

PREZENTACJA INWESTORSKA

Model biznesowy *white-label* bramki płatniczej.

Karty, BLIK, subskrypcje i telefon jako terminal — pełny scenariusz operacyjny i finansowy w horyzoncie 36 miesięcy.

INWESTYCJA	PRZYCHÓD M36	BREAK-EVEN MIES.	MERCHANTÓW M36
2,54 M PLN	628 744 PLN	M19	529

Założenia modelu

Pełny scenariusz biznesowy dla white-label bramki płatniczej z płatnościami kartowymi, BLIK oraz obsługą subskrypcji.

Struktura przychodów oparta wyłącznie na prowizji od obrotu i opłacie za transakcję — zgodnie z logiką operatorów Stripe, Przelewy24 i PayU. Bez opłaty wdrożeniowej i bez abonamentu.

BENCHMARK RYNKU	
Przelewy24	1,29% + 0,30 zł
PayU (MSP)	od 1,1% + 0,30 zł
Stripe (EOG)	≈ 1,5% + 0,25 EUR



Stawki sprzedażowe

Stawki konkurencyjne cenowo względem rynku, zaprojektowane pod szybkie pozyskanie wolumenu i merchantów.

DUZI MERCHANTCI 0,80% + 0,20 zł netto / transakcja Średni ticket250 PLN	ŚREDNI 1,10% + 0,20 zł netto / transakcja Średni ticket180 PLN	MALI 1,10% + 0,20 zł netto / transakcja Średni ticket120 PLN
---	--	--



Skala docelowa w M36

DUŻYCH MERCHANTÓW	ŚREDNICH MERCHANTÓW	MAŁYCH MERCHANTÓW
5	74	450
Obrót jednostkowy	Obrót jednostkowy	Obrót jednostkowy
500 000 PLN / mies.	200 000 PLN / mies.	75 000 PLN / mies.
Łączny obrót seg.	Łączny obrót seg.	Łączny obrót seg.
2,5 M PLN	14,8 M PLN	33,75 M PLN

Średni ticket transakcyjny: 250 / 180 / 120 PLN dla dużych, średnich i małych — wpływa wyłącznie na część stałą 0,20 zł przychodu transakcyjnego.



Zakres funkcjonalny

Telefon jako *terminal płatniczy* — aplikacja mobilna przyjmująca płatności bez fizycznego POS.

Aplikacja jest integralną częścią platformy — obok checkoutu online, płatności kartowych, BLIK i obsługi subskrypcji. Przychody z modelu zakładają już pozyskanie klientów korzystających z tej funkcjonalności.

CHECKOUT ONLINE

Karty, BLIK

TAP-TO-PHONE

Terminal w aplikacji

SUBSKRYPCJE

Recurring billing

AML / COMPLIANCE

Ops + monitoring

WHITE-LABEL

Branding partnera

API-FIRST

Integracje merchantów



Budżet budowy MVP

PO / Analityk — 6 mies.	198 000 PLN
Backend Senior — 6 mies.	210 000 PLN
Backend Mid — 6 mies.	156 000 PLN
Architekt kodujący — 6 mies.	234 000 PLN
2× Frontend Mid — 6 mies.	312 000 PLN
Tester — 6 mies.	168 000 PLN
UX / grafik projektowo	25 000 PLN
DevOps z doskoku	50 000 PLN
Łączny koszt MVP	1 353 000 PLN

ZESPÓŁ · 6 MIESIĘCY

1,35M PLN

8 ról produktowo-technologicznych — od PO, przez architekta i backend, po QA i UX. Half-year build, then handover to operational team.



[← STRONA WWW](#)

WHITE-LABEL

06 · OPEX

POBIERZ PDF ↓

— 06

Koszty stałe po wdrożeniu

Inwestycja początkowa

RUNDA SEED

2,54

M PLN

Budowa produktu, integracje partnerskie, audyt bezpieczeństwa, przygotowanie formalne i bufor kapitału obrotowego do momentu dojścia do skali.

Budowa MVP	1 353 000 PLN
Setup partnera / integracje	600 000 PLN
Security audit / hardening	70 000 PLN
Legal / compliance setup	120 000 PLN
Bufor kapitału obrotowego	400 000 PLN
Łącznie	2 543 000 PLN

08

Projekcja przychodów i wyniku



PRZYCHÓD 36M	KOSZTY 36M	WYNIK OPERACYJNY	BREAK-EVEN MIES.
9,91 M PLN	9,89 M PLN	+19 539 PLN	Miesiąc 19

Kamień miłości 36 miesięcy

MIES.	DUŻY	ŚREDNI	MALI	PRZYCHÓD	KOSZT	WYNIK MIES.
M1	0	0	0	0 PLN	314 333 PLN	-314 333 PLN
M6	0	0	0	0 PLN	319 333 PLN	-319 333 PLN
M12	3	15	90	135 033 PLN	270 000 PLN	-134 967 PLN
M18	4	30	180	261 267 PLN	270 000 PLN	-8733 PLN
M19 BREAK-EVEN	4	32	195	280 361 PLN	270 000 PLN	+10 361 PLN
M24	4	44	270	380 678 PLN	270 000 PLN	+110 678 PLN
M30	4	59	360	502 511 PLN	270 000 PLN	+232 511 PLN
M36	5	74	450	628 744 PLN	270 000 PLN	+358 744 PLN

Pełna tabela 36 miesięcy dostępna w załączniku modelu finansowego.

— 10

Kluczowe wyniki finansowe

PRZYCHODY 36 MIESIĘCY

9,910,539 PLN

KOSZTY 36 MIESIĘCY

9,891,000 PLN

WYNIK OPERACYJNY 36M

+19,539 PLN

INWESTYCJA POCZĄTKOWA

2,543,000 PLN

MIESIĄC 36

Przychód miesięczny

628 744 PLN

Wynik operacyjny miesięczny

+358 744 PLN

529 merchantów · 5 dużych · 74 średnich · 450 małych



PODSUMOWANIE

Konkurencyjna prowizja, *średni i mali* merchantci jako główna dźwignia skali.

Model zakłada budowę i uruchomienie white-label bramki płatniczej w oparciu o własny zespół produktowo-technologiczny oraz partnera integracyjnego, wraz z aplikacją mobilną zmieniającą telefon w terminal płatniczy.

W horyzoncie 36 miesięcy projekt osiąga dodatni wynik operacyjny i stanowi bazę do dalszego skalowania. Inwestycja startowa pokrywa produkt, integracje, bezpieczeństwo i bufor operacyjny do skali rynkowej.

