty. Startup zyskał możliwość walidacji technologii na danych operacyjnych, dopracowania funkcjonalności systemu oraz zdobycia cennego doświadczenia we współpracy z dużym przedsiębiorstwem przemysłowym, co zwiększa potencjał dalszej komercjalizacji rozwiązania.

rezultaty akceleracji

W trakcie akceleracji opracowano i wdrożono system analityczny wspierający zarządzanie gospodarką wodną w zakładzie partnera przemysłowego Grupa Azoty. Rozwiązanie zostało przetestowane w środowisku produkcyjnym, co umożliwiło weryfikację jego funkcjonalności oraz dopasowanie do rzeczywistych procesów operacyjnych. Obecnie prowadzone są działania zmierzające do dalszego utrzymania i rozwoju systemu.

korzyści dla OT

Dzięki współpracy partner przemysłowy Grupa Azoty uzyskał narzędzie wspierające bilansowanie i analizę przepływów wody w zakładzie produkcyjnym. System umożliwia integrację i analizę danych procesowych z różnych instalacji, wspiera identyfikację nieefektywności oraz poprawia przejrzystość gospodarki wodnej. Rozwiązanie ułatwia monitorowanie zużycia i wspiera podejmowanie decyzji operacyjnych.



rozwiązanie

Opracowanie systemu kontroli jakości przekładni kątowych, umożliwiającego automatyczną ocenę stanu technicznego produktu końcowego oraz wykrywanie niezgodności produkcyjnych z wykorzystaniem metod uczenia maszynowego.

możliwość współpracy komercyjnej

Tak, rozwiązanie może zostać wdrożone w środowisku produkcyjnym odbiorcy jako system wspierający kontrolę jakości i predykcję niezgodności. Zakres obejmuje integrację z istniejącą infrastrukturą IT/OT oraz analizę danych procesowych w czasie rzeczywistym.

zespół

Jakub Rzczkowski
Paweł Maciąg

Jakub Rzczkowski to specjalista w zakresie diagnostyki maszyn oraz tworzenia przemysłowych modeli AI. Projektuje inteligentne systemy pomiarowe wspierające procesy utrzymania ruchu i kontroli jakości, integrując algorytmy sztucznych sieci neuronowych z technologiami IoT oraz Edge Computing. Paweł Maciąg jest specjalistą w zakresie automatyzacji procesów przemysłowych oraz wdrażania zaawansowanych systemów IT w środowiskach produkcyjnych. Skupia się na optymalizacji operacyjnej, cyfryzacji procesów i realizacji projektów inwestycyjnych typu green field i brown field, wspierając transformację technologiczną w różnych branżach.

zakres akceleracji

W ramach akceleracji rozwijaliśmy koncepcję systemu, walidowaliśmy model analityczny oraz doprecyzowaliśmy architekturę rozwiązania. Współpraca obejmowała testy na danych rzeczywistych, ocenę potencjału wdrożeniowego, dopasowanie do środowiska produkcyjnego oraz przygotowanie modelu komercjalizacji technologii.

korzyści dla startupu

Startup uzyskał dostęp do rzeczywistych danych produkcyjnych, możliwość przetestowania rozwiązania w warunkach przemysłowych oraz walidacji modelu biznesowego. Program umożliwił doprecyzowanie architektury systemu, przygotowanie do wdrożenia pilotażowego oraz nawiązanie relacji z partnerem technologicznym.

rezultaty akceleracji

Opracowano i przetestowano prototyp systemu, potwierdzając skuteczność algorytmów w wykrywaniu odchyłeń jakościowych. Zweryfikowano założenia techniczne, określono wymagania integracyjne oraz przygotowano pilotażowe wdrożenie w warunkach przemysłowych.

korzyści dla OT

Odbiorca technologii uzyskał dostęp do innowacyjnego narzędzia zwiększającego skuteczność kontroli jakości i wczesne wykrywanie niezgodności. Rozwiązanie wspiera redukcję kosztów braków i reklamacji, poprawę stabilności procesu oraz rozwój kompetencji w zakresie analizy danych i zastosowań uczenia maszynowego w produkcji.



rozwiązanie

VET CELL TECH Sp. z o.o. wdraża innowacyjne preparaty weterynaryjne oparte na kompleksie białkowo-lipidowym (sekretomie). Nasze flagowe produkty – żel na zapalenie dziąseł u kotów oraz emulsja na atopowe zapalenie skóry u psów – łączą skuteczność potwierdzoną testami z wysokim profilem bezpieczeństwa i łatwością stosowania.

możliwość współpracy komercyjnej

Technologia jest gotowa do wdrożenia. Zakres obejmuje:

1. Optymalizację adhezji żelu stomatologicznego.
2. Rozszerzenie badań terenowych na większej populacji dla walidacji skuteczności.
3. Budowę konsorcjum dla nowych wskazań, w tym schorzeń stawów. Model zakłada przejście do skali przemysłowej i optymalizację logistyki.

zespół

Zespół VET CELL TECH tworzą uznani naukowcy i managerowie. Razem łączą naukę z biznesem biotechnologicznym:

prof. dr hab. Marcin Majka | Prezes Zarządu | ekspert biologii komórkowej z doświadczeniem w USA

Piotr Szelewski | dermatolog i badacz UJ | specjalista medycyny translacyjnej

Marcin Liwoch | ekspert operacyjny i planowania strategicznego

Konrad Szczukiewicz | doświadczenie w zarządzaniu w pharma (USA, Europa)

zakres akceleracji

W ramach akceleracji zrealizowano pełen cykl tj. produkcję innowacyjnej substancji (sekretomu) w bioreaktorach, opracowanie formułacji żelu i emulsji (we współpracy z wyspecjalizowanym podmiotem) oraz walidację kliniczną na zwierzętach. Badania pilotażowe w stomatologii kotów i dermatologii psów potwierdziły skuteczność terapeutyczną przy pełnym bezpieczeństwie metabolicznym. Opracowano model dalszej współpracy z Odbiorcą Technologii w celu wyboru optymalnej drogi komercjalizacji i wdrożenia.

korzyści dla startupu

Startup uzyskał walidację technologii sekretomu w środowisku rzeczywistym. Potwierdzono wysoką skuteczność kliniczną oraz pełne bezpieczeństwo metaboliczne preparatów. Opracowano dwie rynkowe formułacje oraz zoptymalizowano proces produkcji w bioreaktorach. Program umożliwił przejście z fazy laboratoryjnej do gotowości wdrożeniowej, otwierając drogę do komercjalizacji i nowych wskazań.

rezultaty akceleracji

Zwalidowano technologię sekretomu w warunkach klinicznych. Osiągnięto istotną statystycznie poprawę w leczeniu dziąseł oraz wygaszenie infekcji w przypadku klinicznym psa. Badania potwierdziły pełne bezpieczeństwo narządowe. Wytworzono stabilną partię substancji i dwie formułacje rynkowe. Opracowano model skalowania produkcji oraz rozszerzenia wskazań o stawy

korzyści dla OT

Partner zyskał dostęp do zweryfikowanej biotechnologii o wysokim potencjale rynkowym. Potwierdzona bierność metaboliczna preparatów minimalizuje ryzyko wdrożeniowe. Wykazana skuteczność i bezpieczeństwo stanowi gotową podstawę do wprowadzenia produktów. Partner otrzymał również strategię ekspansji na rynek ortopedyczny.



rozwiązanie

Animalhotels to globalna aplikacja łącząca właścicieli zwierząt z zaufanymi petsitterami oraz hotelami dla zwierząt. Celem jest stworzenie największej na świecie bazy opiekunów dla zwierząt. Zapewnia szybki i wygodny dostęp do personalizowanej opieki dla psów, kotów, gryzoni i innych pupili podczas wyjazdów oraz codziennych obowiązków. System automatycznie wysyła zapytania do najlepiej dopasowanych opiekunów, którzy po ich otrzymaniu sami zgłaszają gotowość do opieki. Aplikacja jest dostępna w ponad 150 krajach.

możliwość współpracy komercyjnej

Produkt został wdrożony na rynku portugalskim i jest gotowy do komercyjnego skalowania. Aplikacja odnotowała pierwsze wyszukiwania opieki, próby realizacji płatności oraz ponad 4 000 rejestracji użytkowników, co potwierdziło zainteresowanie usługą i skuteczność modelu pozyskiwania użytkowników.

zespół

Łukasz Klab | Founder and Chief Executive Officer
Marcin Osiński | Co-Founder and Chief Operating Officer
Damian Sakwiński | Chief Technology Officer
Maja Krauze | Chief Marketing Officer
Natalia Gielec | Office Manager

Weronika Kozłowska | Customer Experience Specialist
Maja Wilczek | Social Media Specialist
Kamila Zdzenicka | Product Designer
Paweł Szczepankiewicz | Front-end Developer
Kacper Lechicki | Front-end Developer

zakres akceleracji

Akceleracja koncentrowała się na internacjonalizacji Animalhotels i przygotowaniu wejścia aplikacji na rynek portugalski. Obejmowała analizę prawną i regulacyjną ekspansji, weryfikację tłumaczeń aplikacji oraz strony internetowej, opracowanie strategii SEO i optymalizację serwisu, realizację płatnych działań marketingowych, udział w Web Summit w Lizbonie w celu promocji aplikacji oraz walidację produktu z pierwszymi użytkownikami.

korzyści dla startupu

Startup zdobył praktyczną wiedzę w zakresie ekspansji zagranicznej oraz przygotował produkt do wejścia na rynek portugalski. Udział w akceleracji przyczynił się do rozwoju działań marketingowych i SEO, co przełożyło się na pozyskanie tysięcy nowych użytkowników. Realizacja programu pozwoliła potwierdzić rynkowe zainteresowanie usługą na nowym rynku oraz zwiększyć rozpoznawalność marki.

rezultaty akceleracji

Przetłumaczono aplikację oraz stronę internetową na język portugalski, dostosowując treści do lokalnego rynku. Uruchomiono działania SEO zwiększające widoczność strony internetowej w wynikach wyszukiwania oraz kampanie Google Ads i Meta Ads, które umożliwiły przeprowadzenie testów rynkowych w Portugalii. Pozyskano pierwszych użytkowników, osiągając ponad 4 000 rejestracji, przy jednoczesnej optymalizacji i stopniowym obniżaniu kosztu pozyskania użytkownika.

korzyści dla partnerów

Na rynku portugalskim pozyskano ponad 4 000 zarejestrowanych użytkowników, w tym opiekunów zwierząt, dzięki czemu lokalni właściciele mogą korzystać z ich usług poprzez działającą i zwalidowaną aplikację marketplace. Partnerzy programu zdobyli dane rynkowe oraz praktyczne wnioski dotyczące skalowania modelu marketplace w branży pet care.



Solar AI



rozwiązanie

EasySolar AI to narzędzie wykorzystujące sztuczną inteligencję do automatyzacji sprzedaży instalacji fotowoltaicznych. System analizuje dach na podstawie zdjęć satelitarnych, dobiera optymalną instalację PV i generuje gotową ofertę online w kilka minut. Rozwiązanie eliminuje potrzebę wizyty handlowca, obniża koszty sprzedaży i umożliwia firmom instalatorskim prowadzenie w pełni cyfrowej sprzedaży fotowoltaiki.

zakres akceleracji

Akceleracja w Unicorn Hub Go Global Booster koncentrowała się na przygotowaniu naszego produktu do wejścia na rynek hiszpański. W ramach programu przeprowadziliśmy analizę rynku i konkurencji, zweryfikowaliśmy product-market fit poprzez rozmowy z potencjalnymi partnerami oraz przygotowaliśmy i przetestowaliśmy kanały sprzedaży. Na tej podstawie opracowaliśmy strategię wejścia na rynek oraz model skalowania sprzedaży na rynku hiszpańskim.

korzyści dla startupu

Akceleracja pozwoliła nam zweryfikować potencjał rynku hiszpańskiego w oparciu o realne dane sprzedażowe oraz potwierdzić potrzebę rynku w zakresie rozwiązań AI automatyzujących sprzedaż fotowoltaiki. Pozyskaliśmy pierwszych klientów zagranicznych, sprawdziliśmy skuteczność kanałów sprzedaży oraz opracowaliśmy strategię skalowania sprzedaży w Hiszpanii. Dzięki temu firma zdobyła międzynarodową trakcję i przygotowała się do dalszej ekspansji oraz rundy inwestycyjnej.

rezultaty akceleracji

W ramach akceleracji zweryfikowaliśmy potencjał rynku hiszpańskiego i potwierdziliśmy product-market fit. Testowa kampania Google Ads (budżet 30 tys. zł) wygenerowała 104 użytkowników testujących i 31 płacących klientów z Hiszpanii, osiągając konwersję 29,8% oraz ROI 139,9%. Pozyskaliśmy ponad 100 klientów i ponad 30 firm zostało naszymi klientami, co potwierdziło skalowalność modelu sprzedaży i potencjał dalszej ekspansji.

zespół

Zespół EasySolar AI tworzą specjaliści z obszaru OZE i nowych technologii.

Marcin Dolata | CEO | inżynier fotowoltaiki z ponad 10-letnim doświadczeniem w budowie rozwiązań IT dla rynku fotowoltaiki

Natalia Łapot | inżynier fotowoltaiki | wspiera klientów i rozwija relacje z partnerami

Kacper Książek | AI/backend engineer specjalizujący się w przetwarzaniu obrazu

Kamil Ciekalski | Senior frontend developer dbający o najwyższą jakość doświadczeń użytkownika.

Mikołaj Żarnawski | DevOps engineer dbający o infrastrukturę i bezpieczeństwo.



Turbodash



rozwiązanie

Turbodash to marketplace finansowania e-commerce dla kapitału wzrostu. Platforma agreguje oferty ponad 50 pożyczkodawców, umożliwiając markom MŚP (przychody 0,5–10 mln USD) błyskawiczne porównanie i pozyskanie finansowania (Revenue-Based Financing, linie kredytowe, finansowanie zapasów) w czasie krótszym niż 24h.

możliwość współpracy komercyjnej

Tak, produkt jest gotowy do pełnego wdrożenia komercyjnego. Odbiorcy technologii (agencje marketplace, dostawcy SaaS, firmy księgowo i logistyczne) mogą integrować Turbodash w modelu Embedded Finance (iframe/API) lub referralowym. Pozwala to partnerom oferować finansowanie bezpośrednio we własnych dashboardach, wspierając budżety reklamowe (PPC) i zakupy towaru (Inventory) swoich klientów przy jednoczesnym generowaniu prowizji do 25%.

zespół

Błażej Błaszczyk | CEO & Founder

Tomasz Kowcun | COO & CMO

zakres akceleracji

Współpraca w ramach modułu GoGlobal skupiła się na przygotowaniu Turbodash do międzynarodowej ekspansji na rynki UK, Niemiec, Francji i USA. Zakres prac objął opracowanie strategii wejścia na rynki (Go-to-Market), przeprowadzenie badań rynkowych, analizę konkurencji oraz walidację modeli współpracy z partnerami zagranicznymi. Kluczowym elementem było stworzenie kompletu materiałów handlowych i prawnych dla partnerów strategicznych.

korzyści dla startupu

Firma zyskała strukturę skalowania: od strategii pozycjonowania na 4 rynkach, po system pozyskiwania leadów przez kanały partnerskie. Akceleracja dostarczyła niezbędne narzędzia sprzedażowe (prezentacje, kalkulator ROI, wideo) i prawne, co zredukowało barierę wejścia na rynki zagraniczne. Walidacja z partnerami takimi jak ZonGuru potwierdziła wysoką jakość leadów i akceptowalność modelu biznesowego.

Zespół Turbodash tworzą doświadczeni liderzy z obszaru e-commerce i marketingu: Błażej Błaszczyk (CEO & Founder): posiada ponad 15-letnie doświadczenie w e-commerce; twórca Minimal Brands (€1M+ przychodu w 2 lata). Odpowiada za strategię i partnerstwa. Tomasz Kowcun (COO & CMO): ekspert z ponad 15-letnim stażem w marketingu, były Head of Marketing w Fakturowni. Skupia się na operacjach i rozwoju biznesu.

rezultaty akceleracji

Zrealizowano pełną ścieżkę walidacji rynkowej: zidentyfikowano 250+ potencjalnych partnerów i pomyślnie przeprowadzono testy z liderami branży (ZonGuru, SellerVue, Voltage), generując pierwsze kwalifikowane leady. Opracowano gotowe do wdrożenia modele integracji (embedded iframe, referral) oraz komplet dokumentacji prawnej (Affiliation Agreement). Program pozwolił na precyzyjne określenie KPI sukcesu i harmonogramu ekspansji na lata 2025–2026.

korzyści dla partnerów

Partnerzy zyskują nowe, pasywne źródło przychodów (prowizja do 25% od zysków Turbodash) bez ryzyka i nakładów technicznych. Współpraca zwiększa retencję i LTV ich klientów (nawet o 40%), rozwiązując ich główną barierę wzrostu – brak kapitału. Partnerzy pozycjonują się jako strategiczni doradcy (CFO advisory), oferując dostęp do unikalnego marketplace z kilkudziesięcioma pożyczkodawcami.



Unicorn Hub

Startup Booster

*„Unicorn Hub Startup Booster” nr projektu FENG.02.28-IP.02-0013/23,
jest współfinansowany ze środków Funduszy Europejskich dla Nowoczesnej Gospodarki
w ramach Priorytetu Środowisko sprzyjające innowacjom,
Działanie FENG.2.28 Startup Booster Poland*



Fundusze Europejskie
dla Polski Wschodniej



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



 **PARP**
Grupa PFR