



Narzędzie do prowadzenia **SKUTECZNYCH** Rozmów handlowych



Prezentacja
firmy



Analiza potrzeb



Prezentacja
produktów



Oferta



Biblioteka



Podsumowanie
spotkania



Misja

01

Wspieramy zespoły sprzedaży bezpośrednio poprzez innowacyjne narzędzia informatyczne.

02

Dostarczamy ponadprzeciętne doświadczenie w zakresie spotkania z klientem, optymalizujemy zarządzanie pracą zespołów handlowych i rozwijamy mechanizmy analityczne bazujące na uczeniu maszynowym.

03

Nasi klienci oszczędzają czas, sprzedają więcej i częściej.

JAK POWSTAŁ SALESBOOK

Historia

Aplikacje Salesbook

dla Mercedes-Benz
i BMW Motorrad

50 000 +

sprzedawców i managerów
z całego świata korzysta
z Salesbooka



2014



2016

2018

Sukces koncepcji dla Prudential

Ponad 1 500 agentów
Prudential korzysta
z Salesbooka każdego
dnia



Powstanie Salesbook Sp. z o. o.

Witchcraft Studios wspólnie
z SpeedUp Venture Capital Group
i Cobin Angels powołał do życia
markę Salesbook.



KTO TWORZY SALESBOOK

Ludzie



Jacek Maciak

CEO / co-founder

- _ **Mobi Media Sp. z o.o.**
CEO
- _ **Good Mood Sp. z o.o.**
CEO
- _ **Giesecke and Devrient**
Country Manager
- _ **4M, Sagem Orga Representative**
Managing Director



Maciej Głowacki

CTO / co-founder

- _ **ASSECO Bussiness Solutions S.A.**
Dyrektor oddziału Rzeszów
- _ **Softlab Trade Sp. z o.o.**
Dyrektor ds. wdrożeń Oddział Rzeszów
- _ **COMP Rzeszów S.A.**
Analityk rynkowy
- _ **Politechnika Rzeszowska**
Pracownik naukowy

Ludzie



Jacek Maciak

CEO / co-founder

Związany z rynkiem TMT (Technologie, Media, Telekomunikacja) od kilkunastu lat. Posiada rozległe doświadczenie w obszarze biznesowym nowych technologii połączone z wiedzą techniczną w zakresie informatyki, telekomunikacji i bankowości. Absolwent studiów informatycznych Uniwersytetu Łódzkiego, European Business Studies w Fachhochschule Osnabrueck oraz Executive MBA w University of Quebec at Montreal (UQAM) i Szkoły Głównej Handlowej (SGH).

– **Mobi Media Sp. z o.o.**
CEO

– **Good Mood Sp. z o.o.**
CEO

– **Giesecke and Devrient**
Country Manager

– **4M, Sagem Orga Representative**
Managing Director

Ludzie



in

Maciej Głowacki

CTO / co-founder

Od ponad 20 lat pomaga firmom w tworzeniu cyfrowych produktów, wdrażaniu systemów IT, a także skalowaniu procesów biznesowych. Doświadczenie zdobywał w pracy dla takich firm jako ASSECO, COMP czy Daily.pl. Prowadzi własny software house świadczący usługi dla największych firm w Polsce. Od ponad trzech lat związany z projektem Salesbook, w którym rozwija aplikację od strony technologii i biznesu.

— **ASSECO Bussiness Solutions S.A.**

Dyrektor oddziału Rzeszów

— **Softlab Trade Sp. z o.o.**

Dyrektor ds. wdrożeń Oddział Rzeszów

— **COMP Rzeszów S.A.**

Analitik rynkowy

— **Politechnika Rzeszowska**

Pracownik naukowy

KTO KORZYSTA Z SALESBOOK

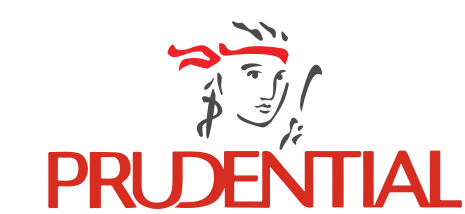
Klienci



BMW Motorrad



Mercedes-Benz
The best or nothing.



KTO KORZYSTA Z SALESBOOK

Nagrody



Finalista
European
Start-up Days



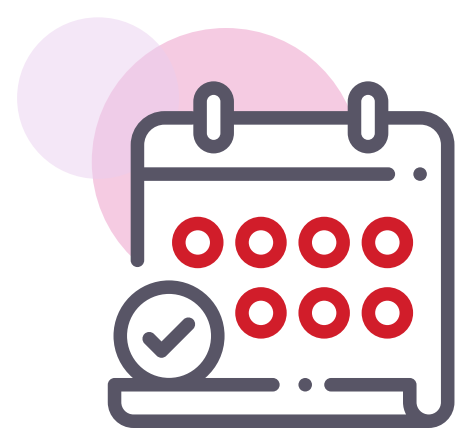
Finalista
Wolves
Summit



Laureat
Mobile Trends
Awards

SALESBOOK

Salesbook w liczbach



3 lata

Salesbooka na
rynku



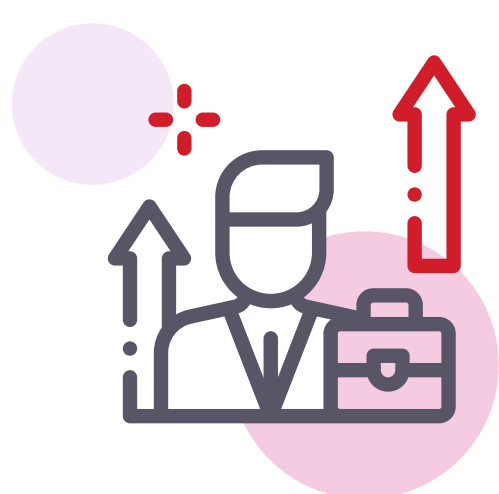
12 +

zaangażowanych
pracowników



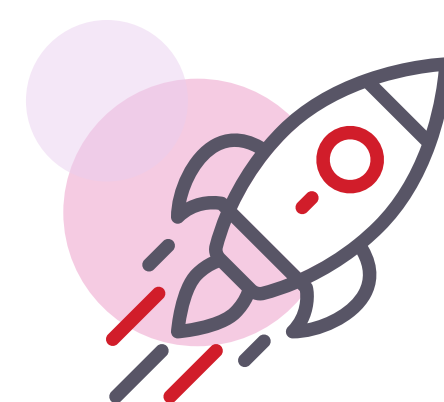
17%

o tyle średnio
skracamy proces
pozyskania klienta



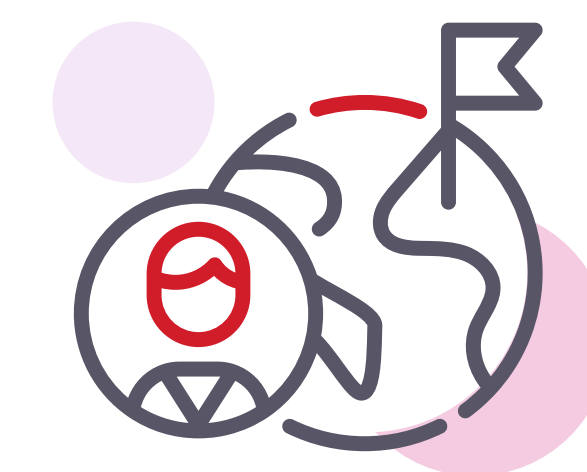
27%

o tyle średnio
zwiększamy
sprzedaż



134%

w takim tempie
rośniemy rok do roku



50 000 +

sprzedawców i managerów
z całego świata korzysta
z Salesbooka

WSPIERAJĄ NAS

Inwestorzy



SpeedUp Group

Grupa funduszy inwestujących w dynamicznie rozwijające się przedsiębiorstwa na wczesnym etapie rozwoju z globalnymi aspiracjami. Z firmami współpracują w horyzoncie inwestycyjnym od 3 do 8 lat. Interesują się rozwiązaniami z obszaru consumer internet, fintech, martech, IoT oraz hardware.

www.speedupgroup.com



Cobin Angels

Grupa osób z dużym doświadczeniem biznesowym. Są wśród nich prezesi, właściciele przedsiębiorstw oraz top menedżerowie w międzynarodowych korporacjach, którzy łączą siły, aby wspierać startupy zarówno kapitałem, jak i doświadczeniem oraz relacjami biznesowymi.

www.cobinangels.com

KTO TWORZY SALESBOOK

Rada nadzorcza



Robert Ługowski

CEO Cobin Angels
Board EBAN



Kuba Dudek

Investment Manager
Speed Up VC Group



Michał Kulka

CEO at Gakko
Advisory



Nicolas Jedraszak

G.M. Poland
at Wolt



SALESBOOK

Saless Acceleration

Przyspieszenie sprzedaży (ang. Sales Acceleration) odnosi się do strategii, które pomagają przedsiębiorstwom przenosić szanse handlowe przez kolejne etapy lejka z większą efektywnością niż klasyczne systemy CRM.

W kategorii tej znajduje się wiele narzędzi, które wspierają tradycyjne procesy, np. aplikacje prezentacyjne, systemy analityczne czy mechanizmy predykcyjne.



SALESBOOK

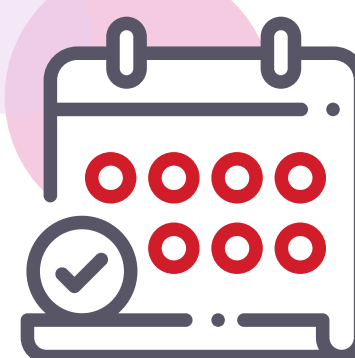
Rynek Sales Acceleration

Wartość globalnego rynku Sales Acceleration szacuje się na około 30 mld USD, a tempo wzrostu na ponad 16%.



60%

firm na świecie korzysta z Sales Acceleration



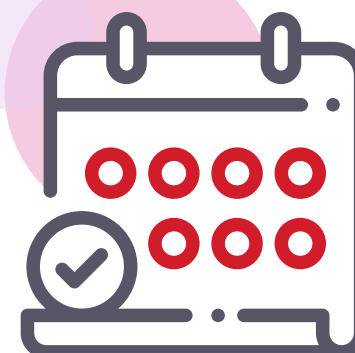
73%

handlowców realizuje budżet w organizacjach, które korzystają z Sales Acceleration



50%

handlowców widzi poprawę w dostępie do aktualnych narzędzi marketingowych

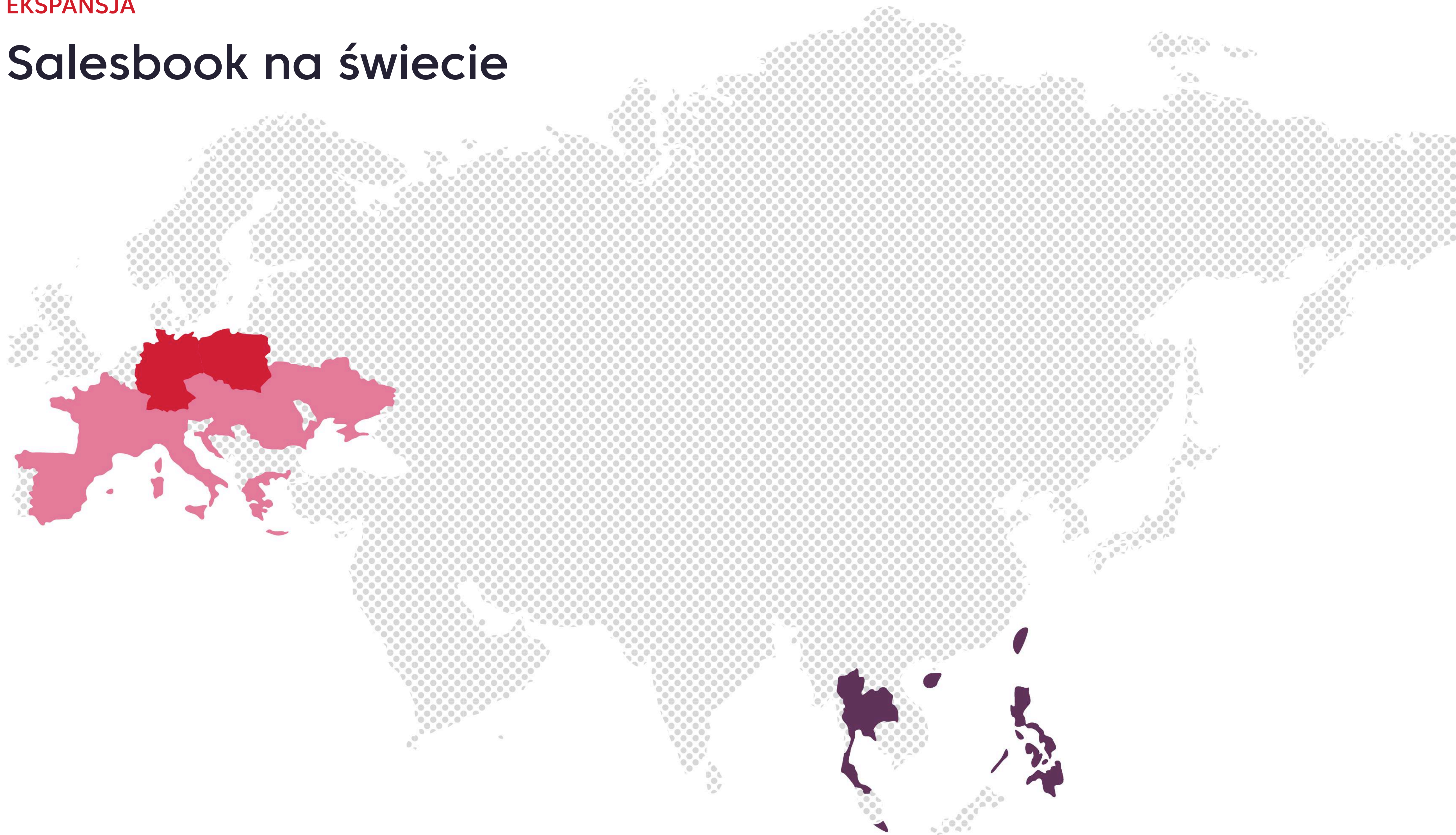


38%

handlowców widzi skrócenie czasu w wyszukiwaniu materiałów

EKSPANSJA

Salesbook na świecie



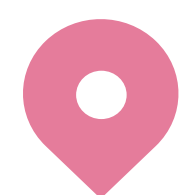
Wdrożony

W trakcie wdrożenia

Planowane wdrożenie

KONTAKT

Nasze biura



Londyn

51 Holland Street,
London W8 7JB, UK
+44 203 807 0179



Warszawa

ul. Sienna 39,
00-121 Warszawa
+48 22 300 18 95



Rzeszów

Piłsudskiego 32,
35-001 Rzeszów
+48 17 715 02 52

