

Kupuj **taniej** Zamawiaj **szybciej** Zarabiaj **więcej**

Polskie sklepy spożywcze przepłacają za towar 2–6% na każdym zamówieniu. SprytnyKupiec eliminuje ten problem i w 2 sekundy dzieli zamówienie między najtańszych spośród 300+ dostawców.

Kupiec, który zna każdą cenę na rynku, zawsze kupuje **mądrzej. Teraz tę przewagę może mieć każdy niezależny sklep w Polsce.**

SPIS TREŚCI

01 O firmie

02 Historia i misja

03 Problem i rynek

04 Produkt

05 Kluczowe funkcje

06 Metryki i liczby

07 Założyciele

08 Dane prasowe

09 Zasoby marki

10 Cytaty dla prasy

11 Kontakt dla mediów

12 Do pobrania

Ten press kit zawiera wszystkie materiały niezbędne do przygotowania artykułu, wywiadu lub wzmianki o SprytnyKupiec.pl. Gotowe cytaty do użycia bez zmian, dane prasowe, zasoby graficzne i bezpośredni kontakt do założycieli.

KONTAKT MEDIALNY

media@sprytnykupiec.pl

Odpowiedź w 24h roboczych

MATERIAŁY DO POBRANIA

sprytnykupiec.pl/presskit

Loga, zdjęcia, screenshoty

KLUCZOWE LICZBY W SKRÓCIE



300+

hurtowni FMCG w bazie

2 s

podział zamówienia

2–6%

oszczędności na koszyku

GOTOWE DO UŻYCIA BEZ ZMIAN

→ Opis 1-zdaniowy

→ Opis standardowy (3 zd.)

→ Opis rozszerzony

→ Cytaty prasowe

→ Kluczowe fakty (lista)

→ Logo w SVG i PNG

Twoja marża wycieka codziennie. Wiemy jak to zatrzymać.

Niezależne sklepy spożywcze tracą co miesiąc od 2 000 do 6 000 zł na każdych 100 000 zł zamówień. Nie dlatego, że kupują od złych dostawców, ale dlatego, że nie mają narzędzia, które w jednej chwili pokaże im najtańszą opcję ze wszystkich 300+ hurtowni na rynku.

SprytnyKupiec.pl to narzędzie, które rozwiązuje ten problem. Algorytm **Splitter** w 2 sekundy porównuje oferty ponad 300 hurtowni FMCG, dzieli koszyk między najtańszych dostawców, a następnie umożliwia automatyczną wysyłkę zamówień. Bez rozmów z przedstawicielami handlowymi, bez Excela, bez telefonów.

Właściciel sieci 4 sklepów z łącznym obrotem 500 000 zł na produktach z kodem EAN, miesięcznie oszczędza 10 000–30 000 zł i odzyskuje ponad 50 godzin miesięcznie na zamówieniach. Pieniądze i czas. Jednocześnie.

SprytnyKupiec wspiera niezależne sklepy spożywcze oraz placówki działające w ramach sieci franczyzowych na terenie całej Polski, w tym m.in. Lewiatan, Groszek, Top Market, Chorten, Społem, Euro Sklep i Kupiec.

Model działania jest prosty: miesięczna subskrypcja, zero opłat wdrożeniowych, system zwraca się już przy pierwszym zamówieniu. Start w 24 godziny, pierwsze oszczędności tego samego dnia.

Co zyskuje właściciel sklepu

10–30k zł

oszczędności miesięcznie
przy sieci 4 sklepów

50+ h

czasu odzyskanego co
miesiąc na zamówieniach

24 h

do startu, bez angażowania
działu IT

„Kierownik sklepu nie powinien spędzać do 10 godzin tygodniowo na porównywaniu ofert od hurtowni. Powinien zarządzać sklepem. SprytnyKupiec ten czas mu oddaje. I jeszcze pomaga zarobić.”

Kamil Góral, Założyciel SprytnyKupiec.pl

Problem z własnej kieszeni. Nie z konsultacji.

Kamil Góral prowadzi **4 sklepy pod marką Lewiatan** w Małopolsce. Co tydzień te same telefony do przedstawicieli handlowych, te same PDF-y i Excele, zamawianie na intuicję i świadomość, że **gdzieś tracił pieniądze**, ale bez danych, by to potwierdzić. Przez lata bezskutecznie szukał rozwiązania.

Kiedy nie możesz znaleźć narzędzia, które rozwiązuje Twój problem, **budujesz je sam**. Tak powstał **SprytnyKupiec**.

- | | |
|---------|---|
| 2019 | Kamil Góral buduje sieć 4 sklepów Lewiatan w Małopolsce. Co tydzień to samo przeczucie: przeplaca za towar , ale nie może tego udowodnić. Brak narzędzia, które pokaże najtańszą opcję ze wszystkich hurtowni jednocześnie. |
| 2020 | Skoro nie ma takiego narzędzia: Kamil buduje je sam . Pierwszy prototyp Splitera : algorytmu dzielącego zamówienie między najtańszych dostawców. Testy na własnych sklepach: algorytm układa tańszy koszyk niż zamówienie składane ręcznie. Nie dlatego, że ktoś popełnia błąd, ale dlatego, że żaden człowiek nie porówna naraz ofert wszystkich hurtowni . |
| 2021 | Uruchomienie SprytnyKupiec.pl jako platformy SaaS. Pierwsi klienci zewnętrzni: franczyzobiorcy Lewiatan, Groszek, Top Market . |
| 2026 | 300+ hurtowni FMCG w bazie. Integracje WMS: PC-Market, KC-Firma, Konsola Kupca. Klienci z większości sieci franczyzowych w Polsce . Ekspansja ogólnopolska. |
| Q3 2026 | <i>Pęten rebranding marki i premiera nowej wersji platformy SprytnyKupiec.pl.</i> |
| 2027 | <i>Umacnianie pozycji lidera na rynku krajowym oraz start ekspansji na Europę Środkową. Wprowadzenie automatycznych rekomendacji zakupowych oraz rekomendacji cen sprzedaży opartych na danych rynkowych.</i> |

MISJA

Upraszczając, optymalizować i upowszechniać dostęp do nowoczesnych narzędzi zakupowych, które wspierają przejrzystość i efektywność zamówień dla detalistów od wyboru dostawców, przez warunki ofertowe, aż po weryfikację poprawności realizacji.

WIZJA

Zostać światowym liderem w dziedzinie inteligencji handlowej i zmienić sposób, w jaki firmy podejmują decyzje zakupowe: dzięki analizom opartym na danych, budując bardziej zrównoważony i sprawiedliwy ekosystem handlu.

25–35 tys. polskich sklepów. Każdy z nich przepłaca. Każdego dnia.

Skala problemu

25–35 tys. sklepów spożywczych w Polsce	2–6k zł straty na sklep miesięcznie	100M+ zł całkowita strata rynku miesięcznie
--	---	--

W Polsce działa od 25 do 35 tys. niezależnych sklepów spożywczych. Wszystkie mają jeden wspólny problem: zamawiają towar nieoptymalnie: przez telefon do przedstawiciela handlowego, przez Excel, przez PDF-y i maile do hurtowni. To model, który pochodzi z lat 90. i kosztuje właścicieli miliony złotych rocznie.

Trzy konkretne miejsca, gdzie te pieniądze znikają:

1

Przepłacanie za towar

Kierownik kupuje u „swojego” przedstawiciela handlowego, bo zna go od lat. Nie dlatego, że ma najlepszą cenę. Przy zamówieniach 100 000 zł miesięcznie to 2 000–6 000 zł, które mogło trafić do kasy sklepu. Co miesiąc. Przez lata.

2

Strata czasu

Jedno zamówienie dla jednego sklepu: kilka godzin. Porównanie PDF-ów, telefony do hurtowni, ręczne wpisywanie pozycji.

3

Decyzje bez danych

Właściciel nie wie, że na 3 produktach traci 40% marży. Bo nikt mu tego nie pokazał. Decyzje zakupowe opierają się na przyzwyczajeniu i relacji z przedstawicielem handlowym. Nie na liczbach. Promocje przepadają, rabaty retrospektywne giną w dokumentach, a droższe oferty wygrywają bo są „sprawdzone”.

Spliter → 300 produktów

2 sekundy

Najtańsza cena

Sercem SprytnyKupiec jest **Spliter**: algorytm inteligentnego podziału zamówień. Właściciel eksportuje listę braków z PC-Market, KC-Firma lub innego z 16 programów magazynowych. Spliter w 2 sekundy sprawdza oferty jego dostawców. Uwzględnia promocje, rabaty retrospektywne, minima logistyczne i indywidualne blokady zakupowe. Wynik: gotowe zamówienie podzielone między dostawców z łączną ceną niższą niż u „sprawdzonego dostawcy”.

Wysyłka jednym kliknięciem: PDF, CSV, EDI lub XLS bezpośrednio do dostawcy. Bez jednego telefonu. Bez jednego maila napisanego ręcznie.

Jak to działa: 3 kroki

1

Import listy braków: 1 kliknięcie

Eksport z programu magazynowego listy braków.

2

Spliter optymalizuje koszyk w 2 sekundy

Algorytm sprawdza oferty Twoich dostawców, uwzględnia promocje, rabaty retrospektywne i minima logistyczne. Wynik: zamówienie podzielone między najtańszych dostawców z pełnym zestawieniem oszczędności.

3

Wysyłka do hurtowni: 1 kliknięcie

PDF, CSV, EDI lub XLS bezpośrednio do hurtowni, zero telefonów. Cały proces od importu braków do potwierdzenia wysyłki: mniej niż 60 sekund.

„Kliknij eksport w PC-Market. Wklej do Splitera. 2 sekundy. Zamówienie do 8 dostawców gotowe. Nie zadzwoniłeś do nikogo i masz pewność, że płacisz najtaniej.”

Przepływ pracy w SprytnyKupiec: od importu do wysyłki w 60 sekund

Kompletny system zarządzania zakupami

SprytnyKupiec to nie tylko Spliter. To kompletny system zakupowy dla właściciela sklepu spożywczego: od analizy sprzedaży produktów i historii cen, przez automatyczne zamówienia, po kontrolę dostaw i blokady towarów. Każda funkcja istnieje, bo wymyślili ją sami kupcy, którzy nie mogli jej znaleźć na rynku.



Spliter: inteligentny podział zamówień

Algorytm dzieli zamówienie 300+ produktów między najtańszych dostawców w 2 sekundy. Uwzględnia promocje, rabaty retrospektywne, minima logistyczne i blokady zakupowe.



Moduł ofert: drabinka cenowa

Porównanie ofert wielu dostawców dla każdego produktu w czasie rzeczywistym. Historia cen z ostatnich miesięcy. Szybki widok najlepszej oferty na rynku.



Sieć 300+ dostawców FMCG

Eurocash, Specjał, Selgros, Makro, Grupa MPT i ponad 295 innych hurtowni. Automatyczne pobieranie ofert i aktualizacji cen.



SmartVAN: szybkie nawiązywanie współpracy

Jedno kliknięcie i prośba o współpracę trafia do nowego potencjalnego dostawcy. Sklep może dodać hurtownię do swojej sieci bez telefonów, spotkań, dokumentów.



Klasyfikacja ABC/XYZ i analityka

Automatyczna klasyfikacja produktów według obrotu i regularności sprzedaży. Integracja z WMS (PC-Market, KC-Firma). Podejmuj decyzje zakupowe na podstawie danych, nie intuicji.



Integracje WMS (Insoft)

Natywna integracja z PC-Market, KC-Firma i Konsolą Kupca. Systemami magazynowymi używanymi przez 70% rynku.

Każda z funkcji jest dostępna od pierwszego dnia, bez wdrożenia, bez szkoleń, bez angażowania zewnętrznych specjalistów. Konfiguracja konta zajmuje jeden dzień roboczy. Wsparcie wdrożeniowe jest wliczone w każdy plan. System działa w przeglądarce, bez instalacji, bez serwera czy innego drogiego sprzętu.

PLAN STANDARD

Dla właściciela jednego lub dwóch sklepów.
Pełny dostęp do Splitera, modułu ofert i analityki.

PLAN PREMIUM

Wszystko z planu Standard oraz integracja z programem magazynowym i automatyczna weryfikacja dokumentów dostaw.

14-dniowy okres próbny, bez karty kredytowej i bez zobowiązań, pozwala zweryfikować realne oszczędności. Pierwsze zamówienie przez Spliter powstaje już pierwszego dnia, a wymierne efekty widać jeszcze przed końcem pierwszego tygodnia.

Jak wygląda wdrożenie, krok po kroku

1 Rejestracja konta: ok. 5 minut. Wystarczy numer NIP, a system automatycznie weryfikuje dane firmy w bazie GUS.

2 Konfiguracja dostawców: 1–2 godziny. Po połączeniu kont w hurtowniach system pobiera cenniki automatycznie, a funkcja SmartVAN upraszcza dodawanie kolejnych dostawców.

3 Pierwsze zamówienie przez Spliter: tego samego dnia. Po wyeksportowaniu i wklejeniu listy braków algorytm proponuje gotowy podział zamówienia, a oszczędności (typowo 2–6% jego wartości) widać natychmiast.

Wsparcie wdrożeniowe jest wliczone w każdy plan. Dedykowany opiekun w pierwszych tygodniach, baza wiedzy, wsparcie online.

Konkretne liczby, nie ogólności

2 s czas podziału zamówienia 300+ pozycji przez Spliter	300+ hurtowni FMCG w Polsce w bazie dostawców	2–6%* typowe oszczędności na każdym zamówieniu
+420 zł przykładowa oszczędność na jednym koszyku zamówień	1 dzień czas uruchomienia, zdalnie, bez instalacji i angażowania IT	14 dni bezpłatny okres próbny, bez karty kredytowej

Stary sposób vs SprytnyKupiec

STARY SPOSÓB	Z SPRYTNYKUPIEC
✗ 2–3 h na jeden cykl zamówień (telefony, PDF-y, Excel) ✗ Cena u „swojego” przedstawiciela handlowego, bez porównania rynku ✗ Brak widoczności: co, ile, u kogo? ✗ Błędy przy ręcznym przepisywaniu pozycji ✗ Promocje hurtowni często umykają lub giną w gazetkach ✗ Rabaty retrospektywne trudne do rozliczenia	✓ Poniżej 60 sekund: import, Spliter, wysyłka gotowe ✓ Zawsze najlepsza cena wśród Twoich dostawców ✓ ABC/XYZ i historia cen na każdy produkt ✓ Automatyczna wysyłka, zero przepisywania zamówienia ✓ Promocje uwzględnione automatycznie w Spliterze ✓ Rabaty retrospektywne optymalizowane przez system

Przykład: sieć 4 sklepów, obrót na produktach z kodem EAN 500 000 zł/miesiąc

Właściciel sieci 4 sklepów Lewiatan zamawiał towar tradycyjnie: 4 zamówienia tygodniowo, każde po 2–3 godziny pracy biurowej: telefony do przedstawicieli handlowych, porównywanie PDF-ów, ręczne wpisywanie pozycji. Łącznie: do 10 godzin tygodniowo na jeden sklep. Przy tej skali zamówień przeplacanie o 2–6% oznaczało 10 000–30 000 zł utraconej marży.

+420 zł

oszczędność na
pierwszym koszyku
Splitera

+50 h

godzin miesięcznie z
powrotem dla kupca

10–30k

zł oszczędności
miesięcznie na samych
zakupach

Oszczędności według skali sieci

ROZMIAR SIECI	OBRÓT NA KODACH EAN/MIES.	OSZCZĘDNOŚCI/MIESIĄC*	CZAS/MIES.
1 sklep	100 000–150 000 zł	2 000–9 000 zł	+50 h
2–3 sklepy	250 000–400 000 zł	6 000–27 000 zł	+100–150 h
4–10 sklepów	500 000–1 500 000 zł	10 000–90 000 zł	+50–150 h

* Szacunkowe zakresy na podstawie wyników klientów przy założeniu oszczędności 2–6% na produktach suchych (non-fresh). Czas to suma godzin wyeliminowanych z procesu zamawiania (porównywanie cen, telefony, ręczna wysyłka). Indywidualne wyniki zależą od struktury dostawców i branży asortymentowej.

Kamil Góral - Marcin Rabenda

SprytnyKupiec.pl stworzyli dwaj założyciele, którzy połączyli doświadczenie z pierwszej linii handlu FMCG z wiedzą produktową i technologiczną. Każdy z nich wniósł inną perspektywę, a razem pokrywają pełen zakres: od codziennej pracy kupca po architekturę nowoczesnego SaaS.



Kamil Góral

ZAŁOŻYCIEL & CEO

Zarządza siecią 4 sklepów Lewiatan w Małopolsce. Zbudował SprytnyKupiec, bo sam jako kupiec nie mógł znaleźć narzędzia, które pokaże najtańszą opcję ze wszystkich hurtowni jednocześnie.

LinkedIn

linkedin.com/in/kamilgoral



Marcin Rabenda

WSPÓŁZAŁOŻYCIEL & CPO

Product Manager w ConsenSys (blockchain/Web3 enterprise). Od 2013 w crypto. Do SprytnyKupiec wniósł doświadczenie w architekturze produktu, skalowaniu SaaS i Product-Led Growth.

LinkedIn

linkedin.com/in/marcin-rabenda

Ekspertyza medialna: tematy do artykułów i wywiadów

Obaj założyciele dostępni jako eksperci-practitioners. Odpowiedź na media inquiry: 24h robocze.

Optymalizacja zakupów FMCG

Blockchain & Web3 w biznesie

Digitalizacja małych sieci

Product-Led Growth

Niezależny handel detaliczny

B2B SaaS dla tradycyjnych branż

Automatyzacja w handlu

Startup bootstrapped vs venture

Gotowy opis dla mediów

Poniższy tekst może być użyty bez zmian w materiałach prasowych, artykułach i informacjach dla mediów:

Krótki opis (1 zdanie):

SprytnyKupiec.pl to B2B SaaS dla polskich właścicieli sklepów spożywczych, który w 2 sekundy dzieli zamówienie między najtańszych dostawców i oszczędza 2–6% na każdym koszyku zakupowym.

Opis standardowy (3 zdania):

Polskie sklepy spożywcze przepłacają za towar. Bo zamawiają ręcznie, bez porównania cen, od przedstawiciela handlowego, którego „znają od lat”. SprytnyKupiec to zmienia: algorytm Spliter w 2 sekundy sprawdza oferty 300+ hurtowni FMCG i automatycznie dzieli zamówienie między najtańszych dostawców. Właściciel sieci 4 sklepów z obrotem 500 000 zł miesięcznie oszczędza realnie 10 000–30 000 zł. Odzyskuje ponad 50 godzin na zamówieniach miesięcznie.

Opis rozszerzony:

SprytnyKupiec.pl to B2B SaaS dla właścicieli polskich sklepów spożywczych i sieci detalicznych FMCG, który eliminuje największy niewidoczny koszt w branży: przepłacanie za towar przez brak dostępu do danych. Algorytm Spliter, serce produktu, analizuje oferty 300+ hurtowni i dzieli zamówienie 300+ pozycji między najtańszych dostawców w czasie 2 sekund, uwzględniając promocje, rabaty retrospektywne, minima logistyczne i indywidualne preferencje zakupowe. System integruje się natywnie z PC-Market, KC-Firma i Konsola Kupca. Uruchomienie w ciągu jednego dnia roboczego bez angażowania IT. SprytnyKupiec.pl stworzyli Kamil Góral i Marcin Rabenda: dwaj założyciele, którzy połączyli doświadczenie z pierwszej linii handlu FMCG z wiedzą z produktu technologicznego i Web3. Nie jako projekt poboczny, ale jako rozwiązanie problemu, który sami mieli co tydzień przez lata.

Dane podstawowe

PEŁNA NAZWA SprytnyKupiec.pl (SmartCommerce)	KATEGORIA B2B SaaS · FMCG / retailtech
RYNEK Polska, ekspansja na Europę Środkową	PREMIERA PLATFORMY 2021 (prototyp Splitera: 2020)
ZAŁOŻYCIELE Kamil Góral, Marcin Rabenda	MODEL Subskrypcja SaaS, bez opłat wdrożeniowych
STRONA sprytnykupiec.pl	KONTAKT DLA MEDIÓW media@sprytnykupiec.pl

Liczby

- 300+ hurtowni FMCG w Polsce w bazie systemu: Eurocash, Specjał, Selgros, Makro, Grupa MPT i ponad 295 innych
- 2 sekundy. Czas podziału zamówienia 300+ pozycji przez algorytm Spliter
- 2–6% oszczędności na każdym zamówieniu (produkty z kodami EAN)
- +420 zł: przykładowa oszczędność na jednym koszyku zamówień braków
- 50+ godzin miesięcznie odzyskanych na zamówieniach przy sieci 4 sklepów
- 10 000–30 000 zł miesięcznych oszczędności przy obrocie 500 000 zł
- 1 dzień roboczy. Czas wdrożenia, zdalnie, bez angażowania własnego IT
- Rynek docelowy: 25–35 tys. niezależnych sklepów spożywczych w Polsce
- Darmowy okres próbny: 14 dni bez karty kredytowej, bez zobowiązań
- Integracje WMS: PC-Market, KC-Firma, Konsola Kupca (Insoft)
- Założyciele: Kamil Góral (4 sklepy Lewiatan, Małopolska) i Marcin Rabenda (Product Manager, ConsenSys)

Model biznesowy

SprytnyKupiec działa w modelu SaaS: miesięczna subskrypcja, bez opłat wdrożeniowych i bez umów długoterminowych. Darmowy 14-dniowy okres próbny, bez karty kredytowej. Pierwsze zamówienie przez Spliter pierwszego dnia. Ceny uzależnione od liczby sklepów i wybranego pakietu. Szczegóły na sprytnykupiec.pl.

Najczęstsze pytania mediów

Skąd SprytnyKupiec bierze ceny od 300+ hurtowni?

Z cenników, ofert i integracji z hurtowniami oraz programami magazynowymi sklepu. Dane są aktualizowane automatycznie i liczone pod konkretne warunki danego sklepu.

Czy to rozwiązanie tylko dla dużych sieci?

Nie. SprytnyKupiec powstał dla niezależnych sklepów i małych sieci, czyli tej części rynku, która do tej pory nie miała dostępu do narzędzi zakupowych klasy dyskontów.

Skąd biorą się oszczędności 2–6%?

Z porównania całego rynku naraz zamiast jednego „swojego” dostawcy oraz z pełnego wykorzystania promocji i rabatów retrospektywnych, które wcześniej często przepadały.

Ile trwa wdrożenie i czy potrzebny jest dział IT?

Uruchomienie zajmuje jeden dzień roboczy, zdalnie i bez angażowania IT. System działa w przeglądarce.

Brand assets

Logo. Wersja podstawowa (Bright Orange + Dark Navy na białym tle)



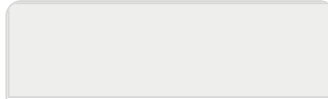
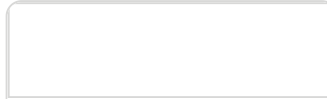
Logo: wersja podstawowa (Bright Orange + Dark Navy na białym) · Plik: sprytnykupiec-logo.svg

Logo. Wersja biała (na Dark Navy / ciemnym tle)



Logo: wersja biała na Dark Navy (#011128) · Plik: sprytnykupiec-logo-white.svg

Paleta kolorów

			
Brand Orange #FF5C02	Dark Navy #011128	Pale Grey #EEEEEC	White #FFFFFF

Kolor pomarańczowy (#FF5C02) to główny kolor marki: CTA, linki, akcenty.

Typografia

FONT GŁÓWNY

Aa

Overused Grotesk

FONT ZASTĘPCZY

Aa

Manrope

KLUCZOWY PRZEKAZ MARKI

„Niezależny sklep spożywczy może kupować towar równie mądrze jak duże sieci. Potrzebuje tylko dostępu do tych samych danych. SprytnyKupiec ten dostęp daje.”

Gotowe cytaty do artykułów

„Przez lata prowadziłem sklepy i każdy tydzień wyglądał tak samo: godziny na telefonach z przedstawicielami handlowymi, stos PDF-ów do porównania, i to przecucie, że gdzieś przepłacam, ale nie wiem gdzie. Zbudowałem SprytnyKupiec, żeby to skończyć. Dla siebie. A potem okazało się, że każdy właściciel sklepu w Polsce ma dokładnie ten sam problem.”

O genezie: Kamil Góral, Założyciel & CEO, SprytnyKupiec.pl

„Na pierwszym zamówieniu przez Spliter zaoszczędziłem 420 zł. Na jednym koszyku. W 2 sekundy. Bez jednego telefonu. Wtedy zrozumiałem, że nie buduję narzędzia, lecz maszynę do zarabiania pieniędzy dla właścicieli sklepów.”

O Spliterze: Kamil Góral, Założyciel & CEO, SprytnyKupiec.pl

„Same superlatywy. Polecam Sprytnego wszędzie, gdzie tylko mogę.”

Marzena Maciejak, W & M FENIX s.c., Otmuchów

„W ciągu pierwszych 6 dni od uruchomienia platformy sklep złożył przez nią 20 zamówień — wdrożenie z sukcesem, bez rozbiegu.”

Zygmunt Adamus, właściciel, Lewiatan Bulowice

„Nie spędzamy już kilku godzin na zamówieniach — robimy je w kilka minut. Bardzo pomocne narzędzie.”

Małgorzata Deja, kierowniczka sklepu, Top Market „Pod różami”

Skontaktuj się z nami

Wywiady z założycielami, komentarze eksperckie do artykułów o handlu detalicznym i FMCG, case studies, dane rynkowe. Odpiszemy w ciągu 24 godzin roboczych.

Propozycje kątów artykułów

BIZNES / STARTUP

„Właściciel 4 sklepów spożywczych zbudował SaaS, którego sam używa i który oszczędza właścicielom sklepów miliony złotych rocznie”

FMCG / RETAIL BRANŻOWY

„Polskie sklepy spożywcze przepłacają za towar 2–6% na każdym zamówieniu. Algorytm naprawia to w 2 sekundy”

TECHNOLOGIA

„Algorytm zamiast intuicji: jak Spliter zastępuje do 10 godzin pracy tygodniowo w sklepie spożywczym”

REGIONALNY / MAŁOPOLSKA

„Z Małopolski na ogólnopolski rynek: kupiec buduje narzędzie dla 25 000 sklepów w Polsce”

EMAIL (MEDIA)

 media@sprytnykupiec.pl

STRONA

 sprytnykupiec.pl

LINKEDIN

 linkedin.com/company/sprytnykupiec

FACEBOOK

 facebook.com/sprytnykupiec

ZAŁOŻYCIELE (LINKEDIN)

 [Kamil Góral](#)

 [Marcin Rabenda](#)

DEMO / PREZENTACJA

 sprytnykupiec.pl/demo

Materiały do pobrania

Wszystkie materiały dostępne na stronie: sprytnykupiec.pl/presskit

Logo — wersja jasna (na ciemnym tle)

SVG · PNG

Logo — wersja ciemna (na jasnym tle)

SVG · PNG

Zrzuty ekranu produktu

Splitter · ModułOfert · Dashboard

Zdjęcia założycieli (rozdz. web)

Góral · Rabenda

Baner „Zacznij odzyskiwać marżę”

PNG

Press Kit — ten dokument

PDF

 **Pobierz całą paczkę (ZIP)**

Wszystkie materiały z powyższej listy (logo, zrzuty, baner i Press Kit) w jednym pliku.



Zbudowane w Polsce, dla polskiego handlu

Materiały wyłącznie do użytku redakcyjnego i prasowego. Przy każdej publikacji podaj źródło:
SprytnyKupiec.pl.