



Unicorn Hub
Innovation Lab

Informator o startupach

Runda II



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



PARP
Grupa PFR



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



PARP
Grupa PFR



FUNDACJA
AKADEMII
WSEI



Startup Academy



Akademia WSEI



Unicorn Hub
Innovation Lab



Invention
Ideas for Growth



StartSmart
Central & Eastern Europe

inno
VENTURE



Kolejność startupów

- | | | | |
|-----------|-----------------|-----------|--------------|
| 1 | 3OF100 | 11 | KNOWLEE |
| 2 | BEATME | 12 | PAPERQC |
| 3 | BILDOX | 13 | PARKSIGHT |
| 4 | CLICK&GROW | 14 | PSYCORE |
| 5 | CORVI | 15 | RATE PRO |
| 6 | DZIELIMYSIE.TU | 16 | VALL GALLERY |
| 7 | FASTMIC | 17 | VIBESHOT |
| 8 | FIRMA NA MINUTY | 18 | WELLBRI |
| 9 | HITSCORE | 19 | ZAFLORUJ |
| 10 | INDUSTRYALL | 20 | ZOOVI |

3 of 100

3 of 100

kontakt



+48 602 108 880



kacper.holdys@yellowbrickroad.pl

Największa wartość procesu mentoringu to...

...wprowadzenie dyscypliny i struktury do procesu budowania propozycji wartości i kanałów dotarcia, doświadczenie mentorów, które otwiera nowe perspektywy i pozwala pójść "na skróty".

rozwiązanie

W świecie, w którym rekruterzy toną w tysiącach profili, **3 of 100** pomaga firmom znaleźć tych kilku kandydatów, którzy naprawdę pasują do ich kultury i zespołu.

System wykorzystuje **AI reasoning** – zaawansowane rozumowanie sztucznej inteligencji – by analizować profile, rozumieć kontekst doświadczenia i **wyłaniać najlepszych kandydatów szybciej, trafniej i autentyczniej.**

Do 2028 roku, według Gartnera, aż 25% aplikacji o pracę będzie fałszywych. MVP 3 of 100 już dziś rozwiązuje ten problem, **wykrywając fałszywe profile kandydatów.**

klient

Firmy technologiczne, software house'y i startupy zatrudniające specjalistów IT w USA, Europie i Wielkiej Brytanii, których konkurencyjność bezpośrednio zależy od jakości zatrudnionego talentu.

zespół



Kacper Hołdys
CEO



Szymon Majtas
CTO

przewagi konkurencyjne

- AI reasoning zamiast słów kluczowych – system rozumie kontekst doświadczeń, a nie tylko dopasowuje frazy.
- Wykrywanie fałszywych profili – unikalny moduł bezpieczeństwa kandydatów, którego nie oferują klasyczne ATS-y.
- Crowdsourced learning – model uczy się w oparciu o dane z wielu źródeł, stale podnosząc trafność dopasowań.
- Doświadczenie założycieli – 18+ lat w rekrutacji technologicznej oraz praktyczne doświadczenie w budowie systemów AI klasy enterprise.
- B2B SaaS skalowalny globalnie – niski koszt wdrożenia, wysoka wartość predykcyjna i szybki zwrot z inwestycji w HR.

plany/potrzeby

Aktualnie zespół przygotowuje wdrożenie MVP (moduł detekcji fałszywych profili) i rozpoczyna testy z wczesnymi użytkownikami.

Następne kroki obejmują:

- poszukiwanie finansowania pre-seed w wysokości 250 000 USD,
- dalszy rozwój algorytmu dopasowania (fit reasoning),
- budowę pełnej wersji SaaS z interfejsem dla zespołów rekrutacyjnych,

Zredukowanie liczby błędnych rekrutacji o 10% w branży IT przekłada się na oszczędność 30 miliardów dolarów rocznie dla rynku.



+48 609 178 827



karol.biczkowski@gmail.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

...możliwość zweryfikowania modelu biznesowego z różnych perspektyw (B2B/B2C), dopracowanie propozycji wartości i segmentacji klientów na podstawie realnych danych oraz uporządkowanie ścieżki wdrożenia technologicznego i inwestycyjnego. Dzięki mentoringowi BEATME przeszło od koncepcji technologicznej do modelu gotowego na pilotaż i rozmowy z inwestorami.

zespół



Karol Biczkowski
Founder & CEO



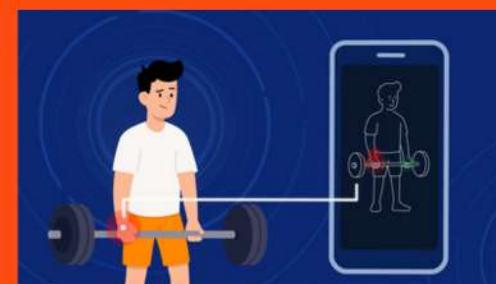
Mateusz Mazur
Embedded
developer



Patryk Gawroński
Embedded &
Web developer

rozwiązanie

BEATME (Body Enhanced Action Training – Motion Enabled) to **system inteligentnych czujników IMU** (Inertial Measurement Units), które **analizują ruch użytkownika w czasie rzeczywistym**. Rozwiązanie łączy elektronikę ubieralną, algorytmy AI oraz aplikację mobilno-webową, aby wspierać naukę tańca, sztuk walki i rehabilitacji poprzez precyzyjny feedback ruchowy, korekcję techniki i spersonalizowany trening. Platforma umożliwia monitorowanie postępów, porównanie z wzorcami ruchu oraz zdalną współpracę z instruktorami lub fizjoterapeutami.



MVP

przewagi konkurencyjne

- Rozwiązanie mobilne bez kamer – działa w domu i poza salą
- Dokładność biomechaniczna dzięki IMU i AI, nie tylko video-analiza
- Możliwość personalizacji pod różne dyscypliny ruchu
- Wsparcie dla trybu solo, online i hybrydowego z instruktorem
- Niższy koszt wejścia niż systemy motion capture / VR
- Dane i postępy dostępne dla użytkownika i trenera/fizjoterapeuty

klient

Na podstawie ankiet i rozmów wyróżniamy trzy główne segmenty:

B2C – Osoby uczące się tańca i sztuk walki, osoby trenujące amatorsko lub półprofesjonalnie, chcące szybciej robić postępy i trenować także poza salą.

B2B – Szkoły tańca i sztuk walki, narzędzie do treningu hybrydowego, utrzymania klientów, monitorowania postępów.

B2B – Fizjoterapeuci / rehabilitacja ruchowa, wsparcie terapii domowej, stały monitoring i analiza poprawności ćwiczeń.



plany/potrzeby

Aktualny etap:

- Elektronika prototypowa + oprogramowanie czujników
- Skonfigurowane środowisko developmentu, wraz z początkową fazą oprogramowania

Potrzeby:

- finansowanie na hardware, AI i certyfikację
- wsparcie przy wejściu na rynek i skalowanie

Największa wartość procesu mentoringu to...

...doprecyzowanie modelu biznesowego i weryfikacja kluczowych założeń w oparciu o doświadczenie praktyków. Dzięki wsparciu mentorów mogliśmy spojrzeć na projekt z szerszej perspektywy i wyznaczyć realistyczną ścieżkę rozwoju Bildor.

rozwiązanie

Bildor to platforma escrow dla budownictwa B2C (domy jednorodzinne, ogrody, remonty, wykończenia), która zabezpiecza rozliczenia między inwestorem a wykonawcą. Inwestorzy obawiają się nieterminowej realizacji, złej jakości prac i utraty pieniędzy, a wykonawcy – braku pewnej i terminowej zapłaty. W naszym rozwiązaniu środki trafiają na bezpieczny depozyt, są automatycznie wypłacane po odbiorze zlecenia, z możliwością zgłoszenia uwag i arbitrażu ekspertów.

klient

Inwestor indywidualny – właściciel domu jednorodzinnego lub mieszkania, zlecający budowę, remont czy wykończenie, dla którego kluczowe jest bezpieczeństwo finansowe, terminowość i jakość prac.

Wykonawca – mała lub średnia firma budowlana, remontowa, wykończeniowa, ogrodnicza, dla której istotna jest szybkość i gwarantowana zapłata bez ryzyka opóźnień.

przewagi konkurencyjne

Innowacyjna platforma integrująca: depozyt escrow, cyfrową umowę, harmonogram budowy i rozliczeń, gwarancję terminu realizacji i zapłaty oraz arbitraż ekspercki, a w szczególności:

- Unikalne połączenie fintechu i budownictwa – rozwiązanie dopasowane do realiów rynku budowlanego, którego nie oferują obecne platformy ogłoszeniowe.
- Bezpieczne rozliczenia z depozytem escrow – środki klienta trafiają do banku i są wypłacane dopiero po zakończeniu prac. Na rynku wciąż dominuje system zaliczek „na słowo”.
- Automatyzacja procesu – od umowy po wypłatę i arbitraż, wszystko w jednym miejscu. Inne platformy kończą na pośrednictwie kontaktu.

- Szybki arbitraż ekspercki online – spory rozwiązywane bez sądu w kilka dni, gdy konkurencja nie oferuje żadnego realnego wsparcia.
- Cyfrowa umowa i aneksowanie online – proste, przejrzyste i bez papierów. Tego wciąż brakuje w branży budowlanej.
- Proste w obsłudze – intuicyjny system. Na rynku brakuje rozwiązań, które łączą bezpieczeństwo finansowe z taką łatwością użycia.
- Działa w B2C – tam, gdzie brak narzędzi do zabezpieczenia płatności.

Naszym celem jest przeniesienie tej branży w XXI wiek – wprowadzając standard cyfrowych rozliczeń, zaufania i odpowiedzialności, które do tej pory były domeną sektora finansowego, a nie budowlanego.

plany/potrzeby

Naszym celem jest budowa MVP, integracja z systemami płatności i bankowym escrow oraz rozpoczęcie pierwszych bezpiecznych transakcji na rynku budowlanym. Potrzebujemy finansowania oraz partnerów technologicznych, biznesowych i bankowych, aby zbudować MVP, zintegrować system depozytów bankowych (escrow) i uruchomić pierwsze transakcje na rynku.

zespół



Aneta Jarocka
Founder |
Inżynier architekt
krajobrazu



Tomasz Perek
Technologia i
Bezpieczeństwo
platformy



Andrzej Indyka
Project manager |
Reklama, web design



Click&Grow.pl

kontakt



+48 668 107 727



biuro@clickandgrow.pl

Największa wartość procesu mentoringu to...

...zdecydowanie rozbudowanie sieci kontaktów, poznanie wyjątkowych i ambitnych ludzi, którzy pomagają zweryfikować, ale i zmieniać koncepcje biznesowe. Przychodząc do programu mieliśmy rozwiązanie zupełnie inne, niż te z którym wychodzimy. Według nas zdecydowanie zmiany wyszły na lepsze, a my wychodząc z pomysłu już wykonujemy pierwsze realizacje z klientami, co byłoby niemożliwe bez wspaniałych ludzi, chętnych do pomocy i całej infrastruktury programu.

przewagi konkurencyjne

- Ekspresowe działanie: autorski formularz Grow.DNA analizuje potrzeby marki w kilkadziesiąt sekund i pozwala przygotować plan działania w tym samym dniu.
- Szybka personalizacja: pierwsze dopasowane treści (rolki, posty) dostarczamy już w ciągu 24 godzin od wypełnienia formularza.
- Automatyzacja i raportowanie: klient otrzymuje stałe raporty z wyników działań bez ręcznej analizy, a publikacje mogą działać półautomatycznie.
- Dobra cena i elastyczność: rozwiązanie nawet kilkukrotnie tańsze od agencji marketingowych, bez długich umów i ukrytych kosztów.
- Połączenie AI i ludzkiej kreatywności: treści są tworzone automatycznie, ale zawsze przechodzą przez "ludzkie oko" — dzięki temu wyglądają naturalnie i trendowo.

rozwiązanie

A gdyby Twoje social media potrafiły same się rozwijać?

Click&Grow.pl to rozwiązanie, które automatyzuje tworzenie i publikowanie contentu — od krótkich rolek po całe kampanie marketingowe. Dzięki naszym inteligentnym szablonom i raportom AI firmy mogą utrzymywać regularną, kreatywną obecność w sieci bez tracenia czasu i budżetu. Tworzymy treści dopasowane do trendów i pomagamy markom rosnać w ekspresowym tempie. A jeśli potrzebujesz strony www lub prostych automatyzacji — też się tym zajmujemy, ale to tylko dodatek do tego, co robimy najlepiej: **CONTENT, KTÓRY DZIAŁA SAM.**

klient

Nasi klienci to przede wszystkim małe i mikroprzedsiębiorstwa, które chcą być widoczne w sieci, ale nie mają czasu ani zasobów, by codziennie zajmować się contentem. Wspieramy też firmy działające w modelu franczyzowym lub posiadające wiele oddziałów, które potrzebują spójnej, ale jednocześnie indywidualnej komunikacji w mediach społecznościowych dla każdego ośrodka. Dzięki naszym rozwiązaniom mogą w prosty i przystępny sposób prowadzić lokalne profile, publikować rolki i raportować efekty – wszystko z jednego miejsca, w rozsądnej cenie. Naszym celem jest, by każdy biznes – niezależnie od skali – mógł rozwijać swój marketing z taką łatwością, jakby miał własny dział kreatywny.

plany/potrzeby

- Rozbudowa zespołu: szukamy nowych członków, którzy pomogą nam rozwijać i utrzymywać coraz bardziej zaawansowane sieci automatyzacyjne oraz integrację AI.
- Wsparcie marketingowe
- Skalowanie technologii
- Ekspansja rynkowa:

Potrzeby:

1. **Środki na własne kampanie marketingowe i rozbudowę zespołu** – chcemy zwiększyć rozpoznawalność marki Click&Grow.pl, prowadząc kampanie promujące nasze rozwiązania wśród firm MŚP oraz wzmocnić zespół o specjalistów od automatyzacji i kreatywnego contentu.
2. **Partnerstwa branżowe i wdrożenia** – poszukujemy partnerów, którzy pomogą nam skalować nasze rozwiązania w nowych sektorach, szczególnie wśród sieci franczyzowych i firm wielooddziałowych.



Corvi

kontakt



Największa wartość procesu mentoringu to...

...uporządkowanie priorytetów: jasne dla kogo, za co i dlaczego płaci. Dzięki temu szybciej dowozimy dowody wartości u klientów i efektywniej wykorzystujemy budżet.

zespół

Mały, zwrotny zespół prowadzony przez Jędrzeja Polaczka (produkt i technologia). Stawiamy na szybkie dowożenie i czytelne wyniki u klientów, bez „technicznego żargonu”.



Szymon Majtas
CTO



Kacper Hołdys
CEO

rozwiązanie

Corvi pomaga firmom szybciej sprawdzić „co działa” w oparciu o ich dane (bez kodowania i długich przygotowań) gdy chcą wprowadzić AI do swojej firmy.

W praktyce oznacza to mniej prób, krótszy czas do pierwszych wyników i realną oszczędność kosztów. Produkt uruchamiamy w chmurze, działa z popularnymi narzędziami i nie zamyka na jednego dostawcę.

przewagi konkurencyjne

Start „bez kodu”, więc niższa bariera wejścia. Krótszy czas do pierwszych efektów i mniejsze zużycie mocy obliczeniowej (czyli niższe koszty). Elastyczność — pasujemy do obecnych narzędzi klienta i nie wiążemy go z jedną platformą.

klient

Zespoły, które używają danych do podejmowania decyzji: działy analityczne i technologiczne w fintechu, medtechu czy e-commerce. W skrócie: firmy, które chcą szybciej zobaczyć sensowny wynik i wydać mniej na próby.

plany/potrzeby

Finalizujemy wersję MVP i uruchamiamy 3–5 pilotaży z mierzalnymi celami (czas do wyniku, liczba prób, zadowolenie zespołu). Po potwierdzeniu efektu przechodzimy na prosty abonament i skalujemy sprzedaż z partnerami chmurowymi. Szukamy partnerów do pilotaży oraz wsparcia w go-to-market.



DzielimySię.tu

kontakt



+48 570 606 002



wojtek.latos@interia.pl

Największa wartość procesu mentoringu to...

...networking z ludźmi zaangażowanymi w program UHIL, znaczący rozwój umiejętności miękkich (wypowiedź, wystąpienia)

zespół



Wojciech Latos
Lider zespołu |
Fullstack developer



Damian Turek
Fullstack developer



Przemysław Kamela
Backend developer

rozwiązanie

DzielimySię.tu to internetowa tablica ogłoszeń, która umożliwia mieszkańcom wymianę, oddawanie lub sprzedaż nieużywanych rzeczy – **bezpośrednio w obrębie ich osiedla lub dzielnicy**. Użytkownicy mogą w prosty sposób dodać ogłoszenie, a zainteresowani sąsiedzi zobaczą je w swojej okolicy i odbiorą przedmiot w kilka minut – **bez kurierów, bez pakowania, bez kosztów przesyłki**.

Platforma łączy zarówno osoby prywatne, jak i **lokalne punkty gastronomiczne czy sklepy**, które mogą wystawiać oferty przecen niesprzedanej żywności, ograniczając tym samym marnotrawstwo żywności.

przewagi konkurencyjne

- **Lokalność:** działamy w obrębie osiedla lub dzielnicy – ogłoszenia trafiają do osób w bezpośrednim sąsiedztwie, bez kurierów, bez dodatkowej logistyki
- **Budowanie relacji sąsiedzkich:** tworzenie mikrospołeczności, w których mieszkańcy zacieśniają więzi co według badań skutkuje zwiększeniem poczucia bezpieczeństwa

klient

B2C - mieszkańcy osiedli (rodziny z dziećmi, osoby samotne, studenci), którzy chcą oszczędzać pieniądze, czas i miejsce, a przy tym działać ekologicznie i lokalnie

B2B - lokalne sklepy spożywcze, piekarnie, punkty gastronomiczne poszukujące rozwiązanie na niesprzedane nadwyżki żywności ograniczając przy tym straty

plany/potrzeby

Rozwój MVP, testowe uruchomienie aplikacji



FastMic

Platforma Audio Eventów

FastMic

kontakt



+48 530 258 886



natalia.basiura1@gmail.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

...zrozumienie, że kluczową wartością nie jest sama technologia, lecz to, jak ułatwia komunikację między ludźmi. Mentoring pomógł nam przełożyć innowację na realne korzyści dla uczestników i organizatorów.

zespół



Natalia Basiura

Co-founder & CEO |
Partnerstwa, strategia,
rozwój, PR, finanse



Paweł Łoś

Co-founder & CTO |
Testy, software,
wdrażanie technologii

rozwiązanie

FastMic to aplikacja, która zamienia smartfony uczestników w mikrofony, umożliwiając interaktywną komunikację podczas konferencji, szkoleń i wydarzeń biznesowych.

System wykorzystuje **AI do transkrypcji, tłumaczeń i streszczania wypowiedzi w czasie rzeczywistym.**

Dzięki FastMic każdy głos zostaje usłyszany — bez kabli, kolejek i problemów technicznych.

Moduły aplikacji:

- Mikrofon – dzielenie się głosem w czasie rzeczywistym
- AI Tekst – automatyczna transkrypcja i tłumaczenia
- Głośnik – udostępnianie wypowiedzi przez system AV
- Podsumowanie – streszczenia AI i analiza zaangażowania

przewagi konkurencyjne

- Brak potrzeby użycia sprzętu mikrofonowego
- Pełna integracja z systemami AV
- Wbudowana **AI transkrypcja, tłumaczenia i streszczenia**
- Model **SaaS / licencyjny** dopasowany do klienta
- Oszczędność czasu i kosztów technicznych

klient

- Organizatorzy wydarzeń i konferencji
- Uczelnie i organizacje NGO
- Firmy eventowe i szkoleniowe

plany/potrzeby

XI 2025: MVP + testy

III 2026: Adaptacja + tryb AV Ready

V 2026: Model sprzedaży + test płatności

IX 2026: Launching + marketing precyzyjny

Aktualne potrzeby:

- Partnerzy technologiczni i organizatorzy do testów MVP
- Finansowanie na rozwój UX i marketing (~100 tys. zł)

Firma na minuty

Największa wartość procesu mentoringu to...

...uporządkowanie modelu biznesowego – przeanalizowaliśmy wszystkie założenia, wyłapaliśmy luki i ryzyka, a następnie przekształciliśmy te wnioski w konkretne decyzje i działania, które realnie przyspieszają rozwój firmy.

rozwiązanie

Firma na Minuty (FnM) to innowacyjna platforma, która umożliwia handel online bez zakładania firmy. Użytkownicy korzystają z osobowości prawnej FnM oraz zintegrowanego systemu all-in-one do sprzedaży, finansów, logistyki i marketingu. Platforma automatyzuje kluczowe procesy handlowe – kupno-sprzedaż towarów, księgowość, magazynowanie i dostawy, fulfilment, odprawy celne i doradztwo biznesowe.

klient

- Osoby, które mają pomysł na biznes w handlu, ale odkładają decyzję o rejestracji;
- Cudzoziemcy, mieszkający w Polsce mający prawne ograniczenia prowadzenia działalności;

Docelowo:

- Mali i średni przedsiębiorcy poszukujący prostego i zautomatyzowanego sposobu na rozwój sprzedaży w kraju i za granicą.

zespół



**Jarosław
Husar**
CEO



**Volodymyr
Gorodytskyy**
CTO



Monika Rudnicka
Specjalistka ds.
podatkowych
i administracyjnych



Katarzyna Motyl
Specjalistka ds. sprzedaży
i obsługi kontrahentów



Ivan Kysloshchuk
Manager projektów
i specjalista ds.
pozyskiwania funduszy



Yana Andruch
Specjalistka ds.
komunikacji i promocji



Dmytro Shtunder
Manager rozwoju
systemów biznesowych

przewagi konkurencyjne

- Platforma all-in-one do zarządzania procesami handlowymi, finansami, logistyką i marketingiem w jednym miejscu;
- Automatyzacja fakturowania, aktualizacji stanu magazynów i wyliczenia podatków znacząco ograniczając czas i koszty operacyjne;
- Kompleksowe wsparcie usługowe (fulfilment, doradztwo, odprawy celne), pozwalając użytkownikom skupić się wyłącznie na sprzedaży.

plany/potrzeby

Etap 1 - wdrożenie MVP z podstawowymi funkcjonalnościami, badanie i analiza potrzeb na podstawie feedbacku od użytkowników, działania promocyjne (6-7 mies.)

Etap 2 - integracje z platformami sprzedażowymi, płatnościami i logistyką (5-6 mies.)

Etap 3 - automatyzacja procesów, moduł edukacyjny i asystenta AI (3-4 mies.)

Etap 4 - wejście w segment B2B (2-3 mies.)

Potrzeby: Środki na pokrycie kosztów operacyjnych, marketing, badania pogłębione oraz prace IT.



HitScore

kontakt

- +48 531 064 180
- wrobel.michal.it@gmail.com

- +48 663 757 003
- suchomski.adam.it@gmail.com
- +48 605 539 660
- kamillacny03@gmail.com
- contact@hitscore.pl

Największa wartość procesu mentoringu to...

...ludzie i wiedza przez nich przekazana. Dzięki programowi dowiedzieliśmy się jak działa świat startupów, badania rynku oraz jak planować biznes.

rozwiązanie

HitScore to nowoczesna platforma, która wspiera organizacje zawodów strzelectwa sportowego od początku do końca, zaczynając od zapisów na zawody, poprzez innowacyjny algorytm obliczający wyniki z tarczy na podstawie obrazu z kamery, kończąc na tworzeniu komunikatu z zawodów oraz prowadzeniu ewidencji zawodników na przyszłe zawody.

klient

- Organizatorzy zawodów strzeleckich.
- Kluby strzeleckie.
- Zawodnicy strzelectwa sportowego

plany/potrzeby

Naszym planem jest rozpoczęcie pierwszych testów naszego rozwiązania w klubach w drugiej połowie 2026 roku, a rozpoczęcie kampanii marketingowej i wejście na rynek przewidujemy na lato 2027 roku. Potrzebujemy przede wszystkim know-how – wiedzy technologicznej i biznesowej.

zespół



Michał Wróbel
Manager & Mobile Dev |
Były mistrz Polski i aktywny
sędzia strzelectwa
sportowego



Adam Suchomski
Backend & Cybersec Dev



Kamil Łacny
Dev & Data Analyst



IndustryALL

kontakt

Mateusz Kociołek
+48 512 742 797
kociolek.mat@gmail.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

...mentoring w Innovation Lab przyspieszył naszą walidację, pokazując luki (np. GDPR, traction) i zmuszając do pivotów, jak fokus na wykonawców. To dało nam narzędzia do budowania "Grand slam offer" i zespołu, ucząc nas adaptacji pod presją.

rozwiązanie

IndustryALL to platforma online rewolucjonizująca koordynację projektów modernizacyjnych w UE, eliminując chaos administracyjny dzięki AI matchingowi, bazie weryfikowanych kontrahentów i outsourcingowi komunikacji, organizacji dokumentów oraz planowania i koordynacji prac (online & on-site). Oferujemy firmom wykonawczym leady do projektów modernizacji, organizację freelancerów do wsparcia zespołów oraz tworzymy i integrujemy w ich firmie narzędziami IndustryALL do prowadzenia projektów.

klient

Naszym głównym segmentem są firmy wykonawcze w przemyśle (np. elektro-mechanika, automatyka), głośnie transgranicznych zleceń, oraz firmy projektowe szukające zweryfikowanych partnerów do modernizacji.

przewagi konkurencyjne

Wyróżniamy się unikalnym fokusem na przemysł UE, oferując AI-driven lead gen i verified bazę, w przeciwieństwie do generycznych platform jak LinkedIn czy Oferteo. Nasza oferta otwiera rynek, dając klientom dużą wartość przez 5 dopasowań/kwartał, i uwolnienie ich od dużej części formalności.

plany/potrzeby

2026: Walidacja
Badania rynku, MVP z procesami, content marketing, rejestracja spółki, pierwsze projekty on-site z systemem.

2027: Skalowanie
Poszukiwanie inwestorów, rozbudowa zespołu, więcej projektów on-site, automatyzacja, 100 połączonych partnerów.

2028: Ekspansja
500 klientów, wzrost bazy partnerów, ekspansja UE/USA.

Szukamy pierwszego partnera – firmę wykonawczą gotową do realizacji projektu modernizacji we współpracy z naszym specjalistą elektryki i automatyki oraz do wsparcia koordynacji on-site z narzędziami IndustryALL. Razem będziemy pracowali nad udoskonaleniem naszych narzędzi.

zespół



Mateusz Kociołek
CEO



Arkadiusz Grzelka
CTO



Wiktor Redzynia
CFO



Konwlee



+48 691 915 807



kontaktknowlee@gmail.com



www.knowlee.edu.pl

kontakt

Największa wartość procesu mentoringu to...

...konfrontacja i walidacja z ekspertami: Dostęp do ekspertów z wieloletnim doświadczeniem pozwala nam przygotować dokumenty potrzebne dla naszego biznesu, jak np. dokumentację RODO, prezentację dla partnerów biznesowych czy też zweryfikować nasze założenia i dopracować model biznesowy bez ponoszenia ryzyka finansowego.

Stworzenie video explainer: dzięki wsparciu Unicorn Hub stworzyliśmy krótki film promujący nasz produkt, pozwalający wyjaśnić nasze rozwiązanie.

Pierwsze eksperymenty: podczas mentoringu w Unicorn Hub przeprowadziliśmy kilka eksperymentów, które sprawdziły nasze założenia dotyczące produktu z potencjalnymi klientami.

zespół



Danuta Koniak
CEO



Jakub Wichniarek
CTO

rozwiązanie

Knowlee EDU: Tutor AI, który pomoże zrozumieć lekcje.

W dzisiejszym świecie edukacja nie nadąża za indywidualnymi potrzebami uczniów. Presja, stres i brak personalizacji sprawiają, że dzieci tracą motywację, a ich potencjał pozostaje niewykorzystany. My to zmieniamy. Knowlee to rewolucyjna platforma edukacyjna, która oddaje w ręce każdego ucznia inteligentnego tutora AI, dostępnego 24/7. Nasza technologia nie tylko tłumaczy najtrudniejsze zagadnienia „językiem dziecka”, ale przede wszystkim tworzy bezpieczne, bezstresowe środowisko do nauki – bez oceniania, pośpiechu i wstydu.

przewagi konkurencyjne

- Personalizacja dzięki AI: Nasza platforma dostosowuje się do stylu nauki ucznia, oferując wsparcie, zwłaszcza dla dzieci z trudnościami w skupieniu uwagi.
- Tutor AI 24/7 z wiedzą z każdego przedmiotu: Zapewniamy natychmiastowy dostęp do korepetytora z każdego przedmiotu, zgodnego z polską podstawą programową (klasy 4–8).
- Niski Koszt, Wysoka Dostępność: Rewolucjonizujemy rynek, oferując spersonalizowaną edukację w cenie dostępnej dla każdego, eliminując barierę finansową tradycyjnych korepetycji.
- Edukacja bez barier językowych: oferujemy tłumaczenie materiałów edukacyjnych na dowolny język. To wsparcie dla uczniów z doświadczeniem migracji, którzy uczą się w polskich szkołach, nie znając jeszcze języka polskiego.
- Nieograniczona skalowalność: Startujemy od wsparcia klas 4-8, ale to dopiero początek. Kolejnym krokiem jest dostosowanie Knowlee do potrzeb uczniów liceów, techników i szkół branżowych.

klient

Segmenty klientów:

- **B2C: Uczniowie i rodzice** - rodziny, które szukają wsparcia w nauce dla ucznia.
- **B2A: Instytucje edukacyjne** – które chcą zapewnić wsparcie dydaktyczne
- **B2B: Nauczyciele influencerzy**

plany/potrzeby

- Rozwój od Prototypu do MVP: Naszym priorytetem jest przekształcenie działającego prototypu w pełni funkcjonalny produkt. Dzięki funduszom z platformy startowej WAB, w której obecnie rozpoczynamy inkubację, przyspieszamy ten proces, koncentrując się na kluczowych funkcjonalnościach, które dostarczą realną wartość.
- Pilotaż i pierwsze wdrożenia w szkołach.
- Partnerstwa z Samorządami.

Czego potrzebujemy, aby przyspieszyć?

- Partnerów Edukacyjnych: Poszukujemy dyrektorów szkół i nauczycieli-pasjonatów, którzy nie boją się innowacji i chcą być pionierami zmiany.
- Strategicznych Partnerstw z Samorządami: Chcemy nawiązać współpracę z jednostkami samorządu terytorialnego
- Wsparcia Merytorycznego i Biznesowego: Szukamy mentorów i doradców z doświadczeniem w branży EdTech.

Filip Hajdyła



+48 794 396 884



hajdylaf@gmail.com

Konstancja Gałat



galat.konstancja@gmail.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

- Możliwość współpracy ze specjalistami z wielu dziedzin i analiza pomysłu biznesowego pod wieloma kątami
- Potwierdzenie zainteresowania rynku produktem
- Zauważenie, że musimy dobrze wyedukować rynek
- Zauważenie, że musimy bardzo dobrze zabezpieczyć się pod kątem prawnym

rozwiązanie

PaperQC to projekt, który ma na celu umożliwienie szybkie i łatwe sprawdzanie jakości publikacji naukowych. PaperQC będzie wykorzystywać analizę bibliometryczną oraz analizę sieci cytowań. W fazie planowania i rozwoju znajdą się także moduły do analizy wyników autorów, analizy tekstu, obrazów i równań matematycznych z wykorzystaniem sztucznej inteligencji, a także analiza zgłaszanych wartości p w celu wykrywania manipulacji statystycznych (p-hackingu). PaperQC będzie publikować wszystkie te informacje w formie raportu, flagując „podejrzane” aspekty, przy czym nie będzie udostępniać pełnych treści prac. Celem PaperQC będzie pomoc naukowcom, instytucjom badawczym oraz firmom zajmującym się badaniami i rozwojem w ocenie wiarygodności literatury naukowej, zanim stanie się ona podstawą dalszych badań lub decyzji inwestycyjnych. Użytkownicy będą oszczędzać czas, energię i pieniądze, które w przeciwnym razie musieliby poświęcić na ręczną ocenę wiarygodności literatury. Dzięki temu znacząco złagodzony zostanie problem narastający w ostatnich dziesięcioleciach. Pomysł jest wykonalny, co potwierdzają zarówno MVP PaperQC, jak i istniejące rozwiązania konkurencyjne.

klient

- **Użytkownik - naukowiec**
- **Płatnik** - Instytucje naukowe/firmy badawczo-rozwojowe

przewagi konkurencyjne

- Wielowymiarowe, kompleksowe analizy jakości artykułów
- Kampania informacyjna mająca na celu edukację rynku

plany/potrzeby

- Finansowanie kosztów stworzenia, wdrożenia i utrzymania aplikacji
- Specjalista od marketingu
- Specjalista ds. prawnych
- Frontend developer

zespół



Filip Hajdyła
Founder



Konstancja Gałat
Co-founder



Michał Bożyk
Co-founder



ParkSight

kontakt



+48 791 260 007



dsobieranski@parksight.pl

Największa wartość procesu mentoringu to...

...dostęp do doświadczonych ludzi ze świata biznesu, technologii oraz rozwoju.

rozwiązanie

ParkSight to inteligentne rozwiązanie typu SmartCity, które ułatwia kierowcom znajdowanie wolnych miejsc parkingowych na osiedlach. System przetwarza obraz z kamer monitoringu, a następnie w czasie rzeczywistym prezentuje dane w aplikacji mobilnej za pomocą dedykowanej mapy osiedla. Dzięki temu mieszkańcy mogą szybko sprawdzić, gdzie zaparkować, co ogranicza czas poszukiwania, zmniejsza korki, zużycie paliwa oraz codzienną frustrację kierowców.

klient

- Zarządcy wspólnot mieszkaniowych,
- Firmy zarządzające nieruchomościami,
- Zarząd spółdzielni,
- Kierowcy mieszkający na osiedlach.

zespół



Dorian Sobierański
Założyciel |
Student informatyki



Julia Świerczyńska
Współzałożycielka |
Studentka psychologii

przewagi konkurencyjne

- Dedykowana mapa osiedla - nie tylko "nakładka na mapy"
- Powiadomienia o dostępności miejsc parkingowych

plany/potrzeby

W najbliższym czasie ParkSight będzie rozwijany w ramach Inżynierskiego Projektu Zespołowego na studiach. Razem z trzema innymi studentami, którzy zgłosili się do mojego zespołu, zajmujemy się stworzeniem MVP, które pozwoli zaprezentować działanie systemu w praktyce.

Najważniejszą potrzebą na obecnym etapie są środki finansowe na dalszy rozwój projektu, m.in. na infrastrukturę, technologię rozpoznawania wolnych miejsc parkingowych oraz marketing.



PSYCORE

Oskar Wróblewski



+48 609 512 384



info@psycore.pro



www.psycore.pro

kontakt

Największa wartość procesu mentoringu to...

...mentoring był dla nas tym, czym w naszej aplikacji jest analiza FACS; Pozwalał nam diagnozować projekt na każdym etapie rozwoju, konfrontować go z rynkiem i udoskonalać w odpowiedzi na reakcje potencjalnych klientów. Było to bezcenne wsparcie i skondensowany kurs biznesu w wersji premium.

zespół



dr n. med. Oskar Wróblewski
CEO | CPO | Psycholog | doradca kliniczny | strategia | wizja produktu



Katarzyna Nakielska-Pawluk
CSO | Managerka HR PM² | Specjalistka ds. PR i storytellingu



Krzysztof Wiśniewski,
CTO | Lider zespołu IT i projektów IT

rozwiązanie

Aplikacja mobilna, która wykorzystuje sztuczną inteligencję oraz technologię analizy ekspresji mimicznej twarzy (FASC).

Nasze rozwiązanie umożliwia użytkownikowi rozpoznanie i regulację własnych emocji w czasie rzeczywistym, zanim doprowadzą do kryzysu. Dzięki temu można szybko zareagować i obniżyć poziom napięcia. Aplikacja oferuje spersonalizowane mikrointerwencje psychologiczne – od krótkiego, dwuminutowego „resetu” po trudnej sytuacji, aż po codzienny trening rezyliencji wzmacniający odporność psychiczną. PSYCORE nie tylko reguluje emocje, ale także uczy, jak je rozumieć i monitorować.

przewagi konkurencyjne

Jako jedyni na świecie wykorzystujemy analizę FASC w aplikacji wellbeingowej. Użytkownik uczy się rozpoznawać własne emocje w czasie rzeczywistym, a atrakcyjna forma interfejsu sprawia, że proces staje się elementem codziennego nawyku. To przełom nie tylko technologiczny, ale i psychoedukacyjny, ponieważ z pomocą technologii użytkownicy zyskują większą świadomość i umiejętność regulowania własnych stanów emocjonalnych. Nad projektem pracują psychologowie, psychoterapeuci, socjologowie, specjaliści AI i eksperci medyczni. Dzięki temu PSYCORE korzysta wyłącznie ze standaryzowanych narzędzi psychologicznych, które mają potwierdzoną wartość diagnostyczną i edukacyjną.

klient

Klientami PSYCORE są „twardzi millenialsi” w wieku 25-45 lat mierzący się z wypaleniem zawodowym, zaburzeniami depresyjnymi i lękowymi. Oczekiwaniem naszej grupy docelowej jest redukcja codziennego stresu oraz odzyskanie równowagi wewnętrznej. Kluczowa dla naszej grupy jest szybka i dyskretna forma wsparcia. Grupa ta poszukuje rozwiązań dostępnych tu i teraz, w rozsądnym koszcie, bez utraty autonomii i prywatności.

plany/potrzeby

Po zakończonej inkubacji koncentrujemy się na realizacji kamieni milowych: dostarczeniu stabilnego MVP z kluczowymi funkcjonalnościami (rejestracja, detekcja emocji FACS, dashboard nastroju, mikrointerwencje). Prowadzimy testy R&D oraz walidację psychometryczną z udziałem użytkowników, by potwierdzić efektywność rozwiązań i przygotować produkt do skalowania. Potrzebujemy środków finansowych na uruchomienie aplikacji.

Największa wartość procesu mentoringu to...

...kontakt z doświadczonymi praktykami biznesu,
walidacja narzędzia oraz poznanie możliwości
rozwoju projektu.

rozwiązanie

AI Revenue Management System for Independent Hotels

RatePRO to **inteligentny system dynamicznego ustalania cen**, który automatycznie rekomenduje optymalną stawkę za pokój, analizując dane wewnętrzne hotelu, a także ceny konkurencji, pogodę, wydarzenia kulturalne, sportowe i biznesowe w danej lokalizacji oraz dane historyczne sprzedaży.

klient

- Rynek: Globalny.
- Buyer persona: kadra zarządzająca i managerska w obiektach noclegowych.
- Branża: hotelarska, wszystkie segmenty sprzedaży noclegów w obiektach turystycznych

zespół



Marcin Placha

Wspólnik | Pomysłodawca projektu
| Hotelarz z pasji i wykształcenia



Krzysztof Wójtowicz

Wspólnik | Informatyk | Odpowiedzialny
za część informatyczno-technologiczną
i marketingową projektu

przewagi konkurencyjne

Prostota + automatyzacja + konkurencyjna cena = realna wartość dla hotelu.

Narzędzie dopasowane jest do potrzeb każdego rodzaju obiektu dostarczając zautomatyzowany proces analizy danych i zarządzania cenami.

plany/potrzeby

Rozwój wersji online narzędzia RatePRO oraz komercjalizacja projektu na rynkach zagranicznych.
Promocja i sprzedaż gotowego narzędzia łatwego do skalowania.



+48 690 004 061



kontakt@vallgallery.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

...nacisk na szybkie testowanie poszczególnych segmentów pomysłu.

rozwiązanie

VALL gallery to platforma do tworzenia i wystawiania sztuki VR.

Dostarczamy artystom narzędzia ułatwiające tworzenie oraz przestrzeń wystawienniczą. Placówkom kultury umożliwiamy zaangażowanie lokalnej społeczności, artystów i młodzieży.

klient

- Placówki publiczne
- Artyści

zespół



Marcin Łopusiewicz
CEO

przewagi konkurencyjne

Skalowalność i interaktywność

plany/potrzeby

Szukamy partnera strategicznego w celu promocji rozwiązania.



Największa wartość procesu mentoringu to...

...w trakcie ostatnich miesięcy znacząco poszerzyliśmy nasze kompetencje biznesowe, marketingowe i prawne, pracując pod okiem doświadczonych mentorów z różnych branż. Dzięki ich wsparciu mogliśmy zweryfikować nasz pomysł w praktyce, dopracować model działania i komunikację aplikacji, a przede wszystkim potwierdzić, że VibeShot rzeczywiście odpowiada na potrzeby użytkowników. Proces mentoringowy pozwolił nam spojrzeć na projekt jak na realny produkt rynkowy, nie tylko ciekawy koncept.

zespół



Jakub Figiel
CEO & Co-founder



Michał Tomf
CTO & Co-founder

rozwiązanie

VibeShot to aplikacja mobilna do wyzwań fotograficznych między znajomymi. Użytkownicy robią zdjęcia w określonym czasie i temacie, a potem wspólnie wybierają zwycięzcę – głosując, komentując lub prosząc o ocenę znajomego. Aplikacja łączy autentyczność z rywalizacją i zabawą. Idealna do rozkręcenia atmosfery wśród przyjaciół, w szkole czy pracy.



przewagi konkurencyjne

- Autentyczność - zdjęcia robione wyłącznie aparatem w aplikacji, bez filtrów i edycji.
- Rywalizacja i zabawa - użytkownicy wyzywają się na pojedynki zdjęciowe, a znajomi lub społeczność głosują, kto wygrał.
- Społeczność, nie followersi - brak presji na zasięgi, liczą się interakcje i kreatywność.
- Personalizacja - możliwość tworzenia własnych wyzwań i zasad (1v1 lub grupowe).
- Połączenie trendu short contentu z realnym zaangażowaniem - coś między TikTokiem a BeReal, ale z elementem gry i konkursu.

klient

Młodzi ludzie w wieku 13–25 lat, aktywni w mediach społecznościowych, szukający szybkiej, angażującej rozrywki, ale jednocześnie chcący prawdziwych interakcji ze znajomymi. To osoby, które lubią rywalizację, estetyczne zdjęcia i social fun - ale są zmęczone sztuczną klasycznych platform. VibeShot trafia też do starszych użytkowników (25–35 lat), którzy chcą utrzymać kontakt ze znajomymi i rodziną poprzez spontaniczne wyzwania zdjęciowe.

plany/potrzeby

Aktualnie budujemy MVP aplikacji mobilnej. Kolejnym etapem będzie beta test wśród uczniów i studentów, promocja organiczna na TikToku i Instagramie oraz wdrożenie wersji premium.



Największa wartość procesu mentoringu to...

...dostęp do wiedzy eksperckiej, wskazówek strategicznych i kontaktów, które przyspieszają rozwój produktu i pomagają w przygotowaniu skutecznej strategii wejścia na rynek.

rozwiązanie

WellBri to nowoczesny, **trzyczujnikowy system spirometryczny**, łączący inteligentny sprzęt i aplikację mobilną, który wspiera profilaktykę i monitoring zdrowia układu oddechowego. Nasze urządzenie pozwala na precyzyjne pomiary funkcji płuc, prognozowanie ryzyka oraz edukację zdrowotną wspieraną przez AI, umożliwiając użytkownikom lepszą kontrolę nad własnym zdrowiem.

klient

Osoby dbające o zdrowie płuc, sportowcy, osoby z grup ryzyka (astma, POChP) oraz placówki służby zdrowia zainteresowane nowoczesną diagnostyką oddechową.

zespół



Sebastian Szczepański
CEO & Co-founder



Piotr Klaja
CEO & Co-founder

przewagi konkurencyjne

- Trzyczujnikowe, precyzyjne pomiary funkcji płuc
- Połączenie sprzętu i inteligentnej aplikacji w jednym systemie
- Funkcje edukacyjne i profilaktyczne wspierane przez AI
- Model hybrydowy B2B i D2C oraz potencjał white-label
- Możliwość monitorowania w czasie rzeczywistym i personalizowane rekomendacje

plany/potrzeby

- Finalizacja prototypu urządzenia i aplikacji
- Pozyskanie finansowania na rozwój i wdrożenie produktu
- Testy pilotażowe z wybranymi klientami i placówkami
- Wprowadzenie produktu na rynek krajowy i europejski



Największa wartość procesu mentoringu to...

...że uporządkowaliśmy strategię i stworzyliśmy solidne podstawy do wejścia na rynek z eko-innowacją. Nauczyliśmy się planować, testować i komunikować wartość, a nasz papier, stał się realnym rozwiązaniem dla firm, które chcą działać odpowiedzialnie w ramach ESG.

zespół



Wiktoria Melnykowycz
Pomysłodawczyni projektu | Strateg
| Odpowiedzialna za rozwój koncepcji i komunikację



Olek Melnykowycz
Realizacja techniczna projektu |
Produkcja papieru | Logistyka



Tamara Weselowa
Projektowanie graficzne
oraz wsparcie organizacyjne

rozwiązanie

Zafloruj - ekologiczny papier czerpany z nasionami roślin.

- powstaje z odpadów papieru offsetowego, który recyklingujemy
- z naszego papieru tworzymy m.in. plakietki, etykiety, ulotki, zaproszenia i identyfikatory
- po użyciu, zamiast trafić do kosza, można papier zasadzić, a wyrosną z niego kwiaty

Firmy zyskują ekologiczny wizerunek, klienci emocje, a świat mniej śmieci.

MVP

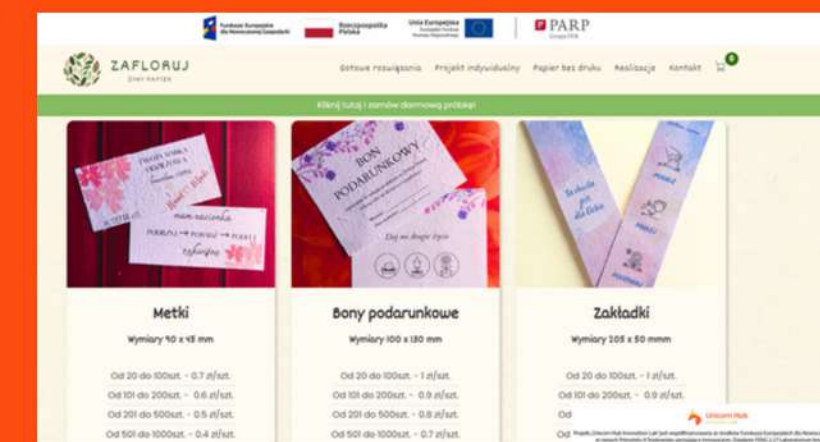


przewagi konkurencyjne

- akcent na duże firmy
- 100% recykling papieru
- personalizacja i szerokie zastosowanie w B2B
- szybka realizacja i niższy koszt dostawy
- lokalna produkcja
- aktywne prowadzenie SoMe

klient

- firmy szukające rozwiązań do spełnienia wymogów ESG, PPWR i ROP
- firmy eventowe i reklamowe
- twórcy handmade i kwiaciarnie
- eko-marki szukające unikalnych opakowań i dodatków



plany/potrzeby

- start testowej sprzedaży i wysyłki próbek
- uzyskanie opinii od pierwszych klientów
- skalowanie produkcji i rozwój sklepu online
- rozszerzenie współpracy z firmami eventowymi
- w perspektywie 5 lat – ekspansja na rynki UE



Zoovi

kontakt



+48 790 774 712



pawe213@gmail.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

...strategiczne wsparcie, które pomaga osiągnąć dopasowanie produktu do rynku i zwiększa szanse na rynkowy sukces.

zespół



Sebastian
Sawicki



Albert
Kanak



Bartosz
Sawicki



Kamil
Bałaban



Mateusz
Bujak

rozwiązanie

Kompleksowa aplikacja mobilna oraz strona internetowa, która umożliwi właścicielom zwierząt łatwe i szybkie zarządzanie opieką nad pupilami w jednym miejscu. Platforma pozwoli na rezerwację wizyt u weterynarzy. Dzięki intuicyjnemu interfejsowi, geolokalizacji i systemowi opinii użytkownicy będą mogli szybciej i z większą pewnością podejmować decyzje. Aplikacja usprawni również pracę specjalistów z branży zoologicznej, oferując im nowe kanały dotarcia do klientów oraz system zarządzania wizytami. Nasz pomysł odpowiada na realne potrzeby rynku, pozwoli na zwiększenie komfortu właścicieli i na poprawę dobrostanu zwierząt. Dodatkowo nasza aplikacja udostępni historię leczenia dodaną przez weterynarza podczas wizyty oraz umożliwi wgląd do historii podczas kolejnej wizyty. Aplikacja będzie informować o dostępnych dyżurach weterynarzy po godzinach otwarcia kliniki. Klienci otrzymają również przypomnienie o zbliżającej się wizycie z możliwością ostatecznego potwierdzenia lub odwołania wizyty.

przewagi konkurencyjne

- Dostęp do scentralizowanej historii leczenia zwierzęcia
- Dostęp do dyżurnych weterynarzy/lecznic
- Filtrowanie gabinetów weterynaryjnych wg gatunku zwierzęcia
- Automatyczne generowanie miesięcznych raportów dla weterynarzy

klient

- **B2B** – Weterynarze
- **B2C** – właściciele zwierząt

plany/potrzeby

Plany:

- Praca nad pierwszą testową wersją strony internetowej oraz aplikacji mobilnej dla weterynarzy
- Rozszerzenie aplikacji o groomerów, petsitterów, hodowców zwierząt rasowych, hotele dla zwierząt, sklep internetowy

Potrzeby:

- Dostęp do sieci kontaktów mentorów
- Wsparcie biznesowe (mentoring sprzedażowy – dotarcie do większej liczby weterynarzy)



Unicorn Hub
Innovation Lab

*Wartość projektu 7 221 625 pln
Dofinansowanie: 6 903 650 pln*

*Projekt „Unicorn Hub Innovation Lab”
jest współfinansowany ze środków
Funduszy Europejskich dla Nowoczesnej Gospodarki,
w ramach Priorytetu II Środowisko sprzyjające innowacjom,
Działanie FENG.2.27 Laboratorium Innowatora.*



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



PARP
Grupa PFR