



Unicorn Hub
Innovation Lab

Informator o zespołach

Runda III



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

CKI Centrum
Kreowania
Innowacji

Startup Academy



Akademia WSEI



Unicorn Hub
Innovation Lab

eurosuccess
CONSULTING
RESEARCH | CREATION | DEVELOPMENT



Inventivity
Ideas for Growth



StartSmart
Central & Eastern Europe

inno
VENTURE



Kolejność startupów

- 1 ARCHIFLOWAI
- 2 BLISKOMED
- 3 DIAGNISO
- 4 DUO CARE KIDS
- 5 EASY DEPLOY
- 6 IMMONA GAME
- 7 ISEC MAN
- 8 KAMPX
- 9 QUANTUM COLLECTIVE WISDOM
- 10 MĄDRA SZKOŁA AI
- 11 MYPETBACK
- 12 OKO GLOBAL
- 13 REMOTE STREAM
- 14 TRIPVIO
- 15 UTOPIVR
- 16 ZENTRA
- 17 ZIVAGENE

Największa wartość procesu mentoringu to...

...rzetelna walidacja założeń. Dzięki badaniom wiemy, że priorytetem jest sprawne narzędzie do codziennej pracy architekta, a moduł eko-innowacji to kolejny, zaplanowany etap rozwoju. Mentoring pozwolił nam zamienić ogólną wizję w konkretny plan działania.

zespół



Dominika Stygar

Co-Founder | Rozwój Produktu
Czynna architektka. Odpowiada za projekt narzędzia, jego funkcjonalność oraz dopasowanie do potrzeb projektantów.



Ewa Zagórska

Co-Founder | Strategia i Biznes
Odpowiada za rozwój firmy, budowanie partnerstw z producentami oraz sprzedaż.

rozwiązanie

ArchiflowAI to **narzędzie dla architektów, które automatyzuje proces wyszukiwania materiałów do projektów wnętrz.**

Umożliwia szybkie dobieranie produktów na podstawie prostych opisów, wgranych zdjęć lub wizualizacji, a następnie automatycznie generuje gotowe zestawienia materiałowe w formie tabel. Rozwiązanie eliminuje konieczność ręcznego przeglądania setek stron katalogów oraz żmudnego przepisywania danych technicznych do arkuszy kalkulacyjnych.

przewagi konkurencyjne

- **Wyszukiwanie AI:** Wyszukiwanie przez naturalny opis potrzebnych produktów lub referencyjne zdjęcia dające wyniki z parametrami technicznymi produktów
- **Dostęp do danych technicznych:** Agreguje w jednym miejscu aktualne parametry od wielu producentów.
- **Automatyzacja tworzenia dokumentacji:** Narzędzie generuje kompletne tabele techniczne wybranych produktów tworząc gotowe specyfikacje projektowe bez konieczności kopiowania danych.

klient

Użytkownik (B2B): Architekci i projektanci wnętrz

Płatnik (B2B): Producenci materiałów wykończeniowych i wyposażenia wnętrz, dla których platforma jest narzędziem dotarcia do projektantów w momencie wyboru produktów do projektu i tworzenia specyfikacji technicznej.

plany/potrzeby

Najbliższe kroki: Budowa i wdrożenie pierwszej wersji (MVP) w 2026 roku.

Rozwój: Implementacja kolejnych modułów w tym modułu EKO z danymi dot. śladu węglowego materiałów (zgodnie z nowymi przepisami unijnymi).

Potrzeba inwestycyjna: Poszukujemy finansowania w wysokości ok. 580 000 PLN na budowę pierwszej wersji narzędzia gotowego do komercjalizacji oraz skalowanie bazy producentów.



+48 500 305 131



kontakt@bliskomed.pl

Największa wartość procesu mentoringu to...

...dopracowanie modelu biznesowego.

zespół



Justyna Janicka-Ciesielska
CEO & Founder



Maciej Ciesielski
CPTO & Co-Funder



Tomasz Domino
COO & Co-Funder

rozwiązanie

Platforma home care przenosząca opiekę medyczną do domu pacjenta

przewagi konkurencyjne

Platforma optymalizująca i automatyzująca zarządzanie opieką domową

klient

B2C: opiekunowie osób starszych, seniorzy, rodzice dzieci,

B2B: firmy ubezpieczeniowe, podmioty realizujące opiekę domową

plany/potrzeby

- Rozwój w dużych miastach w Polsce,
- Przygotowanie platformy do sprzedaży B2B



Największa wartość procesu mentoringu to...

...uporządkowanie kierunku produktu i rynku, doprecyzowanie wartości dla warsztatów oraz weryfikacja założeń w rozmowach i pilotażach. Dużą wartością jest też wsparcie w modelu biznesowym i przygotowaniu do wejścia na rynek.

zespół



Szymon Ciamaga
Founder & CEO (strategia, sprzedaż i partnerstwa, pilotaże z warsztatami, rozwój produktu)



Kamil Barański
CTO / Head of Engineering (rozwój platformy i integracje, niezawodność i bezpieczeństwo)

Diagniso

rozwiązanie

Diagniso to **interaktywne narzędzie dla warsztatów samochodowych oparte o AI, które pomaga szybciej i pewniej diagnozować trudne usterki**. Na podstawie objawów, kodów błędów i dostępnych danych z diagnostyki prowadzi mechanika przez proces krok po kroku: dopytuje o kluczowe informacje, porządkuje hipotezy i dynamicznie aktualizuje plan testów po wynikach kolejnych sprawdzeń. Efekt to krótszy czas diagnozy i mniej nietrafionych wymian części.

przewagi konkurencyjne

- **Interaktywny proces diagnozy:** system dopytuje i zawęża hipotezy, a plan testów aktualizuje się po wynikach sprawdzeń.
- **AI jako silnik procesu:** rekomenduje kolejne kroki i priority testów zamiast statycznej listy możliwych przyczyn.
- **Skupienie na efekcie warsztatowym:** skrócenie czasu diagnozy i ograniczenie ryzyka kosztownych pomyłek.
- **Rozwój pod integracje** z narzędziami diagnostycznymi i budowanie bazy przypadków z realnych warsztatów.

klient

Niezależne warsztaty samochodowe, w szczególności małe i średnie (około 1 do 3 stanowisk). Użytkownikami są mechanicy oraz właściciele warsztatów.

plany/potrzeby

W najbliższych tygodniach celem jest **pilotaż z warsztatami i zebranie mierzalnych wyników** (czas diagnozy, skuteczność, feedback). Równoległe dopracowanie MVP pod workflow warsztatu oraz przygotowanie procesu sprzedaży.
Potrzeby na teraz: dostęp do warsztatów do pilota, partnerstwa branżowe oraz wsparcie w go-to-market.



Największa wartość procesu mentoringu to...

...przyspieszenie rozwoju idei i pomysłodawców, poprzez dostęp do wiedzy praktyków oraz indywidualne podejście strategiczne.

rozwiązanie

Pompa glukagonowo-insulinowa dla dzieci z cukrzycą typu 1 wraz z aplikacją pozwalającą na konsultacje ze specjalistami 24/7.

klient

Rodzice dzieci z cukrzycą typu 1

zespół



Karolina Nożewska
Founder | Regulatory Affairs and Quality Assurance



Konrad Wójtowicz
Co-Founder | Technical Expert | R&D

przewagi konkurencyjne

- Pompa dwuhormonalna
- Bezdrenowa
- Zaprojektowana dla dzieci

plany/potrzeby

Projekt planujemy rozpocząć od wdrożenia na rynek aplikacji dostępnej w systemie subskrypcyjnym, a następnie dwuhormonalnej pompy.

Główną potrzebą jest **znalezienie drogi finansowania.**



EasyDeploy

kontakt



+48 780 078 861



lukasz.tomalczyk@easydeploy.pl

easydeploy.pl

Największa wartość procesu mentoringu to...

...uporządkowanie koncepcji startupu oraz doprecyzowanie kierunku rozwoju produktu. Dzięki rozmowom i zewnętrznej perspektywie wyłoniło się wiele obszarów wymagających dopracowania — zarówno strategicznych, jak i operacyjnych. Mogłem jasno zdefiniować model działania, kolejne kroki rozwojowe oraz sposób komercjalizacji rozwiązania. Mentoring dał mi także nowe spojrzenie na zagadnienia biznesowe i organizacyjne, których wcześniej nie uwzględniałem w planowaniu projektu

zespół



Łukasz Tomalczyk
Founder

rozwiązanie

Private PKI SaaS – zarządzanie certyfikatami w środowiskach DevOps Rozwijamy platformę SaaS do zarządzania prywatną infrastrukturą klucza publicznego (Private PKI), dedykowaną zespołom DevOps i środowiskom on-prem oraz Kubernetes. Rozwiązanie porządkuje proces zarządzania certyfikatami w środowiskach opartych na mTLS i mikroserwisach, ograniczając ryzyko przestoju oraz błędów operacyjnych. Platforma rozwijana jest w modelu SaaS, z architekturą przygotowaną pod przyszłe wdrożenia typu private deployment.

przewagi konkurencyjne

- Model SaaS, a nie wyłącznie narzędzie open-source wymagające własnej infrastruktury.
- Kompleksowe zarządzanie pełnym cyklem życia certyfikatów (generowanie, monitoring, odnawianie, alerty)
- Dostępne API-first i integracja z CI/CD (automatyzacja zamiast operacji manualnych)
- Architektura gotowa pod private deployment / on-prem
- Lżejsza i prostsza alternatywa dla rozbudowanych systemów enterprise PKI

klient

B2B - DevOps / Cloud Engineer - to kluczowa osoba techniczna odpowiedzialna za stabilność, automatyzację i bezpieczeństwo infrastruktury w firmach technologicznych. To nie jest klasyczny programista — to inżynier.

plany/potrzeby

Plany: Kontynuacja rozwoju platformy Private PKI w modelu SaaS, dalsze doprecyzowanie potrzeb rynkowych oraz testowanie skutecznych ścieżek dotarcia do klientów. Równoległe rozwój architektury systemu pod kątem skalowalności i wdrożeń typu private deployment. Potrzeby: Rozbudowa zespołu w obszarze sprzedaży i marketingu, wzmocnienie działań promocyjnych oraz rozwój kompetencji komercjalizacyjnych. Technicznie zespół posiada kompetencje do dalszego rozwoju produktu.



IMMONA Game

kontakt

+48 662 811 522

tomaszgoleniowski@gmail.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

...urealnienie wizji technologicznej i biznesowej projektu, precyzyjne zdefiniowanie segmentów klientów oraz oddzielenie warstwy narracyjnej od produktu rynkowego. Proces pozwolił uporządkować zakres MVP, zweryfikować hipotezy rynkowe i zaprojektować skalowalny model biznesowy oparty na realnych potrzebach użytkowników i specjalistów.

zespół



Tomasz Goleniowski
Founder,
Product & Strategy



Sara Czarna
Director of
Communications
& Brand



Maciej Lis
Co-founder,
Legal & Tech
Compliance.



Joanna Cesarz
Head of
Psychological
Research



Bogusław Tołwiński
Performance Coach
& Exercise Physiology PhD

rozwiązanie

IMMONA Game to **transformacyjna gra RPG nowej generacji oparta na koncepcji Digital Twin** – cyfrowego bliźniaka, odpowiednika użytkownika, który reaguje nie tylko na decyzje podejmowane w grze, ale również na zachowania w świecie realnym. System integruje dane takie jak biometria (aktywność fizyczna, sen, regeneracja), realizacja celów i nawyków, podejmowane decyzje oraz udział w wydarzeniach i programach rozwojowych. Na tej podstawie świat gry dynamicznie się zmienia, a rozwój postaci odzwierciedla rzeczywisty progres użytkownika. IMMONA Game łączy mechaniki RPG z AI i analizą danych, tworząc immersyjne środowisko, w którym rozwój cyfrowy i realny wzajemnie się wzmacniają. To nie tylko gra, lecz interaktywny system rozwoju człowieka oparty na mierzalnych wskaźnikach i personalizacji w czasie rzeczywistym.

przewagi konkurencyjne

IMMONA Game wyróżnia się pełną integracją świata cyfrowego i realnego poprzez Digital Twin reagujący na dane biometryczne i zachowania użytkownika. Łączy gaming, AI i analizę danych w jednym spójnym ekosystemie, oferując personalizację doświadczenia w czasie rzeczywistym. Mechanika rozwoju oparta jest na integracji kompetencji i zarządzaniu energią, a nie klasycznej rywalizacji i destrukcji przeciwników. System posiada potencjał wdrożeń w pracy indywidualnej i specjalistycznej, tworząc nową kategorię pomiędzy grą, narzędziem rozwojowym i platformą analityczną. To skalowalne IP z możliwością rozwoju globalnego.

klient

Segment B2C stanowią osoby w wieku 18–40 lat zainteresowane rozwojem osobistym, technologią, biohackingiem i gamingiem, które chcą, aby ich realne działania przekładały się na widoczny progres w systemie cyfrowym. Kluczowym segmentem B2B są trenerzy mentalni i sportowi, psychologowie, psychoterapeuci, coachowie oraz mentorzy programów rozwojowych, którzy chcą w czasie rzeczywistym monitorować postępy swoich podopiecznych.

plany/potrzeby

Obecny etap obejmuje dopracowanie core mechaniki, architektury Digital Twin oraz modelu biznesowego w formule freemium dla użytkowników indywidualnych i subskrypcji dla specjalistów B2B. Kolejnym krokiem jest budowa MVP z podstawową integracją danych biometrycznych oraz dashboardem dla trenerów i psychologów, a następnie testy beta i walidacja retencji oraz zaangażowania użytkowników. Projekt poszukuje partnera technologicznego w obszarze game development i AI, finansowania seed oraz wsparcia w internacjonalizacji produktu.



+48 695 648 174



contact@isecman.com

Największa wartość procesu mentoringu

Proces mentoringu był kluczowy w uporządkowaniu segmentacji i modelu przychodowego, przejściu z podejścia opartego na założeniach do systematycznej walidacji hipotez oraz doprecyzowaniu struktury kosztów i momentu skalowania sprzedaży. Zewnętrzna perspektywa przyspieszyła proces uczenia się zespołu oraz zwiększyła klarowność decyzyjną. Proces mentoringu pokazał również, jak istotna w projekcie early-stage jest sprawczość operacyjna i konsekwencja w egzekucji ustaleń.

zespół



Maciej Michalczak
Information Security
Expert EMBA ESMT
Berlin, B2C2, FinTech,
DoSecWell, ADB



Mariusz Jacyno
AI Agents
Expert PhD in
Agentic AI
B2C2, FinTech



Magdalena Kuropatwińska
Commercial Expert
EMBA ESMT Berlin,
IKEA, Inditex, Pepco



Patryk Wolniewicz
AI Developer
Expert Inżynier
UZG (Data science)
B2C2, Auctane,
FinTech



Dominika Rodewald-Fila
Audit Expert CIA IIA

rozwiązanie

Nasza platforma **wykorzystuje automatyzację oraz elementy agentic AI do wsparcia tworzenia cyfrowego modelu organizacji klienta w kontekście wymagań bezpieczeństwa.** Rozwiązanie pomaga zidentyfikować obowiązki wynikające z regulacji, prawa oraz analizy ryzyk, a następnie wspiera opracowanie strategii odporności cyfrowej, wdrożenie kontrolek bezpieczeństwa oraz ich utrzymanie. IsecMan ma na celu uproszczenie i przyspieszenie procesu wdrożeniowego poprzez standaryzację kluczowych elementów dokumentacji oraz strukturyzację wymagań. Platforma wspiera również monitoring realizacji przyjętych działań, pełną kontrolę działającego systemu oraz ułatwia przygotowanie organizacji do audytu i weryfikacji zgodności.

przewagi konkurencyjne

IsecMan buduje swoją przewagę konkurencyjną na **połączeniu specjalistycznej wiedzy regulacyjnej z podejściem automatyzacyjnym dostosowanym do realiów pracy konsultantów wdrażających cyberbezpieczeństwo.** W odróżnieniu od rozbudowanych platform compliance, koncentrujemy się na wąskim, jasno zdefiniowanym segmencie i dostarczamy narzędzie, które upraszcza oraz przyspiesza proces wdrożeniowy zamiast go komplikować. Dodatkową przewagą jest model współpracy B2B2B, który umożliwia skalowanie poprzez partnerów oraz budowę powtarzalnego strumienia przychodów subskrypcyjnych przy relatywnie niskim koszcie pozyskania klienta.

klient

Firmy konsultingowe wdrażające wymagania cyberbezpieczeństwa i/lub świadczące usługi w modelu vCISO (virtual Chief Information Security Officer).

plany/potrzeby

W kolejnym etapie IsecMan koncentrować się będzie na przejściu z fazy koncepcyjnej do stworzenia funkcjonalnego MVP oraz jego walidacji w realnych wdrożeniach u pierwszych partnerów konsultingowych. Kluczowe będzie przetestowanie modelu sprzedaży opartego na kanale B2B2B.

Priorytetem pozostaje koncentracja na wąskim segmencie oraz konsekwentna walidacja hipotez przed podjęciem decyzji o skalowaniu. Kluczowym czynnikiem powodzenia będzie utrzym



+48 790 618 971

+48 732 882 203



daria@kampx.pl

przemek@kampx.pl

Największa wartość procesu mentoringu

Mentoring pomógł nam doprecyzować model C2C i B2B2C, jasno określić rolę segmentu B2B jako silnika wzrostu oraz uporządkować strategię wejścia na rynek w oparciu o faktyczne potrzeby użytkowników i partnerów.

zespół



Daria Cieślak
CEO | Founder



Przemek Szyngiera
CTO | Founder

rozwiązanie

KAMPX to **wyspecjalizowana platforma re-commerce dla sprzętu sportowego i outdoorowego działająca w modelu hybrydowym B2B2C i C2C** – łączymy pasjonatów z pasjonatami, a także wypożyczalnie, sklepy i marki z klientami, którzy naprawdę rozumieją, czego szukają. Odpowiadamy na kluczowe problemy rynku: rozproszenie ofert, brak pewności co do stanu technicznego, brak dedykowanego miejsca dla outdooru oraz brak profesjonalnego kanału odsprzedaży dla firm posiadających sprzęt testowy, zwroty i końcówki serii. Porządkujemy rynek, który dziś jest rozproszony i przypadkowy. Fundamentem rozwiązania jest Kampx Certified – potwierdzenie stanu technicznego sprzętu, mechanizmy ochrony kupującego oraz specjalizacja w kategoriach wymagających wiedzy technicznej, takich jak rowery, narty czy sprzęt górski.

przewagi konkurencyjne

Specjalizacja wyłącznie w sprzęcie sportowym i outdoorowym, system certyfikacji Kampx Certified, mechanizmy ochrony kupującego oraz model hybrydowy B2B2C/C2C zapewniający wiarygodną podaż jakościowego asortymentu. KAMPX nie jest platformą ogłoszeniową – buduje zarządzany marketplace drugiego obiegu oparty na zaufaniu, standaryzacji i wsparciu operacyjnym dla partnerów biznesowych.

klient

Klientami są to zaangażowani pasjonaci outdooru, aktywni rodzice oraz świadomi konsumenci szukający jakości w rozsądnej cenie.

Po stronie Partnerów Biznesowych (B2B) są wypożyczalnie sprzętu sportowego, polskie marki outdoorowe, sklepy i dystrybutorzy, którzy potrzebują uporządkowanego, wizerunkowo bezpiecznego kanału sprzedaży sprzętu drugiego obiegu.

plany/potrzeby

W najbliższym etapie skupiamy się na rozwoju technologicznym platformy i wdrożeniu pełnej architektury certyfikacji. Równolegle pozyskujemy pierwszych partnerów B2B, którzy staną się fundamentem jakościowej podaży. Kolejnym krokiem jest pozyskanie finansowania na działania marketingowe, budujemy rozpoznawalność marki w środowisku outdoorowym, dalszy rozwój produktu, wzrost bazy użytkowników i ekspansję.



Największa wartość procesu mentoringu to...

...doprecyzowanie modelu biznesowego oraz strategii skalowania platformy dwustronnej.

zespół



Dr Aleksandra Hirszfeld
Founder & Strategy Lead



Dr inż. Jagoda Lazarek
Head of AI & Technology



Marta Stąpor
UX/UI Lead

rozwiązanie

Quantum Collective Wisdom (QCW) to **platforma łącząca sektor społeczny i biznes poprzez marketplace projektów społecznych, wiedzę opartą na case studies oraz społeczność współpracy.**

Rozwiązanie odpowiada na dwa równoległe problemy:

- organizacje społeczne są rozproszone i niewidoczne dla biznesu,
- firmy realizujące ESG nie mają uporządkowanej infrastruktury wyboru wiarygodnych partnerów.

QCW buduje pomost między tymi światami.

przewagi konkurencyjne

- Na rynku polskim nie funkcjonuje obecnie zintegrowana platforma łącząca marketplace ESG z uporządkowaną bazą kompetencji społecznych.
- Decyzje oparte na realnych case studies, nie deklaracjach.
- Model dwustronny z efektem sieciowym.
- Most między rosnącą presją ESG a realnymi projektami społecznymi.

QCW łączy elementy, które dziś funkcjonują osobno: katalogi NGO, doradztwo ESG i platformy rozwojowe.

klient

Klient płacący:

firmy realizujące ESG / CSR

Profil:

Średnie i duże organizacje (100–2000+ pracowników) posiadające budżet ESG oraz obowiązek raportowania (CSRD).

plany/potrzeby

Budowa i wdrożenie MVP (12 miesięcy)

Całkowity koszt realizacji MVP: ok. 500 000 PLN

Złożyliśmy wniosek do programu InnoStart NCBR (320 000 PLN) i oczekujemy na wyniki.

Aby w pełni zrealizować MVP, potrzebujemy dodatkowo: 180 000 PLN finansowania inwestorskiego.

Środki zostaną przeznaczone na rozwój technologii, produkcję treści oraz pierwsze wdrożenia B2B.



+48 604 720 829



anjahaczek@gmail.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

...zwalidowanie pomysłu, zbadanie postawionych wcześniej hipotez oraz zpivotowanie projektu pod realia rynku.

rozwiązanie

MądraSzkoła.ai to **platforma AI wspierająca nauczycieli i rodziców w codziennej edukacji dzieci.**

Dla nauczycieli automatyzuje tworzenie materiałów dydaktycznych, scenariuszy lekcji, kart pracy, testów i wiele innych dopasowanych do poziomu oraz potrzeb różnych uczniów (w tym neuroatypowych). Pomaga również tworzyć dokumentację szkolną i psychologiczno-pedagogiczną, znacząco skracając czas pracy administracyjnej.

Dla rodziców oferuje tworzenie m.in. Indywidualnych Planów Nauki dopasowanych do potrzeb ich dziecka, z gotowymi aktywnościami, materiałami i narzędziami wspierającymi rozwój. Dzięki temu mogą świadomie wspierać każdy etap edukacji dziecka, jednocześnie rozwijając kluczowe kompetencje przyszłości.

Platforma **działa w oparciu o polską podstawę programową i realia pracy w szkole.** Upraszcza korzystanie z AI. Zamiast skomplikowanych promptów oferuje gotowe, intuicyjne rozwiązania dostępne w jednym miejscu.

klient

Edukatorzy - głównie nauczyciele i rodzice

zespół



Anja Haczek
CEO



Korneliusz Kopeć
CSO



Artur Haczek
CTO



Grzegorz Basiński
EdTech Expert
and Advisory

przewagi konkurencyjne

- Platforma powstaje przy udziale nauczycieli - pracujemy w grupach fokusowych składających się z nauczycieli, zbierając informacje o problemach, które ma dana placówka lub grupa nauczycieli i tworzymy narzędzia odpowiadające ich rzeczywistości 1:1
- Platforma będzie w pełni dostosowana do polskiego systemu oświaty oraz polskiej podstawy programowej
- Nie będzie wymagać umiejętności pisania skomplikowanych promptów
- Będzie umożliwiać tworzenie materiałów edukacyjnych dla zróżnicowanej grupy uczniów, w tym uczniów neuroróżnorodnych
- Będzie się specjalizować w rozwijaniu kluczowych kompetencji przyszłości u dzieci
- Będzie w pełni po polsku

plany/potrzeby

Mamy wersję beta z kilkunastoma prototypami. Skupiamy się teraz na potrzebach nauczycieli. Razem z grupą fokusową ze szkoły podstawowej tworzymy narzędzia rozwiązujące codzienne trudności. Nauczyciele opisują swoje działania, a my budujemy i testujemy rozwiązania, które następnie wdrożymy w bezpłatnym pilotażu. Po udanym pilotażu prześlemy narzędzia kolejnym szkołom i będziemy rozwijać następne funkcje. Równolegle współpracujemy z organami prowadzącymi, analizujemy programy finansowania i przygotowujemy wzory wniosków. Kolejne miesiące chcemy skupić przede wszystkim na budowaniu bazy kontaktów z szkołami oraz władzami terytorialnymi. Dlatego też na ten moment będą dla nas najcenniejsze kontakty w tym obszarze: nauczyciele chcący wziąć udział w grupie fokusowej, dyrektorzy chętni na współpracę w ramach pilotażu lub w ramach sformalizowania zamówienia przy naszym wsparciu pisania wniosku o dofinansowanie, organy prowadzące typu wójt, starosta, prezydent, burmistrz, rektorzy uniwersytetów pedagogicznych.

Największa wartość procesu mentoringu to...

...walidacja modelu biznesowego na bazie przeprowadzonych eksperymentów oraz analiza projektu pod kątem prawnym i technologicznym.

rozwiązanie

MyPetBack to **innowacyjna aplikacja mobilna wykorzystująca sztuczną inteligencję do automatycznego porównywania zdjęć zaginionych i znalezionych zwierząt domowych**. Aplikacja rozwiązuje problem dotyczący setek tysięcy właścicieli zwierząt rocznie, wykorzystując potwierdzoną technologię AI.

klient

B2C właściciele zaginionych zwierząt domowych
B2B gminy i schroniska dla bezdomnych zwierząt
B2B producenci karmy i akcesoriów dla zwierząt

zespół



Barbara Bruzda
Founder | CEO



Paweł Kisielewicz
Architekt
i Programista AI



Jerzy Czepiel
CTO



Natalia Szymańska
Specjalista ds reklamy
i mediów społecznościowych

przewagi konkurencyjne

- CZAS – intuicyjne działanie i błyskawiczny wynik dopasowania zdjęć
- TECHNOLOGIA – wykorzystanie sztucznej inteligencji do analizy wyglądu zwierząt
- SYNCHRONIZACJA bazy aplikacji z bazami schronisk dla zwierząt
- SPOŁECZNOŚĆ – zaangażowanie społeczności miłośników zwierząt wokół jednego skutecznego rozwiązania
- UNIWERSALNOŚĆ - zastosowanie dla wszystkich zwierząt domowych (psy, koty, ptaki, króliki, żółwie, itp.)

plany/potrzeby

- Rozwój AI – dodanie funkcji analizy zdjęć z uwzględnieniem upływu czasu
- Stworzenie raportów z przeszukiwania sieci – Agent AI
- Różne wersje językowe
- Synchronizacja bazy z bazami większości schronisk w Polsce

Kogo szukamy?

- Aniołowie biznesu
- Partnerzy
- Ambasadorowie



+48 698 348 263

+48 535 248 587



michalbuczek@oko.global

jakubkryczka@oko.global

Największa wartość procesu mentoringu to...

...weryfikacja modelu biznesowego, ocena realności wykonania pomysłu, doprecyzowanie strategii, liczne szkolenia, wiedza, frameworki, sposoby walidacji startupu.

zespół



Michał Buczek

CEO |

Specjalista ERP, OSINT, compliance UE-Chiny. Odpowiedzialny za strategię, model biznesowy, walidację rynku i sprzedaż B2B.



Jakub Kryczka

CTO |

Mgr informatyki, data engineering, architektura systemów, AI & automatyzacja. Odpowiedzialny za rozwój MVP, integracje API i scoring ryzyka.

rozwiązanie

OKO Global to **platforma SaaS do automatycznej weryfikacji i monitoringu chińskich dostawców.**

Europejskie firmy importujące z Chin nie mają dostępu do wiarygodnych, zintegrowanych danych o sankcjach, powiązaniach właścicielskich, ESG, certyfikatach, ryzyku prawnym i reputacyjnym

OKO agreguje dane z chińskich rejestrów oraz źródeł międzynarodowych i oferuje:

- raport due diligence
- scoring ryzyka („OKO Score“)
- monitoring zmian w czasie rzeczywistym
- API do integracji z systemami ERP

Model: SaaS + raporty premium + audyty on-site (Chiny).

przewagi konkurencyjne

- Specjalizacja wyłącznie Chiny-UE
- Integracja lokalnych chińskich źródeł danych (bariera wejścia)
- Połączenie SaaS + fizyczna weryfikacja on-site

Docelowo publiczny „OKO Score” jako znak wiarygodności eksportera

klient

Polskie MŚP regularnie importujące bezpośrednio z Chin.

plany/potrzeby

Etap: pre-MVP / walidacja.

Najbliższe 6 miesięcy:

- budowa MVP (raport + scoring)
- 10-20 pilotowych klientów
- partnerstwo z dostawcą danych (licencja)
- test modelu subskrypcyjnego

Potrzebujemy:

- wsparcia w dostępie do legalnych źródeł danych z Chin
- partnerstw B2B (white label)
- pierwszych klientów pilotażowych
- mentoringu w skalowaniu SaaS B2B



+48 730 885 700



michalpatyra@remotestream.io

Największa wartość procesu mentoringu to...

...dostęp do sieci kontaktów i perspektywy mentorów, którzy widzieli dziesiątki modeli biznesowych. Mentoring nauczył mnie, że każde założenie o kliencie to hipoteza do przetestowania. To zmieniło sposób, w jaki buduję produkt i rozmawiam z klientami.

zespół



Michał Patyra

CEO & CTO

Odpowiadam za całość: wizję produktu, architekturę techniczną enkodera, realizację operacyjną oraz sprzedaż.

Mam 10 lat doświadczenia w produkcji AV i zarządzaniu operacjami medialnymi w Gremi Media

rozwiązanie

Remote Stream to **autorska platforma technologiczna przenosząca fizyczne studio nagraniowe do chmury, która integruje precyzyjne, zdalne zarządzanie kamerami w czasie rzeczywistym z zautomatyzowanym systemem produkcji i dystrybucji treści.**

przewagi konkurencyjne

Remote Stream jako jedyne rozwiązanie na rynku łączy jakość produkcji broadcast z prostotą i szybkością platformy online — bez ekipy technicznej na miejscu.

- Jakość broadcast – na poziomie tradycyjnych ekip AV, niedostępna w żadnej platformie online
- Siadasz i mówisz — zero logistyki, zero rezerwacji, zero dojazdu. Gotowość do nagrania natychmiast
- Gotowy materiał w 2 godziny — tradycyjna ekipa dostarcza w 5–7 dni
- Postprodukcja w cenie — klipy, reels i opisy SEO bez dopłat i czekania
- Kolejne nagrania w abonamencie za 0 zł — brak pełnej wyceny przy każdym zleceniu
- Stały abonament all-in-one — pełna przewidywalność budżetu, bez niespodzianek

klient

Segment A – Enterprise Media: Wielokanałowe wydawnictwa i grupy medialne z własną infrastrukturą AV (sale konferencyjne, studia), które chcą zwiększyć wolumen produkcji wideo przy jednoczesnej redukcji kosztów operacyjnych o min. 60%.

Segment B – Twórcy merytoryczni: Niezależni twórcy treści i podcasterzy z ugruntowaną marką osobistą, operujący w modelu home-office studio, dla których bariera techniczna ogranicza częstotliwość publikacji.

plany/potrzeby

Startujemy komercyjnie w kwietniu 2026 — pierwszy klient to Mateusz Grzeszczuk, z którym wchodzimy w pełną realizację. Równolegle budujemy pipeline enterprise: XVIII Europejski Kongres Gospodarczy PTWP (22–24 kwietnia 2026) to dla nas naturalna okazja pilotażowa. W scenariuszu realistycznym osiągamy operacyjny break-even w 9. miesiącu działalności. Rozwijamy się w modelu bootstrapowym — skupiamy się na przychodach z pierwszych klientów jako głównym źródle finansowania wzrostu. Szukam dwóch osób do zespołu: CTO, który zbuduje platformę operacyjną, oraz specjalisty z kompetencjami AV, który wzmocni realizację i rozwój produktu.



Największa wartość procesu mentoringu to...

...uporządkowanie modelu biznesowego, praktyczny feedback ekspertów oraz dostęp do wiedzy i doświadczenia mentorów.

rozwiązanie

TripVio to **platforma cyfrowa wspierająca użytkowników w kompleksowym planowaniu podróży** – od inspiracji, przez plan, aż po rezerwację. Rozwiązanie umożliwia tworzenie spersonalizowanych planów wyjazdów w oparciu o preferencje użytkownika, budżet, czas oraz styl podróżowania.

Platforma integruje możliwość rezerwacji lotów i hoteli, pozwalając użytkownikom zarządzać całym procesem podróży w jednym miejscu. Istotnym elementem rozwiązania są również opinie i rekomendacje innych użytkowników, które wspierają podejmowanie decyzji i zwiększają poczucie bezpieczeństwa przy wyborze konkretnych opcji.

TripVio automatyzuje i upraszcza proces planowania podróży, oszczędzając czas, eliminując chaos informacyjny i oferując bardziej świadome, dopasowane do realnych potrzeb doświadczenie podróżnicze.

klient

Obecnie główną grupą docelową są turyści indywidualni samodzielnie organizujący podróże. Równolegle analizujemy potencjał klientów biznesowych, w szczególności firm i zespołów organizujących wyjazdy służbowe oraz podróże firmowe. Aby skutecznie odpowiedzieć na potrzeby tego segmentu, planujemy dostosowanie modelu biznesowego oraz funkcjonalności produktu. Prace koncepcyjne w tym zakresie są elementem dalszego rozwoju projektu i możliwego pivotu w kierunku klientów biznesowych.

zespół



Sylwia Zoń
Founder

przewagi konkurencyjne

- personalizacja planów podróży dopasowanych do realnych potrzeb użytkownika
- automatyzacja procesu planowania w jednym narzędziu
- intuicyjny interfejs i prostota użytkowania
- skalowalność rozwiązania

plany/potrzeby

W najbliższym czasie planujemy dalszy rozwój funkcjonalności platformy. Skupiamy się na walidacji rynkowej, pozyskiwaniu pierwszych klientów oraz budowaniu partnerstw biznesowych. Poszukujemy wsparcia mentoringowego oraz kontaktów branżowych.



uTopiVR

kontakt



+48 502 656 252



ziemowit.brodzikowski@gmail.com

uTopiVR.pl

Największa wartość procesu mentoringu to...

...całkowita zmiana nastawienia psychicznego. Przejście od intuicyjnego działania do świadomego, strategicznego budowania projektu. Równolegle mentoring pozwolił mi uświadomić i nazwać kompetencje, które wcześniej traktowałem jako oczywiste, a które realnie stanowią fundament rozwoju przedsięwzięcia. Kluczowe było także ustrukturyzowanie wiedzy oraz kontakt z praktykami, którzy przeszli podobną drogę i potrafili spojrzeć na projekt z perspektywy doświadczenia rynkowego.

zespół



Ziemowit Brodzikowski,
Founder | Architekt VR | produkt |
technologia



dr Anna Sibilska
Główny partner merytoryczny | R&D |
dydaktyka ścisła | innowacje edukacyjne



Aleksandra Brodzikowska
Organizacja i zarządzanie zespołami |
nadzór wykonawczy | sprzedaż i
reprezentacja zewnętrzna

rozwiązanie

uTopiVR to środowisko do prowadzenia regularnych zajęć dydaktycznych w wirtualnej rzeczywistości, łączące funkcjonalność znanych narzędzi online z immersją i interakcją przestrzenną VR. Rozwiązanie umożliwia prowadzenie wykładów i ćwiczeń w synchronicznej wirtualnej klasie z interaktywną tablicą oraz indywidualnymi notatnikami studentów, zwiększając zaangażowanie, koncentrację i jakość pracy zespołowej. Platforma adresowana jest do uczelni i instytucji szkoleniowych prowadzących zajęcia niestacjonarne, online lub hybrydowe.

przewagi konkurencyjne

- Projektowany od podstaw pod regularne zajęcia akademickie, w tym studia zaoczne.
- Pełna synchronizacja pracy w wirtualnej klasie: interaktywna tablica i indywidualne zeszyty studentów.
- Zwiększone poczucie obecności i zaangażowania w porównaniu z klasycznymi narzędziami online.
- Pełna lokalizacja językowa i dostosowanie do realiów polskiego szkolnictwa wyższego.
- Elastyczny model wdrożenia: zajęcia online, hybrydowe lub w pełni immersyjne VR.

klient

- Uczelnie wyższe / uczelnie prywatne
- Szkoły poziomu średniego i podstawowego (pomoc dydaktyczna)
- Firmy szkoleniowe
- Klienci indywidualni (uczniowie / nauczyciele) w ramach rynku korepetycji

plany/potrzeby

Kolejnym etapem rozwoju projektu jest stworzenie docelowej wersji aplikacji z pełnym zakresem funkcjonalności. Obecnie dysponujemy wersją rozwojową alfa, która pozwala na prowadzenie testów i pilotaży, jednak wymaga dalszych prac technologicznych, optymalizacyjnych oraz integracyjnych przed skalowaniem komercyjnym.

Równolegle planujemy budowę rozbudowanej bazy laboratoriów i interaktywnych doświadczeń VR odpowiadających na konkretne potrzeby dydaktyczne i szkoleniowe. Obejmuje to zarówno przedmioty akademickie, takie jak matematyka, fizyka czy języki obce, jak i zastosowania praktyczne: obsługę urzędzeń, symulacje procesów, trening kompetencji miękkich oraz scenariusze sytuacyjne.

Istotnym obszarem działań pozostaje również promocja i edukacja rynku. Technologia VR w edukacji wymaga nie tylko wdrożenia produktu, ale także budowania świadomości jej potencjału, prowadzenia demonstracji, pilotaży oraz systematycznej pracy z kadrą dydaktyczną i decydentami w instytucjach edukacyjnych.

Największa wartość procesu mentoringu to...

...nauka weryfikacji swoich pomysłów w realny sposób i kontakty:) Dobre wejście w świat biznesu

zespół



Maksymilian Strauss
Co-Founder



Jakub Żelechowski
Co-Founder



Hubert Chwesiuk
Co-Founder

rozwiązanie

Zentra to **inteligentny system do zarządzania firmą zaprojektowany z myślą o mikro przedsiębiorcach** w Polsce. Łączy w jednym miejscu funkcje administracyjne, księgowo i organizacyjne, a jego centralnym elementem jest polskojęzyczny asystent AI, który aktywnie wspiera użytkownika w codziennym prowadzeniu firmy. Platforma automatyzuje kluczowe procesy biznesowe; od wystawiania faktur i zarządzania dokumentami, przez integrację z KSeF, aż po generowanie formalnych pism i checklist działań. Wszystkie dokumenty firmowe zebrane z różnych źródeł trafiają do jednego uporządkowanego środowiska, co eliminuje chaos informacyjny i ogranicza konieczność korzystania z wielu rozproszonych narzędzi. Asystent AI uczy się specyfiki działalności użytkownika, dzięki czemu dostarcza kontekstowe podpowiedzi, przypomina o obowiązkach, sugeruje kolejne kroki oraz prowadzi krok po kroku przez procesy biznesowe firmy, na które często mikro przedsiębiorcy nie mają czasu. System wspiera także tworzenie dokumentów oraz podpisywanie ich podpisem certyfikowanym i dba o zgodność działań z aktualnymi wymogami formalnymi.

przewagi konkurencyjne

W przeciwieństwie do rozbudowanych systemów - niski próg wejścia i łatwe użycie, skupienie się na rozwiązywaniu problemów mikro przedsiębiorców, dla których często programy nie są dedykowane, a gdy są, to ograniczają się do podstawowych funkcji typu faktury. Dodatkowo, przewagą jest asystent AI, który wie wszystko o firmie i potrafi wykonywać akcje w programie wpisując prompt

klient

Polscy mikro przedsiębiorcy

plany/potrzeby

Na przestrzeni następnego paru miesięcy planujemy:

1. Zwalidować MVP systemu w rozmowach z mikro przedsiębiorcami
2. Stworzyć rozbudowane AI
3. Założyć spółkę i przeprowadzić pierwsze sprzedaże produktu
4. Brać udział w wydarzeniach promujących produkt (typu Carpathian Fest)

Największa wartość procesu mentoringu to...

...indywidualne spotkania z mentorami, które umożliwiają bezpośrednią pracę nad strategią rozwoju projektu, modelem biznesowym oraz kwestiami prawnymi. Równie istotne są uwagi i rekomendacje ekspertów przekazywane podczas prezentacji projektu. Feedback od doświadczonych specjalistów pozwolił zidentyfikować potencjalne niebezpieczeństwa i problemy z projektem.

zespół



Victor Abel Murcia Pienkowski
CEO & Co-Founder



Karol Nowosad PhD
COO & Co-Founder



Bartłomiej Król-Józaga MEng
CTO & Co-Founder

rozwiązanie

Oncotherapy Selector to **zaawansowane rozwiązanie firmy ZivaGene, oparte na sztucznej inteligencji, które wspiera onkologów w doborze najbardziej optymalnej, spersonalizowanej terapii przeciwnowotworowej.**

Platforma analizuje molekularny i genetyczny profil nowotworu pacjenta, identyfikując kluczowe zmiany biologiczne odpowiedzialne za rozwój choroby. Następnie, wykorzystując model AI wytrenowany na dużych zbiorach danych klinicznych i genetycznych, system porównuje przypadek pacjenta z podobnymi historiami leczenia oraz ich wynikami terapeutycznymi. Rezultatem jest przejrzysty raport kliniczny dla onkologa, zawierający ranking najbardziej obiecujących opcji terapeutycznych wraz z uzasadnieniem biologicznym oraz odniesieniem do aktualnych danych naukowych. Oncotherapy Selector przekształca złożone dane genetyczne w konkretne, praktyczne wskazówki terapeutyczne – skracając czas analizy, redukując niepewność decyzyjną i zwiększając szanse pacjenta na skuteczne, precyzyjnie dopasowane leczenie.

przewagi konkurencyjne

- **Zaawansowany model sztucznej inteligencji**

System wykorzystuje model AI, który analizuje złożone zależności pomiędzy zmianami w profilu molekularnym i genetycznym nowotworu a odpowiedzią na konkretne terapie. Dzięki zdolności przetwarzania ogromnych zbiorów danych, model identyfikuje wzorce i korelacje, które mogą być trudne lub niemożliwe do uchwycenia w klasycznej analizie eksperckiej.

- **Dopasowanie badań klinicznych**

Oncotherapy Selector identyfikuje również badania kliniczne, których kryteria molekularne i biologiczne najlepiej odpowiadają indywidualnemu profilowi pacjenta. Zwiększa to szansę na dostęp do nowoczesnych terapii oraz umożliwia realne wykorzystanie potencjału medycyny precyzyjnej.

- **Wsparcie decyzji klinicznych oparte na danych**

System nie zastępuje lekarza, lecz dostarcza uporządkowane, analityczne wsparcie oparte na dużych zbiorach danych i aktualnej wiedzy medycznej, pomagając podejmować bardziej świadome i trafne decyzje terapeutyczne.

klient

Lekrze onkologów oraz Pacjenci cierpiący na choroby nowotworowe

plany/potrzeby

1. Dalsze trenowanie i rozwój modelu AI

Priorytetem jest dalsze udoskonalanie modelu sztucznej inteligencji poprzez trenowanie go na coraz większych i bardziej zróżnicowanych zbiorach danych molekularnych oraz klinicznych. Celem jest zwiększenie trafności rekomendacji terapeutycznych oraz ciągłe podnoszenie jakości generowanych raportów dla onkologów.

2. Przygotowanie do ewentualnej certyfikacji medycznej

W zależności od modelu wdrożenia i wymogów regulacyjnych rynku, planowane jest dostosowanie rozwiązania do standardów wymaganych dla oprogramowania wspierającego decyzje kliniczne. Jeśli będzie to konieczne, Oncotherapy Selector przejdzie proces certyfikacji jako wyrób medyczny, tak aby mógł być w pełni zintegrowany z praktyką kliniczną.

3. Budowanie sieci współpracy z onkologami

Strategicznym kierunkiem jest rozwój partnerstw z lekarzami, ośrodkami onkologicznymi i jednostkami badawczymi. Współpraca ta pozwoli na dalsze doskonalenie algorytmu w oparciu o realne przypadki kliniczne, walidację skuteczności rozwiązania oraz budowanie zaufania w środowisku medycznym.



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