

Lekka nakładka. Niekopiowalny dataset.

Swipers.tech to silnik intencji behawioralnych zbudowany jako nakładka frontendowa na istniejących platformach operatorów. Jeden gest swipe zastępuje złożone interfejsy mobilne — a każdy gest, łącznie z odrzuceniami, jest rejestrowany jako ustrukturyzowane dane behawioralne, których żadna platforma dziś nie zbiera.

€200K

KWOTA RUNDY

15%

EQUITY

€1,1M

WYCENA PRE-MONEY

12 mies.

RUNWAY

\$9T+

ŁĄCZNY TAM

PROBLEM

Mobilny UX zabija konwersję.

Tradycyjne platformy mobilne przytłaczają użytkowników nieskończonym scrolllem, złożonymi filtrami i labiryntem zakładek. Operatorzy wiedzą co kliknął użytkownik — nie to, co rozważał i odrzucił.

70%

sesji mobilnych kończy się bez kluczowej akcji
Baymard Institute, 2023

8s

okno decyzji zanim użytkownik odejdzie
Nielsen Norman Group, 2022

20–300%

wzrost konwersji przy binarnym UX
Unbounce CRO Report, 2023

ROZWIĄZANIE

Swipe = Intencja.

Nakładka frontendowa spinająca się z istniejącym API kursów, portfela i profilu gracza operatora. Jeden plik JS. Integracja w 1–5 dni. Żadnego rebuildowania. Każdy swipe jest rejestrowany jako ustrukturyzowane zdarzenie behawioralne w czasie rzeczywistym.

TRADYCYJNY UX	SWIPERS
Nieskończony scroll	Jedna karta na ekranie
Filtry + zakładki + chaos	Binarny gest: tak / nie
Tylko analityka kliknięć	Analityka intencji — każdy swipe
Porzucona sesja	Zamknięta konwersja + dane

MODEL CENOWY

Za każde zdarzenie swipe

€0,002–0,01

Lewy swipe (odrzucenie) jest tak samo wartościowy jak prawy (intencja) — buduje dataset behawioralny.

Przykład: 100K użytkowników × 20 swipe'ów × 8 sesji = 16M zdarzeń → €64K MRR od operatora.

ZAŁOŻYCIEL I WALIDATORZY

Zbudowane przez kogoś kto żył tym problemem.

ZAŁOŻYCIEL I CEO

15 lat w iGamingu

CRM → Country Manager w Unibet i Betway. Specjalista ds. zaangażowania, monetyzacji i zachowań graczy. Prowadzi wizję produktu, strategię komercyjną i pierwsze dealerstwo z operatorami.

Bezpośredni dostęp C-suite: SB Betting, Superbet, FDJ United, Relax Gaming, Mateusz Juroszek.

ADVISORZY DS. WALIDACJI I FEEDBACKU

Insiderzy branżowi

Head of Data — czolowy operator EU. Ekspert analityki behawioralnej i architektury danych.

Head of CRM — czolowy operator EU. Specjalista ds. retencji i monetyzacji.

PRZEWAGA KONKURENCYJNA

Konkurencja skopiuje gest. Nie skopiuje datasetu.

01 · Behavioral Dataset

Wiemy co użytkownicy odrzucają zanim to kupią. Niemożliwe do odtworzenia retrospektywnie.

03 · Cross-operator Intelligence

Po 3+ operatorach: warstwa Data-as-a-Service niemożliwa do skopiowania.

02 · Sticky Infrastructure

SDK wbudowany w UI operatora. Koszt zmiany: 3–6 miesięcy reinżynierii.

04 · Dostęp do Branży

15 lat relacji C-suite. Sales cycle skrócony z 18 miesięcy do jednego telefonu.

SKALOWALNOŚĆ I EXIT

Agnostyczny branżowo. Każdy kupiec. Każdy rynek.

Betting to laboratorium — najwyższa częstotliwość decyzji, najwyższa presja czasowa. Silnik intencji jest agnostyczny branżowo: **Betting \$100B+** · **E-commerce \$6,3T** · **Travel \$1,9T** · **Fintech \$400B+** · **Rekrutacja \$500B** · **Media \$800B**. Ścieżki exitu: Kambi / Evoke (B2B supplier), Sportradar (dane uzupełniające odds stack), mid-size operator (ekskluzywność strategiczna) lub kupiec spoza bettingu (Salesforce, Adobe, Amplitude). Cel: €4–8M przy Seed (€500K ARR).

€200K Pre-Seed · 15% equity · €1,1M pre-money

Runway 12 miesięcy. Szczegółowy plan wykorzystania środków dostępny na życzenie, po podpisaniu NDA.