



Unicorn Hub
Innovation Lab

Informator o zespołach

Runda IV



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



PARP
Grupa PFR



Startup Academy





Kolejność startupów

- | | | | |
|-----------|--------------------|-----------|--------------|
| 1 | ARRANGEMENTLABS.AI | 10 | RESNOW |
| 2 | ADAPTAIN | 11 | RISE |
| 3 | AQUA MODULO | 12 | SMARTSHELTER |
| 4 | BIMS | 13 | SUPLOAD |
| 5 | CASHHERO | 14 | THEAPPIST |
| 6 | DUNNO | 15 | TRIVO |
| 7 | HOMDU | 16 | VERDIA |
| 8 | KITCHEN PAYS | 17 | WINSPIRE |
| 9 | NXXIO GYM | | |
| 10 | PASSIONMANIA | | |



arrangementLabs.ai

kontakt



+48 690 351 112



marcin.konopka00@gmail.com

arrangementlabs.ai

Największa wartość procesu mentoringu to...

...ustrukturyzowanie naszego biznesu i doprowadzenie produktu do gotowości rynkowej. Dzięki UnicornHub zbudowaliśmy uporządkowany model biznesowy, zbadaliśmy osoby klientów i przeprowadziliśmy walidację rynku, a także uzyskaliśmy dostęp do usług z katalogu programu (marketing, pitching, analiza finansowa). Program zmotywował nas do wdrożenia pełnego MVP — produkcyjnie działającego systemu aranżacji — ze zdobytymi pierwszymi użytkownikami oraz mechanizmem testowania i oceny modelu z udziałem człowieka (human-in-the-loop). Dzięki temu wychodzimy z programu gotowi do procesu internacjonalizacji

rozwiązanie

Platforma internetowa wykorzystująca sztuczną inteligencję do automatycznej aranżacji muzycznej. Użytkownik wgrywa istniejące nuty (np. utwór fortepianowy), wybiera docelowy skład instrumentalny i w ciągu kilku minut otrzymuje gotową aranżację na nowy skład — nuty do druku (PDF) i plik do dalszej edycji (MusicXML). Narzędzie odpowiada na trzy bariery ograniczające dostęp do aranżacji muzycznej: brak kompetencji aranżacyjnych, koszt zlecenia profesjonalnemu aranżerowi oraz czas realizacji. Na rynku istnieją generatory AI tworzące nową muzykę w formacie audio (Suno, AIVA) oraz edytory nut wymagające pełnych kompetencji (MuseScore, Sibelius). Żadne istniejące narzędzie nie umożliwia automatycznego przepisania istniejących nut na inny skład instrumentalny z wynikiem w edytowalnym formacie nutowym.

klient

- Kompozytorzy i aranżerzy (film, muzyka klasyczna, edukacja)
- Szkoły muzyczne i uczelnie muzyczne (przygotowywanie partytur na zespoły instrumentalne)
- Orkiestry młodzieżowe i amatorskie

zespół



Marcin Konopka

Założyciel, DevOps, muzyk, rozwój biznesu i sprzedaż



Maciej Książek

Inżynier AI / oprogramowania, rozwój modeli, finetuning



Jakub Sofiński

Kompozytor, aranżer, akordeonista (jakość muzyczna + sieć kontaktów w branży)

przewagi konkurencyjne

- Szybkość i iteracja — aranżacja w minuty zamiast dni/tygodni; wiele wariantów w jednej sesji.
- Praca na WŁASNYM materiale użytkownika — re-instrumentacja istniejącego utworu, a nie generator muzyki od zera.
- Edytowalny wynik — MusicXML + PDF do dalszej pracy w Sibelius / MuseScore / Dorico; arrangementLabs daje solidny punkt wyjścia, nie zamknięty produkt.
- Pełna kontrola artystyczna — decyzje twórcze zostawiamy człowiekowi.
- Luka rynkowa w UE — edytory partytur nie generują, a generatory AI (kompozycja oryginalna) nie robią re-instrumentacji.
- Realna technologia — własny model + własny zbiór danych + własny finetuning, nie nakładka na inne API.

plany/potrzeby

Plany:

- Wejście na rynek niemiecki, a docelowo cały DACH (DE → AT → CH).
- Pierwsze pilotaże ze szkołami muzycznymi oraz partnerstwa z wydawcami nut.
- Praca nad popularyzacją narzędzia.

Potrzeby:

- Niemieckojęzyczna osoba ds. sprzedaży/marketingu.
- Dostęp do sieci kontaktów w branży muzycznej DACH.
- Wsparcie prawne (prawa do aranżacji, GEMA) oraz budżet na płatną akwizycję.



Adaptain

kontakt



+48 882 188 344



szuminski@vp.pl

adaptain.app

Największa wartość procesu mentoringu to...

...uporządkowanie modelu biznesowego, segmentów klientów, komunikacji wartości oraz planu dalszej walidacji produktu. Proces pomógł również doprecyzować sposób prezentowania Adaptain jako technologii rozwojowo-decyzyjnej, a nie wyłącznie aplikacji AI.

rozwiązanie

Adaptain to platforma AI wspierająca użytkowników w rozumieniu własnych wzorców, decyzji i nawyków w czasie. System prowadzi rozmowę z użytkownikiem, analizuje kontekst jego celów, zachowań i powtarzalnych schematów, a następnie generuje spersonalizowane insighty oraz rekomendacje dalszych działań. Rozwiązanie rozwijane jest jako technologia rozwojowo-decyzyjna dla osób indywidualnych, terapeutów i specjalistów pracujących z klientami między sesjami.

klient

Pierwszymi segmentami klientów są osoby indywidualne pracujące nad celami, zmianą nawyków i lepszym rozumieniem własnych decyzji oraz terapeuci, coachowie i specjaliści, którzy potrzebują narzędzia wspierającego pracę z klientem pomiędzy spotkaniami.

zespół



Jan Szumiński

Founder, wizja produktu, architektura AI, badania użytkowników



Jakub Burdajewicz

prototyp środowiska immersyjnego VR/XR



Anna Kokot

konsultacja terapeutyczna, bezpieczeństwo emocjonalne, odpowiedzialne projektowanie



Krzysztof Gołofit

strategia własności intelektualnej i ochrona technologii



Maciej Kawiński

wdrożenie środowiska VR/XR



Michał Odziemczyk

integracja AI ze środowiskiem XR



Paweł Szostek

konsultacje wdrożeniowe, pilotaż, rehabilitacja i sport

przewagi konkurencyjne

Adaptain nie jest zwykłym chatbotem ani aplikacją z gotowymi treściami. System buduje ciągłość pracy z użytkownikiem, zapamiętuje kontekst, identyfikuje wzorce i pomaga przekładać rozmowę na konkretne insighty oraz działania. W odróżnieniu od klasycznych narzędzi AI, aplikacji medytacyjnych i dzienników, Adaptain koncentruje się na personalizacji procesu rozwoju w czasie.

plany/potrzeby

Najbliższy etap obejmuje dalszą walidację produktu, rozwój technologicznego rdzenia systemu, dopracowanie wartości dla użytkowników indywidualnych i terapeutów, wdrożenie płatnej wersji oraz przygotowanie do kolejnej rundy finansowania. Obecnie Adaptain uczestniczy również w Georgia Startup Academy by 500 Global – Stage 1.



Aqua Modulo

kontakt

ul. Wiślana 15 | 43-225 Wola
+48 501 484 155
info@aquamodulo.com
www.aquamodulo.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

...przekucie tego, co wiedzieliśmy intuicyjnie, w konkretny, uporządkowany model biznesowy. Równie ważna była sieć kontaktów, którą zbudowaliśmy dzięki procesowi inkubacji i wsparciu mentorów - sami nie znaleźlibyśmy jej tak szybko. Proces mentoringu pomógł nam zbudować pełny Business Model Canvas i spojrzeć na Aqua Modulo oczami rynku, a nie tylko projektanta. Dużo już wiedzieliśmy, ale mentorzy utwierdzili nas w tym, że idziemy w dobrym kierunku, i dali nam konkretne kontakty, które przyspieszyły naszą drogę do klientów. To właśnie ta kombinacja - walidacji i sieci - dała nam dodatkową motywację do dalszego działania.

zespół



Magdalena Michna Czyrwik
Liderka projektu, Projektantka
(design społeczny, projektowanie uniwersalne)



Krystian Radamski
Project Manager,
Analityk biznesowo-techniczny



Agnieszka Czmajdach
Ekspertka terapeutyczna,
założycielka Ulmanmed,
dostęp do użytkowników

rozwiązanie

Hydroterapia dziś oznacza basen, kucie ścian, osobne pomieszczenie i koszty, na które stać tylko duże ośrodki. Mały gabinet SI, przedszkole integracyjne czy placówka NFZ nie mają na to przestrzeni ani budżetu. Aqua Modulo to pierwsza pionowa, modułowa stacja do hydroterapii sensorycznej, którą można postawić w narożniku dowolnej sali terapeutycznej.

Obudowa z medycznych kompozytów na niewielkiej powierzchni mieści zamknięty obieg wody ze sterylizacją UV-C oraz wymienne panele sensoryczne - kolumny bąbelkowe, kaskadę, światłowody, tekstury - które terapeuta dopasowuje do potrzeb konkretnego dziecka. To narzędzie neuroregulacji i wyciszenia, które można wdrożyć praktycznie wszędzie.

przewagi konkurencyjne

Aqua Modulo redefiniuje rynek hydroterapii sensorycznej wobec tradycyjnych wanien medycznych i "suchych" pomocy SI.

Cechy produktu:

- Ultrakompaktość - 0,8 m²
- Modułowość
- Sterylizacja UV-C w obiegu zamkniętym
- Niska bariera wejścia na rynek hydroterapii
- Doświadczenie pacjenta

klient

Model B2B z trzema kanałami dotarcia:

- Prywatne gabinety Integracji Sensorycznej (SI) oraz specjalistyczne ośrodki rehabilitacji i terapii pediatrycznej
- Przedszkola i szkoły integracyjne (publiczne i niepubliczne)
- Ośrodki zakontraktowane przez NFZ prowadzące rehabilitację neurorozwojową dzieci

Beneficjentem ostatecznym są dzieci z ASD, ADHD, mózgowym porażeniem dziecięcym i zaburzeniami przetwarzania sensorycznego - grupa licząca ok. 286 tys. dzieci i młodzieży w Polsce (i ok. 240 mln globalnie).

plany/potrzeby

Jesteśmy gotowi do budowy zaawansowanego prototypu i pierwszej partii produkcyjnej - mamy wyceny realizacji oraz zespół wykonawców gotowych do współpracy. Szukamy inwestora, który pomoże nam sfinansować ten krok.

- Q3/Q4 2026 - budowa fizycznego, działającego prototypu MVP na bazie gotowych rysunków technicznych i wycen CAD + testy beta w 3 placówkach partnerskich
- Q2 2027 - pełne badania laboratoryjne i uzyskanie certyfikacji medycznej (MDR / znak CE)
- Q4 2027 - wejście na rynek polski, sprzedaż pierwszych 150 jednostek do gabinetów z bazy Early Adopters (cel SOM),
- a następnie ekspansja na rynki DACH i Skandynawii



Największa wartość procesu mentoringu to...

...dostęp do ekspertów, którzy zweryfikowali pomysł biznesowy, przeprowadzili przez proces rozwoju MVP i - co najcenniejsze - wskazali nieoczywiste kierunki rozwoju, których sam bym nie zobaczył.

zespół



Maciej Kordala

CEO / Founder

Pracuje jako zarządca portfela nieruchomości (300+ budynków i 5000+ lokali); 15 lat w branży nieruchomości przez cały cykl życia obiektu: projektowanie → budowa → eksploatacja → transakcje. Doświadczenie w projektach B+R (NCBiR, PARP, Erasmus+). Buduje narzędzie, z którego sam codziennie korzysta - produkt powstaje na realnych problemach, nie na hipotezach.

rozwiązanie

BIMS to aplikacja - Cyfrowy Doradca Zarządcy Nieruchomości. Zarządca codziennie podejmuje decyzje warte setki tysięcy złotych: który budynek remontować w pierwszej kolejności, jak rozłożyć budżet, skąd wziąć na to pieniądze - najczęściej na podstawie rozproszonych danych i przeczucia. BIMS to zmienia.

System wspiera podejmowanie decyzji nakierowanych na optymalizację procesów zarządzania i efektywność kosztową: agreguje dane o portfelu, prowadzi analitykę predykcijną, przedstawia scenariusze kosztowe i przygotowuje gotowe materiały - zarówno do podjęcia decyzji, jak i do pozyskania finansowania na inwestycje budowlane. Efekt dla zarządcy: decyzja szybsza, lepiej uzasadniona i pokazująca możliwie najlepsze rozwiązanie realizujące cele właściciela nieruchomości - zamiast gaszenia bieżącego pożaru. Opracowano MVP, które jest już testowane na realnych nieruchomościach.

przewagi konkurencyjne

- Wsparcie w analizie i podejmowaniu decyzji - system nie tylko pokazuje dane, ale rekomenduje. Potrafi powiedzieć rzecz niewygodną („ten budynek wymaga decyzji teraz”), w odróżnieniu od generycznego AI/Excels, które tylko przytakuja.
- Kompleksowe rozwiązanie: diagnoza → plan remontowy → finansowanie - konkurencja (Mieszczanin, Weles3, Papirus SQL, Fliko) to rozwiązania punktowe (rozliczenia, zaległości, media). BIMS jako jedyny domyka całą ścieżkę.
- Matching finansowy - scoring techniczny nieruchomości + dopasowanie do kryteriów finansowania. Łączy stan budynku z dostępnym pieniądzem - czego dziś nie robi nikt na rynku.
- Efekt sieciowy danych + benchmarking - im więcej budynków w systemie, tym lepsze prognozy i cenniejsze porównania („twój budynek na tle rynku”). Moat, który rośnie sam z każdym klientem.

Co z tego jest naprawdę trwałe: founder-fit i metodyka to mocny start, ale z czasem są do skopiowania. Prawdziwa, rosnąca obrona to kombinacja dane × efekt sieciowy × koszty zmiany × regulacja - i w to warto inwestować najmocniej.

klient

- Zarządcy nieruchomości (wspólnoty, spółdzielnie, TBS-y, gminy, prywatni) - główny użytkownik, podejmuje decyzje na danych z systemu.
- Mieszkańcy budynków wielorodzinnych - beneficjenci końcowi: przejrzystość, zaufanie i jasność, na co idą ich pieniądze.
- Banki i instytucje rynku finansowego - wykorzystują scoring techniczny budynku do oceny ryzyka i kwalifikacji finansowania.
- Firmy ubezpieczeniowe - te same dane o stanie technicznym wspierają ocenę ryzyka i raportowanie GAR.

plany/potrzeby

Roadmapa:

- Q3 2026 — analiza i wnioski z pierwszego wdrożenia
- Q4 2026 — rozwój technologiczny i kolejne wdrożenia
- 2027 — pełna komercjalizacja

Potrzeby:

- rozwój w obszarach: cyberbezpieczeństwo, UX, automatyzacja procesów
- kontakt z organizacjami gotowymi przetestować rozwiązanie



Cashhero

kontakt



+48 665 866 907



adrian.kucharskiak@gmail.com

kacper.wieczorek.exe@gmail.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

...Jako największa wartość Mentoringu jako Cashhero uznajemy sam dostęp do wielu potężnych mózgów ze świata biznesu, którzy pomagali nam na bieżąco w dopracowywaniu samego produktu, jego prezencji, rozwiązywania konfliktów/problemów z którymi mierzyliśmy się lub mierzymy nadal. Nieocenionym wkładem były spotkania z Karoliną i Tomkiem, którzy na bieżąco byli z nami oraz to nie jest zbyt piękne słowo, ale uważam, że istotne pilnowali nas, abyśmy dowozili w formie i terminach ustalonych. Odpowiedź na to zagadnienie jest dla nas diabelnie trudna, ponieważ jesteśmy podzieleni kompetencyjnie w ramach zespołu i każdy z nas wyniósł bardzo unikalną dawkę wiedzy z poszczególnych mentoringów. Uważamy, że wynieśliśmy z tego naprawdę bardzo wiele i wiemy, że będziemy współpracować mamy nadzieję przynajmniej z częścią z nich nawet po zakończeniu programu.

zespół



Łukasz Wilewski
IT PM specialist,
Co-owner



Kacper Wieczorek
Marketing &
growth specialist,
Co-owner



Adrian Kucharski
Sales & law
specialist,
Co-owner



Mateusz Wasilewski
IT dev specialist,
Co-owner

rozwiązanie

Cashhero to aplikacja mobilna odpowiadająca na potrzebę edukacji młodzieży w przedziale 12-20 lat w zakresie finansów osobistych oraz ogólnie pojętego wellbeingu (z naciskiem na zdrowie fizyczne, psychiczne oraz rozwój kompetencji). Aplikacja osiąga to za pomocą rywalizacji polegającej na wrzuceniu gracza w specjalnie stworzone przez nas środowisko pętli decyzyjnej w trakcie, które mierzy się on z wyzwaniami czekającymi na niego w dorosłym życiu.

przewagi konkurencyjne

Przewagami konkurencyjnymi w ramach naszego rozwiązania jest fakt, iż gra została stworzona bezpośrednio przez ludzi, którzy rozumieją aktualną potrzebę rynku, co ważne również na własnej skórze mieli oni okazję doświadczyć braku edukacji finansowej w systemie szkolnym. Dodatkowo klient ma okazję do podejmowania wielu działań, które już na bardzo wczesnym etapie interesują wielu młodych ludzi, a u nas może on doświadczać i uczyć się w bezpiecznym, a jednocześnie maksymalnie realistycznym środowisku, o czym świadczy na przykład dywersyfikacja geograficzna dotycząca kosztów życia.

klient

Klientem bezpośrednim dla naszej aplikacji jest właśnie młodzież o wyżej określonym przedziale wiekowym, a klienta pośrednim są szkoły oraz instytucje finansowe.

plany/potrzeby

Co do dalszych planów, jesteśmy aktualnie w trakcie rozmów z bardzo poważnym potencjalnym partnerem. Współpraca z nim będzie oznaczała dla nas automatyczne przygotowania do faktycznego wejścia na rynek. Potrzeby definiujemy aktualnie jako dalszą pomoc ze strony mentorów z naciskiem na aspekty prawne, księgowe, korporacyjne oraz prezentacyjne.



Dunno

kontakt



+48 884 788 799



kontakt@dunno.com.pl

dunno.com.pl

Największa wartość procesu mentoringu to...

...możliwość przełożenia pomysłu społecznego i technologicznego na realne, testowalne rozwiązanie, które odpowiada na potrzeby użytkowników. Mentoring pomógł nam uporządkować rozwój produktu, lepiej zrozumieć potrzeby klientów, uniknąć błędów na etapie prototypu oraz przygotować Dunno do dalszych testów, wdrożeń i rozmów z partnerami. Dzięki pracy z mentorami mogliśmy szybciej zweryfikować założenia, dopracować funkcje aplikacji i rozwijać projekt w sposób bardziej świadomy

zespół



Maciej Pytko
Project Manager /
Developer



Kacper Koncewicz
Developer



Martyna Mamińska
PR / Sales
Representative



Maria Grądział
Graphic
Designer

rozwiązanie

Dunno to aplikacja wspierająca komunikację samopoczucia, bólu i potrzeb u osób z niepełnosprawnością intelektualną, ASD, zespołem Downa oraz innymi trudnościami komunikacyjnymi. Rozwiązanie opiera się na autorskim języku wizualnym „dunnosi” — prostych postaci, które pomagają użytkownikowi nazwać i pokazać swój stan w bardziej intuicyjny sposób niż klasyczne skale bólu czy formularze.

Aplikacja umożliwia codzienne zaznaczanie samopoczucia, lokalizacji bólu, jego rodzaju, intensywności oraz czynników takich jak sen, apetyt, aktywność czy leki. Dzięki temu opiekunowie i specjaliści mogą obserwować trendy, szybciej zauważać niepokojące zmiany i lepiej przygotowywać się do rozmów z lekarzem lub terapeutą.

przewagi konkurencyjne

Dunno łączy prostotę komunikacji wizualnej z praktycznym zbieraniem danych o stanie użytkownika. W odróżnieniu od klasycznych dzienniczków zdrowia, formularzy czy skal bólu, aplikacja jest projektowana z myślą o osobach, które nie zawsze potrafią opisać swoje potrzeby słowami.

Najważniejsze przewagi to:

- autorski język “dunnosi” dopasowany do osób z trudnościami komunikacyjnymi,
- możliwość codziennego monitorowania samopoczucia i czynników wpływających na zdrowie,
- tworzenie historii i trendów pomocnych dla opiekunów, terapeutów i lekarzy,
- prosty, angażujący proces oparty na gamifikacji zamiast skomplikowanych formularzy,

klient

Głównymi klientami Dunno są rodzice, opiekunowie, terapeuci, nauczyciele oraz placówki pracujące z osobami z trudnościami komunikacyjnymi

plany/potrzeby

W okresie wakacyjnym planujemy przekształcić aktualny prototyp, wykorzystywany obecnie w celach badawczych i testowych, w pełnowartościowe MVP gotowe do pierwszego wdrożenia. Kluczowe będzie dopracowanie najważniejszych funkcji aplikacji, poprawa doświadczenia użytkownika oraz przygotowanie rozwiązania do testów w realnym środowisku z udziałem opiekunów, specjalistów i placówek.

W kolejnym kroku planujemy dołączyć do platformy startowej, aby uzyskać wsparcie w pierwszych etapach prowadzenia działalności gospodarczej, walidacji modelu biznesowego, rozwoju produktu oraz przygotowania projektu do dalszego finansowania i skalowania.



Największa wartość procesu mentoringu to...

...uporządkowanie kierunku rozwoju, spojrzenie z zewnątrz na model biznesowy oraz pomoc w przejściu od produktu technologicznego do realnie skalowalnego biznesu.

zespół



Jakub Matwiejczyk

Pomysłodawca i Twórca homdu.

Projektant / UX/UI Designer, iOS Developer

rozwiązanie

homdu to mobilny asystent budowy i remontu, który pomaga uporządkować cały proces inwestycji - od pierwszych decyzji, przez etapy prac, aż po dokumenty, budżet i codzienną organizację.

Zamiast szukać informacji w notatkach, wiadomościach, segregatorach i dziesiątkach folderów, możesz prowadzić swoją inwestycję w jednym miejscu.

W homdu możesz:

- dodać swoją budowę lub remont,
- śledzić etapy inwestycji,
- zapisywać ważne dokumenty, zdjęcia i pliki,
- kontrolować budżet,
- korzystać z praktycznych poradników,
- prowadzić dziennik inwestycji,
- mieć najważniejsze informacje zawsze pod ręką.

Aplikacja została zaprojektowana z myślą o osobach, które budują dom, wykańczają mieszkanie od dewelopera albo planują większy remont.

homdu pomaga zmniejszyć chaos, lepiej planować kolejne kroki i podejmować decyzje z większym spokojem. Jedna aplikacja do całej inwestycji.

przewagi konkurencyjne

Nowoczesny design, prostota obsługi, podejście mobile-first oraz połączenie funkcji organizacyjnych z wartościowymi treściami eksperckimi i partnerskimi. Homdu nie jest tylko aplikacją do notatek - prowadzi użytkownika przez cały proces budowy i remontu i jest już dostępna w sklepie App Store.

klient

Homdu kierujemy do dwóch grup: użytkowników indywidualnych budujących lub remontujących dom/mieszkanie oraz partnerów B2B, którzy chcą dotrzeć do inwestora na wczesnym etapie podejmowania decyzji zakupowych.

plany/potrzeby

Dalszy rozwój aplikacji, pozyskanie pierwszych partnerów B2B, zwiększanie bazy użytkowników oraz rozbudowa modułu treści i CMS. Kluczowe potrzeby to wsparcie w sprzedaży B2B, strategii skalowania i walidacji modelu biznesowego.



Kitchen Pays

kontakt



+48 506 179 577



yegor@kitchenpays.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

...możliwość zweryfikowania kluczowych założeń oraz uporządkowania kwestii prawnych, finansowych i operacyjnych przed uruchomieniem MVP.

rozwiązanie

Kitchen Pays to platforma marketplace, która łączy restauracje posiadające niewykorzystane godziny pracy kuchni z małymi przedsiębiorcami gastronomicznymi potrzebującymi profesjonalnej przestrzeni do produkcji. Dzięki elastycznemu wynajmowi na godziny restauracje mogą generować dodatkowy przychód, a najemcy unikają kosztów długoterminowego najmu i własnej kuchni. Platforma zapewnia prosty proces rezerwacji, weryfikację lokali oraz bezpieczne zasady współpracy między obiema stronami.

klient

Naszym klientem są restauracje z niewykorzystaną kuchnią oraz mali food-przedsiębiorcy, którzy chcą skalować produkcję, ale nie mają własnego zaplecza gastronomicznego.

zespół



Artem Zurawlev
CTO i Co-Founder



Yegor Yefimchik
CCO i Co-Founder



Olga Misilevich
CMO i Co-Founder



Vadzim Nikifarau
CEO i Co-Founder

przewagi konkurencyjne

- ELASTYCZNOŚĆ zamiast długoterminowych zobowiązań
- BEZPIECZNY proces i ZWERYFIKOWANI użytkownicy
- NOWE ŹRÓDŁO PRZYCHODU dla restauracji
- SZYBKIE DOPASOWANIE podaży i popytu

plany/potrzeby

Naszym kolejnym krokiem jest uruchomienie MVP i pilotażu w Poznaniu oraz Warszawie, pozyskanie pierwszych restauracji i najemców oraz przetestowanie modelu rezerwacji i abonamentu. Do dalszego rozwoju potrzebujemy wsparcia prawnego, dostępu do partnerów branżowych oraz finansowania na wdrożenie i skalowanie platformy.



NXXIO GYM

kontakt



+48 512 187 438



k.koszkalo10@gmail.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

...możliwość zweryfikowania założeń biznesowych z doświadczonymi mentorami, uporządkowania modelu biznesowego oraz przeprowadzenia badań z potencjalnymi użytkownikami. Program pozwolił nam lepiej zrozumieć potrzeby rynku, dopracować propozycję wartości i przygotować projekt do kolejnych etapów rozwoju.

zespół



Damian Piasecki
Tech Leader



Bogdan Wanatko
Operational Manager



Kacper Koszkało
Product & Strategy Lead

rozwiązanie

NXXIO to sieć prywatnych studiów treningowych dostępnych na godziny, która łączy komfort indywidualnego treningu z inteligentnym wsparciem AI analizującym poprawność wykonywanych ćwiczeń.

przewagi konkurencyjne

- Prywatne studio treningowe dostępne 24/7
- Inteligentne wsparcie AI analizujące technikę ćwiczeń
- Połączenie komfortu treningu indywidualnego z dostępnością cenową
- Model łatwy do skalowania dzięki modułowym jednostkom
- Szybka i w pełni cyfrowa obsługa przez aplikację

klient

Osoby chcące trenować siłowo w komfortowych warunkach, które unikają tradycyjnych siłowni z powodu braku prywatności, lęku przed oceną lub niepewności co do poprawności wykonywania ćwiczeń. Dodatkowo klientami są osoby, które chcą korzystać z treningu wspieranego (wirtualny trener), a ze względu na lokalizację, w której będą umieszczone nasze siłownie - osoby z ograniczonym dostępem do dużych centrów fitness.

plany/potrzeby

- Budowa i uruchomienie pierwszego prototypu (MVP)
- Dalsza walidacja rozwiązania z użytkownikami
- Rozwój technologii AI i aplikacji mobilnej
- Analiza prawna oraz przygotowanie modelu operacyjnego
- Pozyskanie partnerów i finansowania na pilotaż



PassionMania

kontakt



+48 601 675 275



kontakt@passionmania.pl

Największa wartość procesu mentoringu to...

...dostęp do praktycznej wiedzy mentorów branżowych, którzy dzięki swojemu doświadczeniu pomagają identyfikować kluczowe wyzwania, rozwiewać wątpliwości i podejmować trafniejsze decyzje.

zespół



Julia Żak

Merytoryka rozwiązania,
Kontakt z klientem



Beata Podgórska

Programowanie,
Zadania techniczne

rozwiązanie

Platforma typu marketplace, która – z pomocą AI – pozwala szukać i rezerwować zajęcia dodatkowe dla siebie i swoich bliskich. Dla organizatorów platforma stanowi kanał dotarcia do nowych klientów, w niższej cenie niż marketing tradycyjny i ułatwia zarządzanie działalnością dzięki funkcjom takim jak: automatyzacja zapisów, rejestr wpływów/wydatków, komunikator itp. Osobom chcącym podjąć aktywność platforma skraca czas wyszukania zajęć (dzięki filtrowaniu lub pomocy asystenta AI) oraz pomaga szybko je zarezerwować i opłacić.

przewagi konkurencyjne

przekierowanie wiadomości na komunikator wybrany przez użytkownika, opinie osób realnie uczestniczących w zajęciach, statystyki wyświetleń ogłoszeń, asystent AI pomagający wybrać zajęcia

klient

Mali i średni organizatorzy zajęć dodatkowych oraz osoby szukające zajęć dla siebie lub swoich dzieci.

plany/potrzeby

Początkowo działamy w Lublinie. W sierpniu dokonamy wdrożenia systemu u pierwszych organizatorów i przetestujemy platformę. We wrześniu planujemy wprowadzić rozwiązanie na rynek. Ze względu na początek roku szkolnego przeprowadzimy akcje promocyjne w szkołach, domach kultury itd. Od przyszłego roku planujemy rozszerzać działalność na inne miasta w Polsce.



ResNow

kontakt



+48 733 047 704

+48 668 514 141



tskubisz04@gmail.com

bartkowiakbruno22@gmail.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

...przede wszystkim poznanie prawdziwych potrzeb klientów - okazało się, że często różnią się od tego, co sami na początku zakładaliśmy. Dzięki mentorom również poprawiliśmy zdolność prezentowania naszego pomysłu na scenie, dowiedzieliśmy się, jak integrować system z narzędziami AI oraz wspólnie z nimi oszacowaliśmy zarys przyszłych kosztów związanych z utrzymaniem i rozwojem projektu.

zespół



Joanna Zdebiak
Frontend
Developer



**Bruno
Bartkowiak**
Full-Stack
Developer



Tomasz Skubisz
Backend
Developer



**Sławomir
Stojanowski**
Support

rozwiązanie

Jest to system rezerwacji stolików w restauracjach, umożliwiający klientom wybranie konkretnego stolika z mapy sali i konkretnego dania już w momencie rezerwacji (restauracja może zacząć przygotowywać posiłek szybciej, co skraca czas oczekiwania). Restauratorom ułatwia planowanie zakupu potrzebnych składników i zarządzanie salą.

przewagi konkurencyjne

Połączenie dwóch funkcjonalności: wizualnego wyboru konkretnego stolika na interaktywnej mapie sali oraz możliwości zamówienia dań jeszcze przed przyjściem do lokalu. Konkurencja oferuje albo rezerwację bez możliwości wyboru miejsca albo samo menu bez możliwości zamówienia posiłków z wyprzedzeniem.

klient

Posiadamy 2 segmenty klientów:

- B2C - klienci restauracji
- B2B - restauracje.

plany/potrzeby

Kończymy dopracowywanie aplikacji na podstawie feedbacku z wywiadów. Planujemy przeprowadzić testy z kilkoma lokalami, które już wcześniej zgłosiły zainteresowanie współpracą. Na podstawie ich opinii wprowadzimy ostatnie poprawki. Najpierw chcemy się skupić na tych kilku klientach, żeby dopracować produkt w rzeczywistych warunkach - jeśli wszystko pójdzie dobrze, chętnie rozszerzymy działanie na kolejne restauracje, ponieważ nasz system od początku był projektowany z myślą o skalowaniu. Jeśli chodzi o potrzeby, to potrzebujemy kapitału na rozwój oraz partnerów, którzy pomogą nam w dotarciu do szerszego grona restauracji.



RISE

kontakt



+48 606 286 737

+48 501 759 680

+48 603 752 668



julitabalcerek@gmail.com

tatiana.stankiewicz@gmail.com

anna.m.wieczorek@gmail.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

- Dostęp do wszechstronnej wiedzy wspierającej rozwój start-upów, możliwość współpracy ze znakomitymi ekspertami - mentorami, doświadczonymi praktykami.
- Wysokiej jakości, ambitny i intensywny program, który był sporym wyzwaniem, ale i również ogromną przyjemnością rozwijania naszych kompetencji.
- Ludzie - możliwość pracy z ludźmi pełnymi pasji, którzy z dużym zaangażowaniem wspierali nasz projekt i pomagali w wypracowaniu najlepszych rozwiązań.
- Nasze Mentorki - Edyta i Agnieszka, dzięki którym nie straciłyśmy wiary, że to co robimy ma sens i jest potrzebne.

zespół



Julita Balcerek, dr, MBA
CEO & Founder
Menedżer C-level z ponad 15-letnim doświadczeniem



Aleksandra Stankiewicz
Rozwój & Dobrostan
Ekspert merytoryczny, coach, trener z 20-letnim stażem



Anna Wieczorek
Ops & HR
Menedżer z ponad 15-letnią praktyką w wieloaspektowym budowaniu i skalowaniu organizacji,

rozwiązanie

RISE to platforma szkoleniowo-rozwojowa (działająca w modelu SaaS B2B) stworzona z myślą o organizacjach oraz menedżerach. Jej głównym celem jest podnoszenie efektywności liderów oraz budowanie dobrostanu zawodowego przyczyniając się jednocześnie do przeciwdziałania rotacji pracowników. Główne założenia i funkcjonalności:

- Rozwój kompetencji menedżerskich
- Wsparcie zdrowia organizacyjnego
- Optymalizacja kosztów i retencja

przewagi konkurencyjne

- Rynek jest zajęty fragmentarycznie, żadna inna platforma/ aplikacja nie oferuje spójnego ekosystemu leadership + wellbeing + mentoring/ coaching (z udziałem człowieka) + AI + lokalność PL/CEE w przystępnej cenie.
- RISE ma realną, unikalną przestrzeń rynkową jako "zintegrowany ekosystem", w kontraście do narzędzi punktowych i doraźnego wsparcia (szkolenia/ coaching raz na jakiś czas).

klient

- B2B (Firmy 50+ pracowników): Dla organizacji o złożonej strukturze menedżerskiej (co najmniej dwa poziomy zarządzania), firm borykających się z wysoką rotacją kadr, niskim wskaźnikiem zadowolenia pracowników (eNPS), organizacji, które intensywnie rosną i zwiększają liczbę swoich pracowników lub planują transformację/zmianę strategii oraz działów HR/L&D poszukujących efektywnych mechanizmów wsparcia rozwoju kadry menedżerskiej. Służy także działom Compliance do raportowania wskaźników ESG/CSRD.
- B2C (Odbiorcy indywidualni): Dla liderów, kierowników i menedżerów, na różnych szczeblach, którzy chcą rozwijać swoje kompetencje zarządcze, a nie mają wsparcia organizacji.

plany/potrzeby

- Pozyskanie finansowania poprzez Platformy Startowe na rozwój SaaS.
- Przygotowanie do pilotaży.
- Pozyskanie klientów B2B do pilotaży i ich przeprowadzenie.



Największa wartość procesu mentoringu to...

...zrozumienie, że aby naprawdę pomóc zwierzętom w znalezieniu domu, najpierw trzeba dać odpowiednie narzędzia samym schroniskom. Mentoring nauczył nas rozmawiać z rynkiem i sprawdzać każdy pomysł w realnych eksperymentach. To właśnie te rozmowy i bezpośrednie wejście w środowisko schronisk pokazały nam, jak pilne i niezaspokojone są ich potrzeby organizacyjne oraz prawne. Odpowiedzią na nie jest SmartShelter. Zmieniliśmy kolejność wdrażania naszych założeń, dopasowując się do realiów – zmieniła się droga, ale cel pozostaje ten sam.

zespół



Piotr Tomalak
Team Leader /
Mobile Developer



Rafał Woźniak
Account Manager /
Data Scientist



Wiktor Szewczyk
Backend Developer /
DevOps Engineer



Jakub Hynasiński
Frontend Developer /
UX/UI Designer

rozwiązanie

SmartShelter to system operacyjny, który ułatwia codzienne funkcjonowanie schronisk dla zwierząt. Naszą bezpośrednią odpowiedzią na nowe przepisy (rozporządzenie obowiązujące od marca 2026 roku) jest moduł cyfrowej ewidencji spacerów, z którego z powodzeniem korzysta już pierwsza placówka – Schronisko dla Zwierząt w Łodzi. Rozwiązanie radykalnie upraszcza pracę: wolontariusz rozpoczyna i kończy spacer jednym dotknięciem ekranu po zeskanowaniu kodu QR na kojcu. Z kolei administrator schroniska zyskuje intuicyjny panel internetowy do koordynacji zespołu i generowania oficjalnych raportów dla inspekcji weterynaryjnej w kilka sekund. Docelowo SmartShelter obejmie pełne spektrum działań – od kartoteki weterynaryjnej po procesy adopcyjne. Stworzymy ekosystem łączący schroniska ze społecznością osób gotowych do pomocy. Bo adopcja to cel, a nasza infrastruktura to droga do jego osiągnięcia.

przewagi konkurencyjne

1. Oszczędność czasu
Ewidencja spacerów tworzy się sama w bezpiecznej chmurze, a kompleksowy raport na potrzeby kontroli Powiatowego Inspektoratu Weterynarii generuje się w kilka sekund. Pracownicy mają więcej czasu na opiekę nad zwierzętami.
2. Intuicyjny interfejs
Wyjście na spacer wymaga jedynie skanu kodu QR z kojca i jednego kliknięcia. Dzięki tej prostocie aplikację bez problemu obsłużą zarówno nastoletni wolontariusze, jak i osoby starsze.
3. Brak limitu urządzeń
Panel webowy oraz aplikacja mobilna działają w chmurze bez konieczności instalacji. Cały zespół może korzystać z systemu bez opłat za pojedyncze stanowiska.
4. Zgodność z przepisami
Projekt rozwijamy we współpracy ze współautorem rozporządzenia (Dz.U. 2026 poz. 154). Dzięki temu produkt powstaje w pełnej zgodzie nie tylko z literą prawa, ale również z intencją regulatora.

klient

1. Schroniska, fundacje i organizacje prozwierzęce (B2B)
Podmioty zarządzające placówkami dla bezdomnych zwierząt oraz współpracujące z nimi jednostki samorządowe.
2. Osoby zainteresowane adopcją i miłośnicy zwierząt (B2C)
Użytkownicy indywidualni, którzy chcą odpowiedzialnie przysiąść zwierzę lub wspierać działania placówek.

plany/potrzeby

1. Ekspansja rynkowa oraz komercjalizacja rozwiązania
Rozszerzymy program pilotażowy o kolejne placówki oraz uruchomimy regularną sprzedaż poza dotychczasowym środowiskiem testowym.
 2. Stworzenie kompletnego systemu zarządzania placówką
Rozbudujemy narzędzie na podstawie potrzeb zgłaszanych przez schroniska, aby stworzyć system do kompleksowego zarządzania całą placówką.
 3. Uruchomienie modułu dla miłośników zwierząt
Docelowo udostępniemy platformę osobom prywatnym, która na podstawie bieżących danych ze schronisk ułatwi adopcje i zaangażuje społeczność.
- Potrzeby:
1. Dotarcie do kluczowych partnerów
Szukamy bezpośrednich poleceń i rekomendacji do osób decyzyjnych w schroniskach, fundacjach oraz urzędach gmin.
 2. Wsparcie w procesach sprzedażowych
Potrzebujemy mentoringu ekspertów, którzy pomogą nam ułożyć strategię rozmów biznesowych oraz sprawnie przechodzić przez procedury urzędowe.
 3. Kapitał na rozwój i skalowanie projektu
Szukamy inwestorów, którzy uwierzą w naszą wizję i pomogą sfinansować dalsze prace technologiczne oraz dynamiczne wejście na rynek.

Największa wartość procesu mentoringu to...

...lepsze zrozumienie budowania projektu, przeprowadzone eksperymenty dające zrozumienie potrzeb rynkowych. Mentoring to także świetna pomoc w lepszym przygotowaniu się do dalszej pracy nad projektem.

rozwiązanie

supLOAD to zintegrowana platforma operacyjna dla firm transportowych i spedycyjnych, która porządkuje realizację transportu w jednym środowisku cyfrowym. System integruje komunikację z klientami oraz kierowcami, porządkuje dokumenty transportowe oraz statusy realizacji zleceń ograniczając chaos rozproszonych narzędzi takich jak e-mail, komunikatory, telefon czy mapy internetowe. Celem platformy jest zwiększenie bezpieczeństwa zwieranych transakcji/zleceń, przejrzystości i efektywności operacji transportowych oraz umożliwienie fakturowania i rozliczania transakcji.

klient

Firmy transportowe i spedycyjne z sektora MŚP

zespół



Adrian Szaładziński
Co-Founder & CEO |
Rozwój Produktu i Biznesu



Paweł Kurek
CO-Founder & CTO |
Rozwój platformy

przewagi konkurencyjne

- jedno środowisko dla całego cyklu zlecenia transportowego
- jedno środowisko do weryfikacji kontrahentów i zamawiania raportów
- aplikacja mobilna kierowcy do wydawania dyspozycji, wymiany informacji i monitorowania aktywności/lokalizacji
- system TMS z własną giełdą
- mechanizm bezpiecznych płatności

plany/potrzeby

Planujemy uruchomić testy z firmami transportowymi i spedycyjnymi i stopniowo uruchamiać kolejne moduły naszej platformy. Po zakończeniu programu chcemy dostać się do Platformy Startowej Unicorn Hub 2.0

Potrzeby: potrzebujemy nawiązania współpracy z radcą prawnym, który pomoże nam w stworzeniu regulaminu platformy.



+48 575 409 310



angelika@theappist.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

...możliwość skonfrontowania naszych założeń biznesowych i produktowych z doświadczeniem ekspertów, przyspieszenie procesu podejmowania decyzji oraz dostęp do wiedzy i kontaktów, które pomagają skuteczniej rozwijać startup. Szczególnie cenimy praktyczne wskazówki dotyczące skalowania biznesu, strategii sprzedaży oraz budowy produktu odpowiadającego na realne potrzeby rynku.

rozwiązanie

Theappist to platforma wspierająca proces psychoterapii pomiędzy sesjami. Łączy w jednym ekosystemie terapeutę i pacjenta, umożliwiając pracę terapeutyczną poza gabinetem. Rozwiązanie oferuje narzędzia do monitorowania samopoczucia, realizacji zadań terapeutycznych, psychoedukacji, komunikacji oraz zarządzania procesem terapii. Wspiera terapeutów w dokumentacji, organizacji pracy oraz personalizacji wsparcia dla pacjentów.

klient

Naszymi klientami są psychoterapeuci, psychologowie, poradnie zdrowia psychicznego oraz kliniki terapeutyczne. Ostatecznymi beneficjentami rozwiązania są pacjenci, którzy otrzymują ciągłość wsparcia pomiędzy sesjami i większe zaangażowanie w proces terapeutyczny.

zespół



Borys Czapka
Clinical Advisor



Mateusz Wolniarski
Technology Lead



Angelika Wolniarska
Product & Growth Lead



Karolina Wolniarska
Clinical Advisor

przewagi konkurencyjne

- Kompleksowe wsparcie zarówno terapeuty, jak i pacjenta w jednym narzędziu.
- Skupienie na procesie terapeutycznym pomiędzy sesjami, a nie wyłącznie na administracji gabinetu.
- Personalizacja ścieżki terapeutycznej i materiałów dla pacjentów.
- Możliwość monitorowania postępów terapii i zwiększania zaangażowania pacjentów.
- Rozwiązanie tworzone we współpracy z terapeutami i oparte na realnych potrzebach rynku.

plany/potrzeby

Obecnie rozwijamy MVP i prowadzimy walidację produktu z terapeutami oraz przyszłymi użytkownikami. Kolejne kroki obejmują uruchomienie pilotażowych wdrożeń, pozyskanie pierwszych płacących klientów oraz przygotowanie do skalowania produktu na rynek polski i europejski. Poszukujemy wsparcia w zakresie strategii go-to-market, budowy partnerstw, rozwoju produktu oraz finansowania dalszego wzrostu.



TRIVO

kontakt



+48 602 207 802



lukasz.migda@trivo.life

www.trivo.life

Największa wartość procesu mentoringu to...

...do tej pory to lepsze zrozumienie ekosystemu startupowego: jak działają programy akceleracyjne, czego realnie oczekują inwestorzy na tym etapie, i jak dyscyplinować proces walidacji zamiast budować na założeniach. Jako founder z doświadczeniem korporacyjnym, nie startupowym (Bayer, T-Mobile), to konkretna luka, którą mentoring domyka szybciej niż samodzielna nauka metodą prób i błędów.

zespół



Łukasz Migda
TRIVO Founder



Markus Baltzer
Advisory Board,
Business strategy,
ex-CEO Bayer CEE
& Président Bayer
Pharma France



Anna Jakubczak-Pawelec
Advisory Board,
Metodologia
treningowa, 3x
Olympian (Sydney ·
Athens · Beijing)



Tomasz Zyśko
Advisory Board,
Ultramarathoner e.g.
Badwater 135, US
Death Valley

rozwiązanie

TRIVO to inteligentna platforma coachingowa dla biegaczy amatorów i trenerów biegania. Rozwiązanie oparte o algorytmy sztucznej inteligencji (GenAI i machine learning), łączące dane z urządzeń wearable (np. Garmin, Polar, Suunto) z ekspercką metodologią olimpijską i pełnym wsparciem multidyscyplinarnym: kardiolog sportowy, psycholog sportu, fizjoterapeuta, dietetyk. System w oparciu o zróżnicowane parametry biometryczne w czasie rzeczywistym analizuje stan organizmu, ocenia gotowość treningową oraz przewiduje ryzyko kontuzji, przekazując stosowne rekomendacje. W przeciwieństwie do generycznego AI, decyzje systemu opierają się na regułach wypracowanych przez ekspertów dziedzinowych, nie tylko na wzorcach z danych.

TRIVO jest projektowane dwutorowo: dla biegacza amatora oraz dla trenerów, którzy będą prezentować swoją ofertę na platformie, korzystając z analiz i rekomendacji opartych na multidyscyplinarnej wiedzy eksperckiej. Docelowo klienci będą mogli skorzystać z bezpośredniego kontaktu online z ekspertem np. konsultacji z kardiologiem sportowym czy dietetykiem. Nasza ambicja długoterminowa: TRIVO buduje najbardziej rozpoznawalną markę health-tech. Dziś SaaS, docelowo własne rozwiązania wearables, by wspierać aktywność sportową społeczeństwa.

przewagi konkurencyjne

TRIVO łączy GenAI/ML z pełnym zespołem eksperckim: olimpijska metodologia treningowa, kardiolog sportowy, psycholog sportu, fizjoterapeuta, dietetyk oraz bezpośrednim kontaktem ze specjalistą w jednej platformie. To nie kolejny generyczny "adaptive plan" oparty wyłącznie na wzorcach z danych, tylko reguły decyzyjne wypracowane przez ekspertów, połączone z długoterminowym, klinicznym kontekstem zawodnika. Tej kombinacji multidyscyplinarnej wiedzy eksperckiej, AI/ML i bezpośredniego dostępu do specjalisty w jednym miejscu nie oferują powszechnie dostępne na rynku rozwiązania.

klient

Biegacz amator. Aktywny biegacz motywowany celami i społecznością biegową. Startuje w imprezach masowych, inspiruje go środowisko biegaczy. Świadomy użytkownik wearables, zbiera dane, ale nie przekłada ich na decyzje treningowe. Szuka wsparcia w realizacji celów biegowych i bezpiecznym treningu, bez ryzyka kontuzji. Trener biegania. Prowadzi kilku zawodników amatorów. Ograniczony przez biurokrację i pracę na różnych źródłach danych. Na bieżąco nie widzi danych biometrycznych swoich zawodników. Czas poświęcony na administrację ogranicza rzeczywistą pracę trenerską.

plany/potrzeby

Walidacja MVP w ramach UnicornHub Platforma Startowej 2.0, następnie rozwój aplikacji w Q3/Q4 2026 i pierwsi płacący użytkownicy. Aktualnie jesteśmy otwarci na rozmowy nt. finansowania na rozwój produktu, rozbudowę zespołu i realizację strategii GTM.



Największa wartość procesu mentoringu to...

....możliwość skonfrontowania naszych założeń biznesowych z doświadczeniem ekspertów, lepsze zrozumienie potrzeb rynku oraz wsparcie w budowaniu skalowalnego modelu biznesowego. Równie ważny jest dla nas dostęp do sieci kontaktów, wymiana doświadczeń oraz spojrzenie na rozwój Verdii z perspektywy doświadczonych przedsiębiorców i inwestorów.

zespół

**Martyna Zgraja**

Co-founder | Product | Marketing |
Architekt Krajobrazu

**Adrian Ryznar**

Co-founder | IT | AI |
Product Development

rozwiązanie

Verdia to cyfrowy opiekun dla właścicieli domów i ogrodów, który prowadzi użytkownika przez cały proces tworzenia i pielęgnacji ogrodu – od pierwszego pomysłu, przez planowanie i realizację, aż po całoroczną opiekę.

Łączymy technologię, wiedzę ekspertów oraz praktyczne wskazówki, aby uprościć złożony proces zakładania i prowadzenia ogrodu. Naszym celem jest sprawić, aby tworzenie ogrodu było prostsze, mniej stresujące i dostępne dla każdego.

przewagi konkurencyjne

Kompleksowe wsparcie użytkownika na każdym etapie tworzenia i pielęgnacji ogrodu.

- Połączenie technologii, wiedzy eksperckiej i praktycznych rekomendacji w jednym miejscu.
- Długoterminowe wsparcie użytkownika zamiast jednorazowego projektu.
- Jasny plan działania krok po kroku dostosowany do potrzeb użytkownika.
- Integracja inspiracji, planowania, pielęgnacji oraz lokalnych usług ogrodniczych.
- Skalowalny model subskrypcyjny oparty na długoterminowej relacji z klientem.

klient

Naszymi klientami są przede wszystkim właściciele domów jednorodzinnych oraz osoby, które planują stworzyć, urządzić lub zmodernizować swój ogród.

W pierwszej kolejności koncentrujemy się na:

- właścicielach nowych domów,
- osobach zarządzających ogród po raz pierwszy,
- osobach modernizujących istniejące ogrody,
- osobach poszukujących prostego i kompleksowego wsparcia w zakresie ogrodnictwa.

plany/potrzeby

Obecnie jesteśmy na etapie budowy i walidacji MVP oraz pozyskiwania pierwszych płacących klientów.

W najbliższych miesiącach planujemy:

- uruchomienie pełnej wersji MVP,
- dalszą walidację modelu subskrypcyjnego,
- rozwój funkcjonalności wspierających użytkowników przez cały rok,
- budowę społeczności pierwszych użytkowników,
- rozwój sieci lokalnych partnerów i wykonawców.

Poszukujemy mentorów, partnerów biznesowych oraz finansowania, które pozwoli nam przyspieszyć rozwój produktu i skalowanie działalności.



+48 500 732 261



kaczag47@gmail.com

Największa wartość procesu mentoringu to...

...rzeczywisty kontakt z osobami które już przeszły to co teraz przechodzimy — i szczerą rozmowę bez presji o projekcie, który jest dla Nas wszystkim.

rozwiązanie

Winspire to pierwsza platforma, w której użytkownik definiuje własne potrzeby — grupę, budżet, godzinę i historię zakupową — a algorytm w czasie rzeczywistym negocjuje z lokalami gastronomicznymi, wellness i rozrywkowymi najkorzystniejszą ofertę dla obu stron. Lokal zarabia w martwych godzinach gdy normalnie traci. Użytkownik dostaje deal szyty na miarę. Lokale ustawiają parametry raz — algorytm działa automatycznie w ich imieniu 24/7 bez angażowania personelu. Model prowizyjny 10% success fee — lokal płaci tylko gdy zarobi.

klient

B2C — studenci i młodzi pracownicy w Krakowie, organizacje studenckie (BEST AGH, Erasmus, AZS), grupy wychodzące razem z ograniczonym budżetem i potrzebą dobrego miejsca bez stresu decyzyjnego.

B2B — właściciele lokali gastronomicznych, studiów wellness, obiektów rozrywkowych i coworkingów z problemem martwych godzin i pełnymi kosztami stałymi przy pustej sali.

zespół



Gabriel Domanowski
Tech founder, co-founder



Kacper Zagórski
sprzedaż, co-founder

przewagi konkurencyjne

Model popytowy zamiast podażowego — użytkownik rzuca intencję, algorytm negocjuje. Żaden konkurent tego nie robi. Zero kosztów stałych dla lokalu — 10% tylko od zrealizowanej transakcji która bez Winspire by nie istniała. Opaque pricing — stały klient nie widzi że inni płacą mniej, lokal zachowuje prestiż. Winspire LAB — użytkownicy stają się Architektami Miasta, tworzą scenariusze aktywacji popytu dla swoich społeczności i zarabiają prowizję od każdej zrealizowanej transakcji. Jako jedyni budujemy transaction-verified data layer — dane łączące intencję użytkownika z fizycznym paragonem, niedostępne dla żadnego konkurenta.

plany/potrzeby

Obecnie jesteśmy na etapie budowy i walidacji MVP oraz pozyskiwania pierwszych płacących klientów.

W najbliższych miesiącach planujemy:

- uruchomienie pełnej wersji MVP,
- dalszą walidację modelu subskrypcyjnego,
- rozwój funkcjonalności wspierających użytkowników przez cały rok,
- budowę społeczności pierwszych użytkowników,
- rozwój sieci lokalnych partnerów i wykonawców.

Poszukujemy mentorów, partnerów biznesowych oraz finansowania, które pozwoli nam przyspieszyć rozwój produktu i skalowanie działalności.



*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.*