



We're developing a simpler world

Zajmujemy się tworzeniem oprogramowania dla **MarTech** i **FinTech**, usprawniając procesy i zwiększając efektywność działań.

[www.mq.software](http://www.mq.software)



# Przykłady naszych realizacji

Przegląd najważniejszych projektów, które zrealizowaliśmy.





# Platforma inwestycyjna MyInvests z nowoczesnymi rozwiązaniami dla świadomych inwestorów.

## Rejestracja inwestora

Użytkownik rejestruje się na platformie, wypełniając wymagane dane osobowe oraz przechodząc proces weryfikacji tożsamości zgodnie z wymogami Komisji Nadzoru Finansowego (KNF).

## Określenie poziomu inwestora

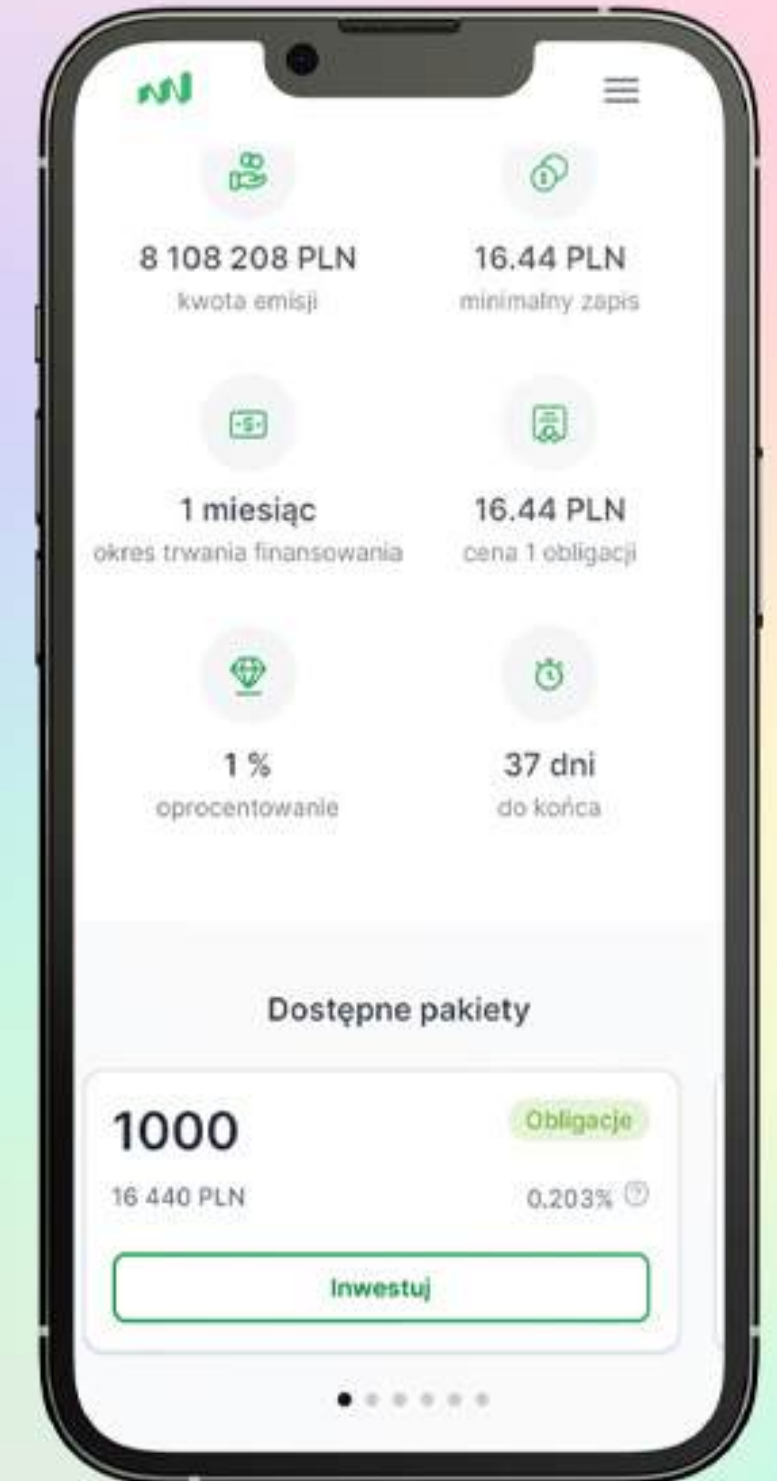
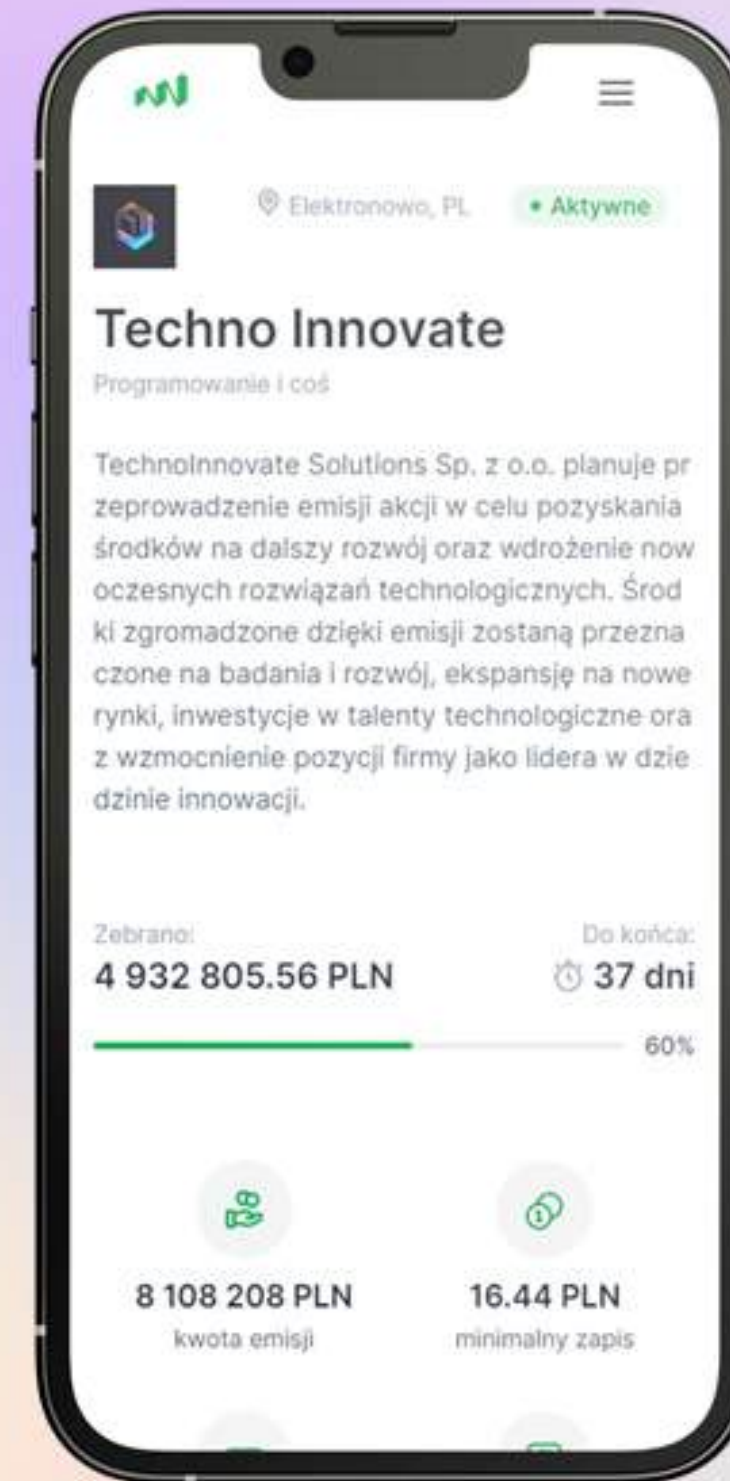
Platforma klasyfikuje inwestora na podstawie testu inwestora, co pozwala dostosować dostępne oferty inwestycyjne do poziomu zaawansowania użytkownika.

## Wybór oferty inwestycyjnej

Inwestor przegląda dostępne oferty, w tym startupy, podmioty na etapie IPO oraz projekty dłużne, i wybiera interesującą go opcję inwestycyjną.

## Zarządzanie inwestycjami

Użytkownik monitoruje postępy swoich inwestycji za pomocą narzędzi analitycznych dostępnych na platformie.





## Case study - MyInvests 2/2

### System partnerski

Partnerzy platformy mogą rejestrować nowych inwestorów i korzystać z automatycznego systemu obliczania prowizji. Ułatwia to budowanie długotrwałych relacji, ponieważ partnerzy mają wgląd w działania swoich klientów oraz mogą otrzymywać regularne prowizje od inwestycji dokonanych przez poleconych użytkowników.

### Wsparcie compliance

Platforma integruje narzędzia zgodności z wymaganiami KNF, dzięki czemu zarówno inwestorzy, jak i partnerzy mogą działać zgodnie z obowiązującymi regulacjami prawnymi, co minimalizuje ryzyko naruszeń i sankcji.

### Automatyczne raportowanie

Platforma generuje cykliczne raporty dla inwestorów i partnerów, dostarczając im szczegółowe informacje na temat wyników inwestycji, naliczonych prowizji.

### Wewnętrzny czat i grupowanie inwestorów

Platforma oferuje wewnętrzny czat, umożliwiający komunikację między inwestorami w czasie rzeczywistym. Inwestorzy mogą być grupowani w czaty tematyczne, co ułatwia wymianę doświadczeń i współpracę w ramach wybranych projektów.

### Integracje

AUTENTI®

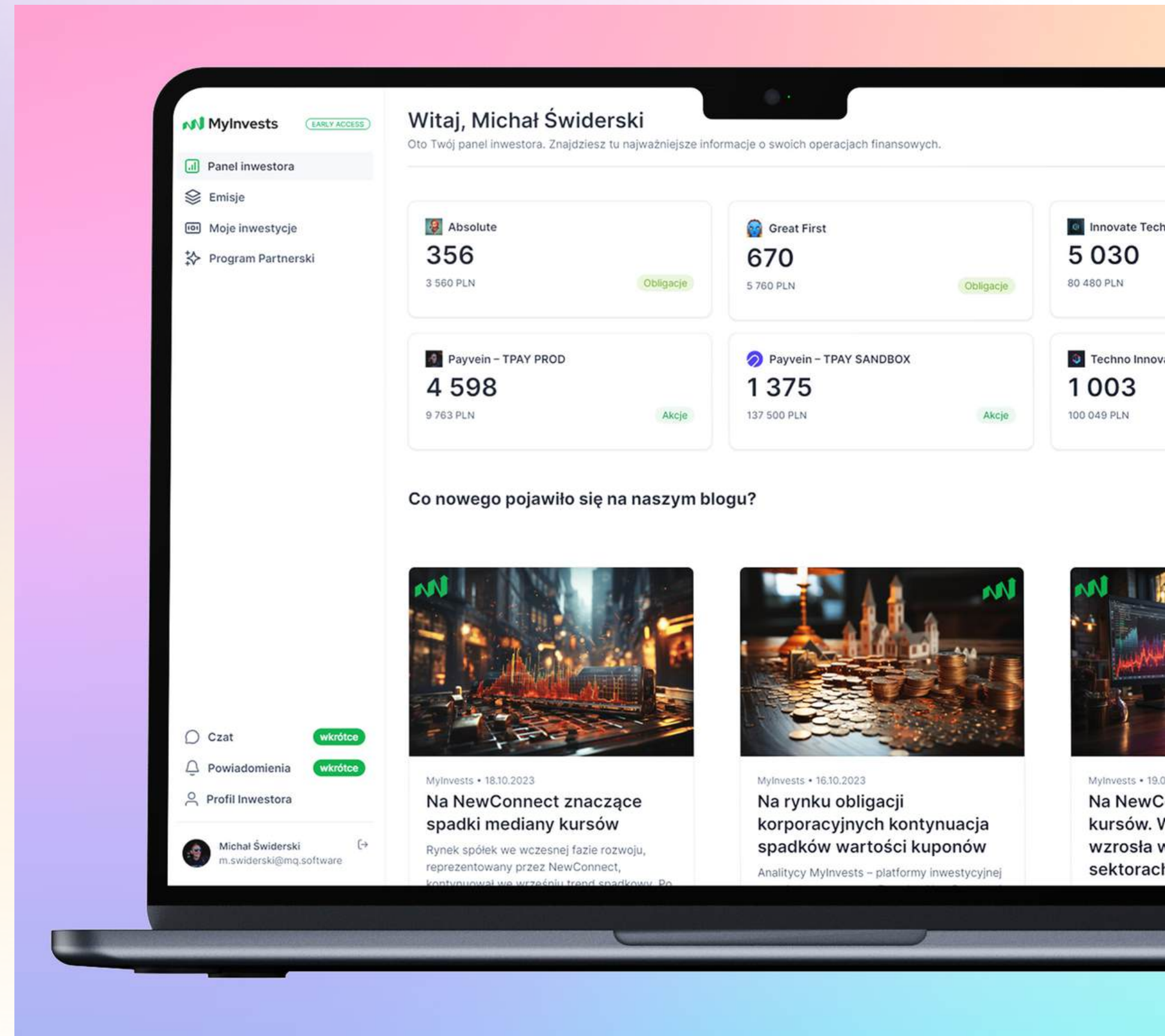


tpay

NBP Narodowy Bank Polski

FRESHMAIL

ClickUp





# Zamknięta platforma inwestycyjna InClose z możliwościami dla wymagających inwestorów.

## Rejestracja inwestora

Platforma o charakterze zamkniętym, co oznacza, że dostęp do niej mają jedynie wybrani inwestorzy, którzy przeszli restrykcyjny proces weryfikacji. Dzięki temu zapewniona jest wysoka jakość uczestników, a także minimalizacja ryzyka poprzez wyeliminowanie przypadkowych użytkowników. Inwestorzy otrzymują dedykowane zaproszenia, co podnosi ekskluzywność dostępu do oferty.

## Brak publicznego dostępu

Jednym z największych atutów platformy jest brak publicznego dostępu. Platforma działa jedynie na zamkniętych linkach, co nie tylko zabezpiecza przed nieuprawnionym dostępem, ale również zapewnia, że dane inwestorów oraz inwestycji są odpowiednio chronione.

## System powiadomień

System powiadomień na platformie został zaprojektowany, aby zapewnić użytkownikom natychmiastowy dostęp do kluczowych informacji związanych z ich inwestycjami oraz aktywnością na platformie. Powiadomienia są dostarczane w czasie rzeczywistym i mogą być wysyłane za pomocą e-maili, SMS-ów oraz wewnętrznego mechanizmu do przeglądania powiadomień.



© Inclose 2024

© pomoc@inclose.pl

## Zaloguj się

Podaj adres e-mail i hasło

Nie pamiętasz hasła?



## Zapraszanie znajomych

Platforma oferuje użytkownikom możliwość zapraszania nowych inwestorów do zamkniętej społeczności. Dzięki tej funkcji, użytkownicy mogą rozszerzać sieć inwestorów, dzieląc się możliwościami inwestycyjnymi ze swoimi znajomymi i współpracownikami.

## Harmonogram spłaty inwestycji przez projektodawców

Platforma zapewnia przejrzysty harmonogram spłaty inwestycji, który pozwala inwestorom i projektodawcom na monitorowanie oraz zarządzanie zobowiązaniami finansowymi związanymi z danym projektem inwestycyjnym.

## Integracje



### Dane rejestracyjne

Aktualizuj informacje rejestracyjne związane z tożsamością konta.

### Dane podmiotu

Ostatnia aktualizacja: 12.08.2024

**Automatyczne wypełnianie danych**  
Aktualizując dane z GUS o podmiocie, formularz wypełni się automatycznie.  
+ Info o tym, że można te dane aktualizować.

NIP

909099887

Akceptuję regulamin administratora .....

[Aktualizuj dane z GUS](#)

### Dane dotyczące podmiotu

Nazwa podmiotu (pełna nazwa podmiotu gospodarczego)

FERU Development

Forma prawna

Spółka akcyjna

Data rozpoczęcia działalności

21/12/2035

Status podmiotu

aktywny

REGON

989676567

Organ uprawniony do reprezentacji podmiotu

DO SKŁADANIA OŚWIADCZEŃ WOLI W IMIENIU SPÓŁKI W ZAKRESIE PRAW I OBOWIĄZANIE NIEMAJĄTKOWYCH I MAJĄTKOWYCH SPÓŁKI: - W PRZYPADKU ZARZĄDU DWUOSOBOWEGO UPOWAŻNIONY JEST CZŁONEK SAMODZIELNIE. - W PRZYPADKU ZARZĄDU



# CRM do zarządzania relacjami z klientem w obszarze sprzedaży i marketingu.

## Integracja sprzedaży i marketingu

Aplikacja łączy funkcje sprzedażowe i marketingowe, pozwalając na skuteczne zarządzanie relacjami z klientami (CRM). Użytkownicy mogą monitorować działania sprzedażowe, zarządzać potencjalnymi klientami (leady) oraz śledzić postępy w kampaniach marketingowych, co wspiera spójność działań.

## Segmentacja

Odgrywa kluczową rolę w efektywnym zarządzaniu kampaniami marketingowymi i działaniami prospectingowymi. Pozwala ona na podział bazy odbiorców na mniejsze, precyzyjnie zdefiniowane grupy. Segmentacja w ViMM umożliwia także dynamiczne przypisywanie odbiorców do odpowiednich grup na podstawie ich bieżących zachowań, co pozwala na jeszcze lepsze dopasowanie komunikacji i ofert.

## Pozyskiwanie potencjalnych klientów

Dzięki tej funkcji system skanuje różne platformy, takie jak serwisy ogłoszeniowe czy portale branżowe, i wychwytuje istotne dane o firmach lub osobach, które mogą być zainteresowane określonymi produktami lub usługami.

The screenshot shows the ViMM application interface. At the top left is the ViMM logo. The top right navigation bar includes 'Moduły' with a dropdown arrow, 'Zastosowanie', and 'Subskrypcja'. The main content area features a large headline: 'Marketing, który działa. Relacje, które trwają.' Below this is a sub-headline: 'Buduj trwałe relacje z klientami – twórz kampanie, zarządzaj interakcjami i analizuj wyniki, zwiększając lojalność i zyski Twojego biznesu.' A prominent green button with a lightning bolt icon and the text 'Załącz konto' is positioned below the text. At the bottom left, under the heading 'MODUŁY', there are two buttons labeled 'JS' and 'TS'.



### Call center

Moduł Call Center służy do efektywnego zarządzania interakcjami z klientami oraz potencjalnymi klientami poprzez telefoniczne kampanie marketingowe i sprzedażowe. Wspiera także raportowanie, umożliwiając analizę efektywności działań telefonicznych oraz śledzenie postępów w pozyskiwaniu nowych klientów, co pozwala na bieżąco optymalizować strategię sprzedażowe.

### Integracje z e-commerce

Integracja z e-commerce umożliwia bezpośrednie połączenie działań marketingowych z platformami sprzedażowymi online. Dzięki tej funkcji, dane o klientach, transakcjach oraz zachowaniach zakupowych są automatycznie synchronizowane między sklepem internetowym a systemem CRM.

### Formularze

Użytkownicy mogą tworzyć w pełni konfigurowalne formularze, które łatwo integrują się z witryną internetową. Formularze te mogą być wykorzystane do zbierania informacji kontaktowych, zapytań ofertowych, zgłoszeń do newsletterów lub opinii klientów. System pozwala na personalizację pól formularza, aby dostosować je do specyficznych potrzeb kampanii marketingowej

### Integracje



## SUBSKRYPCJE

Wybierz idealny plan dla swoich potrzeb. Zawsze elastyczny, aby rozwijać się wraz z Tobą.

PLAN MIESIĘCZNY
  PLAN RÓCZNY (20% ZNIŻKI)

Wybierz plan roczny i oszczędź 20%. Zapłać z góry za cały rok i korzystaj z tańszej subskrypcji.

	FREE	BASIC	PROFESSIONAL	ENTERPRISE
Wszystko, czego potrzebujesz, aby zacząć z darmowym dostępem na 30 dni.	Wszystko, czego potrzebujesz, aby zacząć z darmowym dostępem na 30 dni.	Solidne narzędzia marketingowe dla małych firm i freelancerów.	Zaawansowane narzędzia i elastyczność dla rozwijających się firm.	Indywidualne rozwiązania i pełna elastyczność dla dużych i wymagających organizacji.
Ilość klientów w bazie	150	5.000	50.000	
Użytkownicy	1	5	8	
Wysyłka newslettera	50 miesięcznie	3.500 miesięcznie	8.000 miesięcznie	
Sekwencje prospectingowe	do 50 maili, max 3 kroków [mail]	do 1.000 maili, max 8 kroków, [mail, LinkedIn, telefon]	do 3.000 maili, max 12 kroków, [mail, LinkedIn, telefon]	
Integracje z platformami reklamowymi	Google Ads	Google Ads, Facebook Ads, X Ads	Google Ads, Facebook Ads, X Ads, LinkedIn Ads, Bing Ads	
Liczba formularzy	1 formularz	5 formularzy	25 formularzy	
Pozyskiwanie kontaktów	50 miesięcznie	500 miesięcznie	2.000 miesięcznie	
Rozmowy telefoniczne	∞	150 miesięcznie	700 miesięcznie	
Szczegółowa analiza danych	∞	✔	✔	
Raportowanie pracy	∞	✔	✔	
Integracja z e-commerce	∞	✔	✔	
Automatyzacja działań (AI)	∞	✔	✔	
		<b>169</b> PLN <small>* do planu miesięcznego</small>	<b>469</b> PLN <small>* do planu miesięcznego</small>	
	<a href="#">Wypróbuj za darmo</a>	<a href="#">Wypróbuj</a>	<a href="#">Wypróbuj</a>	<a href="#">Napisać do nas</a>



# Proces tworzenia oprogramowania

Zobacz, jak realizujemy projekty od koncepcji po wdrożenie. Nasze podejście do tworzenia oprogramowania łączy metodykę Agile z najlepszymi praktykami branżowymi, zapewniając elastyczność, jakość i terminowość na każdym etapie realizacji.





## Etapy tworzenia oprogramowania od analizy do wdrożenia

Odkryj wyjątkowe zalety naszych etapów tworzenia oprogramowania, które gwarantują osiągnięcie najwyższej jakości i efektywności w projektach. Każdy krok, od starannie przygotowanej dokumentacji po dokładną weryfikację, został zaprojektowany, aby zapewnić, że końcowy produkt nie tylko spełnia, ale przewyższa oczekiwania klientów, będąc przy tym idealnie przygotowanym do efektywnego wdrożenia. Nasze metodyczne podejście to klucz do sukcesu Twojego projektu.

01

### **Etap Dokumentacyjny**

Wstępna analiza potrzeb i wymagań, definiowanie celów projektu oraz przygotowanie specyfikacji.

03

### **Etap Programowania**

Implementacja zaprojektowanych rozwiązań, programowanie funkcjonalności.

### **Etap Designerski**

Projektowanie architektury systemu oraz interfejsów użytkownika, zapewniając ich funkcjonalność i estetykę.

02

### **Etap Weryfikacyjny**

Testowanie i walidacja oprogramowania, aby zapewnić jego niezawodność i zgodność ze specyfikacją.

04



## Cykl obsługi projektu

Nasz proces obsługi projektu jest skrupulatnie zaprojektowany, abyś czuł się wyjątkowo od pierwszego kontaktu aż po wdrożenie na produkcję. Zaczynamy od szczegółowej analizy Twoich potrzeb, przez personalizowane doradztwo, aż po wsparcie po sprzedaży.

01

Na pierwszym spotkaniu projektowym rozpoczynamy od dokładnego zrozumienia i analizy Twoich potrzeb i oczekiwań.

Jest to kluczowy moment, aby ustalić cele projektu oraz zrozumieć biznesowe i technologiczne wyzwania, które przed nami stoją.

Wspólnie omawiamy i definiujemy zakres projektu, ustalamy priorytety oraz planujemy kolejne kroki, co stanowi solidne fundamenty dla dalszej współpracy i sukcesu projektu.

Pierwsze spotkanie projektowe

01

02

03

04

05

06

Estymacja projektu

Prezentacja estymacji i negocjacje

Podpisanie umowy na realizację

Realizacja projektu

Akceptacja biznesu

Wdrożenie projektu 😎



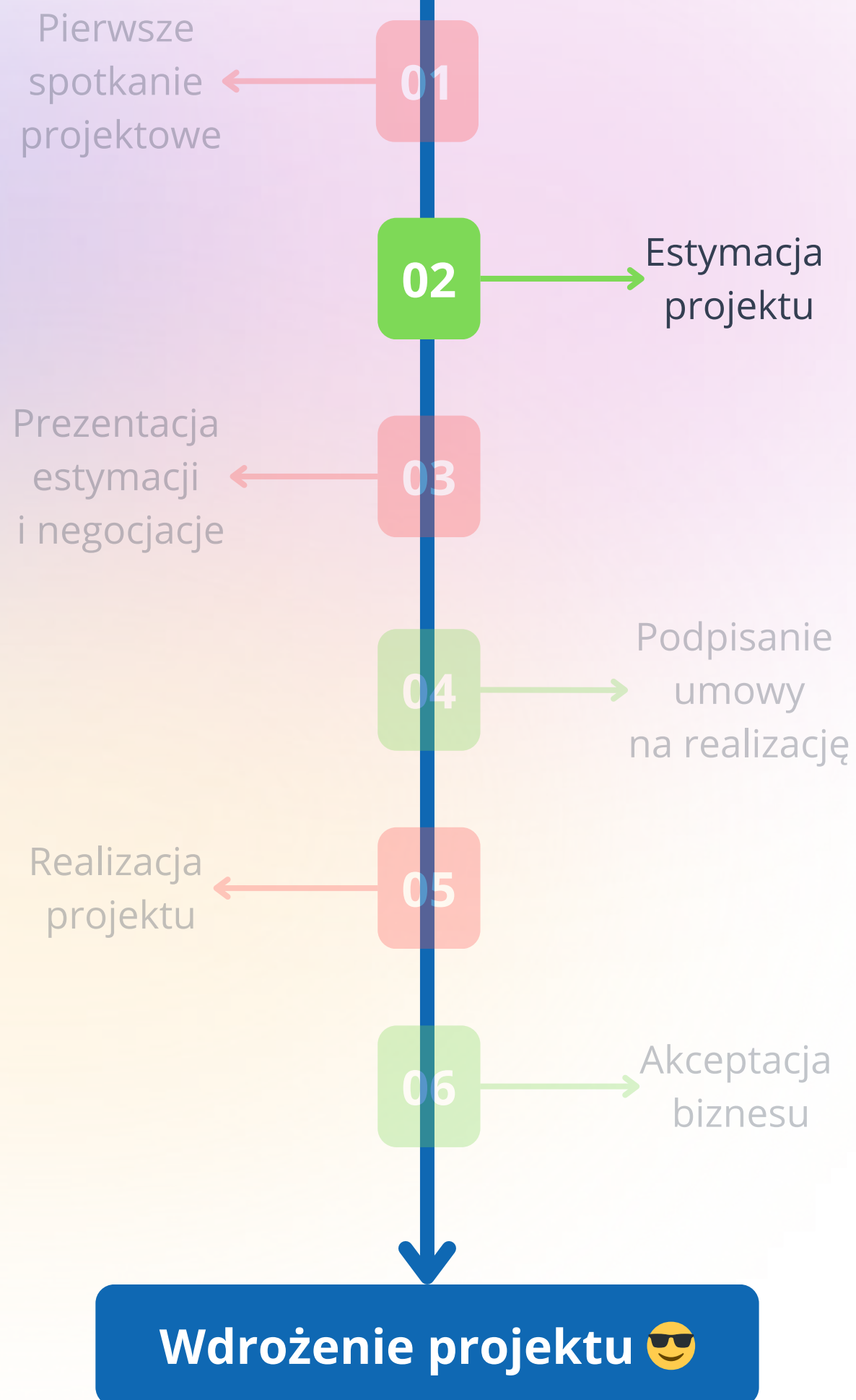
## Cykl obsługi projektu

02

Na etapie estymacji projektu dokładnie analizujemy wszystkie aspekty przedsięwzięcia, aby określić jego zakres, wymagania i potencjalne wyzwania.

Korzystając z naszego doświadczenia i analizy dostarczonych danych, przygotowujemy szczegółową prognozę czasu i zasobów potrzebnych do realizacji projektu.

W tym czasie również określamy przewidywane koszty i opracowujemy harmonogram działań, co pozwala na efektywne planowanie i zarządzanie projektem.





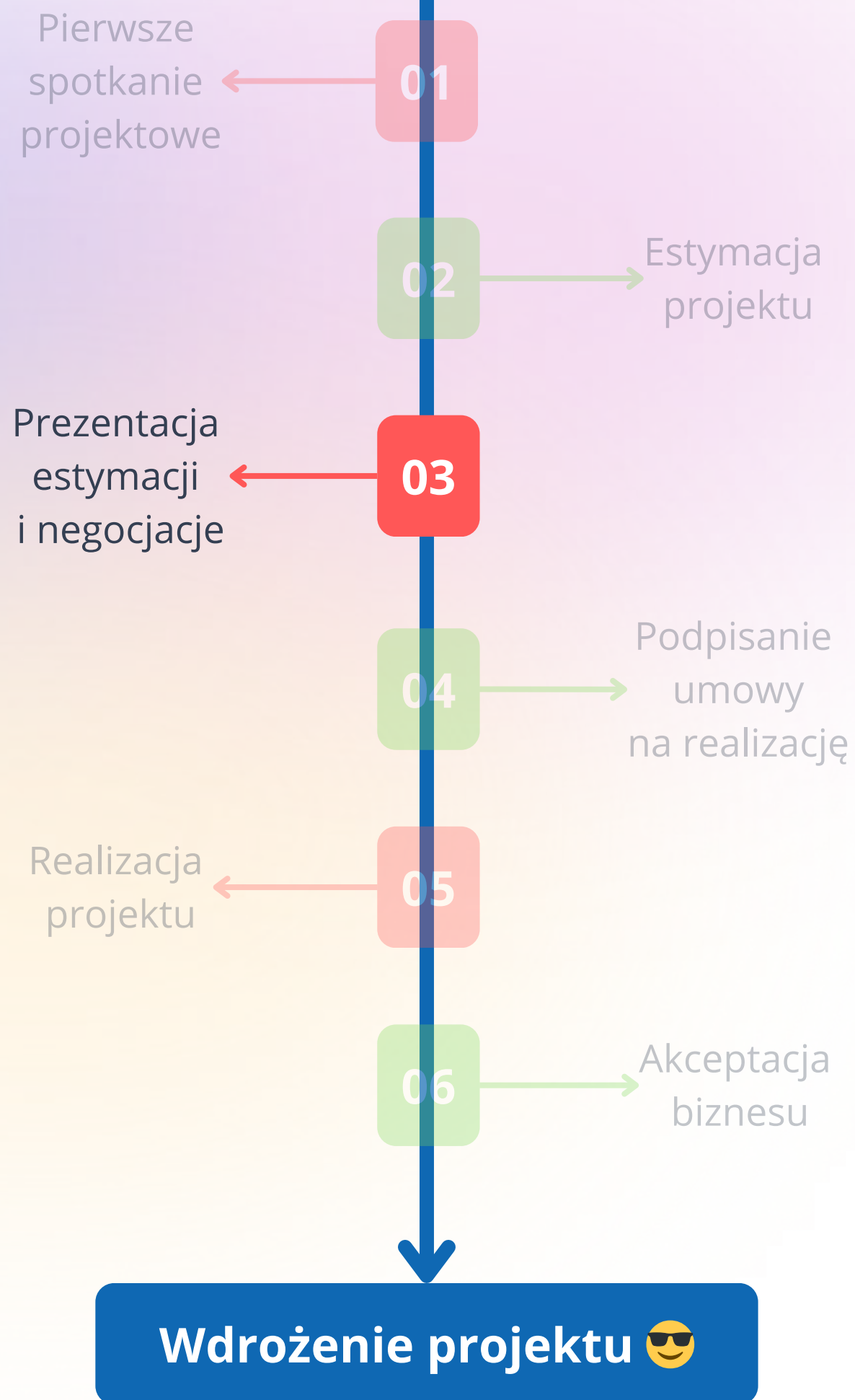
## Cykl obsługi projektu

03

Na etapie prezentacji estymacji i negocjacji przedstawiamy Ci szczegółowe prognozy dotyczące czasu, zasobów i kosztów projektu.

To spotkanie umożliwia omówienie i ewentualne dostosowanie założeń projektowych, co zapewnia, że ostateczny plan będzie odpowiadał oczekiwaniom i możliwościom obu stron.

W tym czasie prowadzone są również negocjacje dotyczące szczegółów umowy, w tym harmonogramu płatności i kluczowych kamieni milowych, co jest decydujące dla dalszej współpracy.





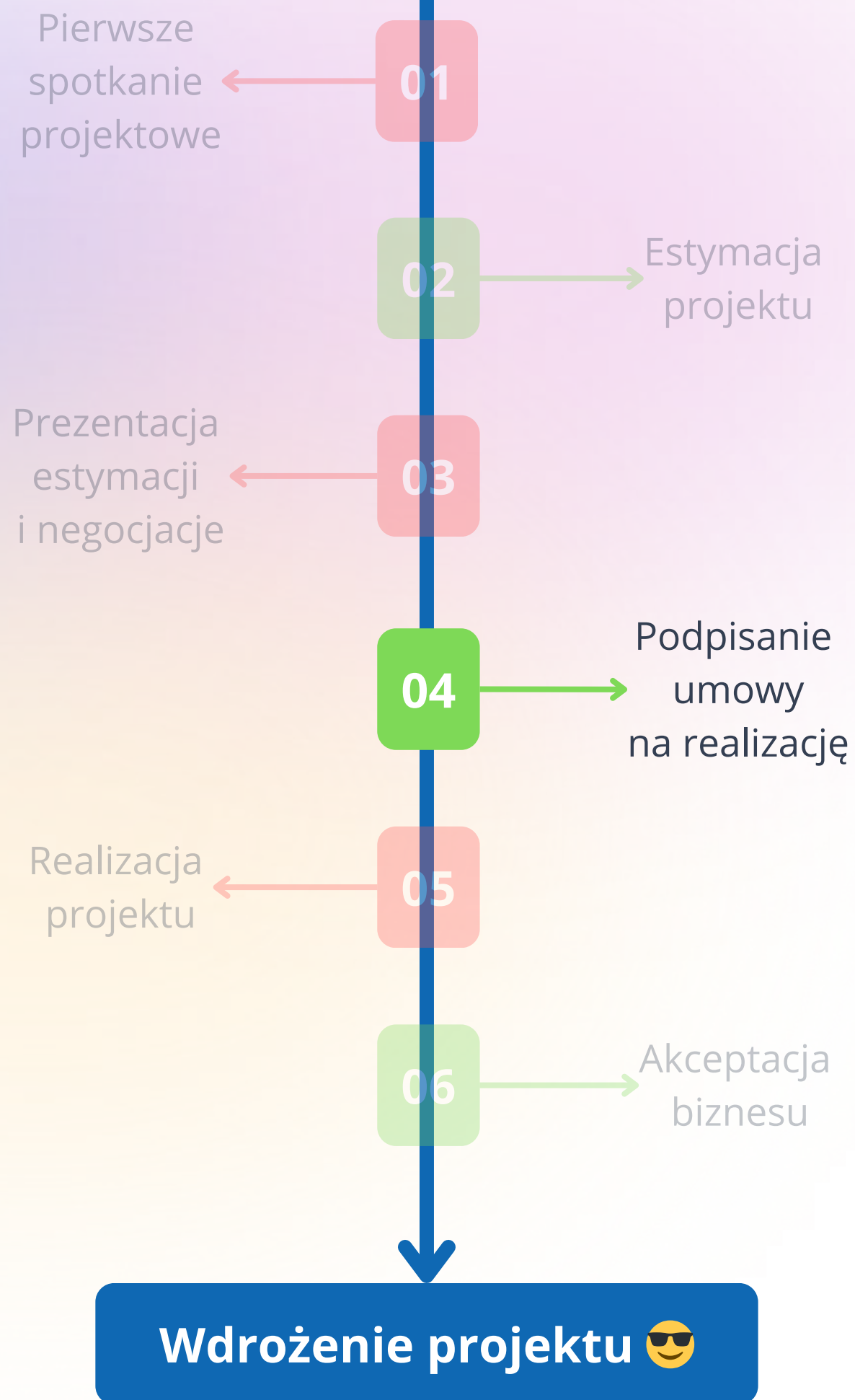
## Cykl obsługi projektu

04

Etap podpisania umowy na realizację projektu obejmuje zawarcie umowy ramowej, która określa ogólne warunki współpracy między stronami.

Po zaakceptowaniu finalnego zakresu prac i kosztorysu, każda konkretna realizacja projektu jest następnie potwierdzana poprzez podpisanie zlecenia realizacji.

Umowa ramowa i kolejne zlecenia zawierają szczegóły dotyczące harmonogramu realizacji, obowiązków, praw i odpowiedzialności obu stron, co stanowi zabezpieczenie interesów i precyzuje oczekiwania.





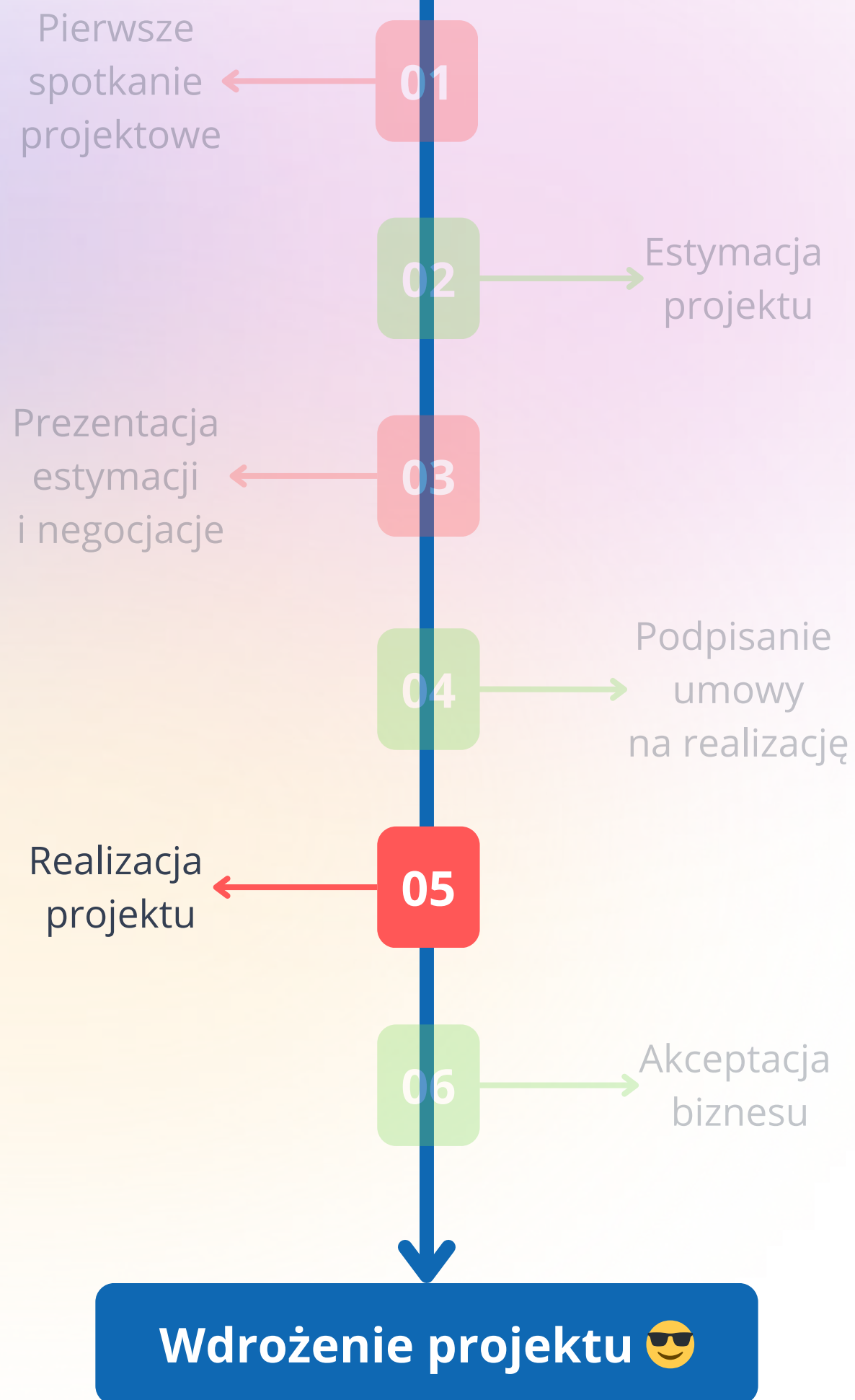
## Cykl obsługi projektu

05

Etap realizacji projektu rozpoczyna się od uruchomienia procesów i działań zgodnie z harmonogramem i specyfikacjami określonymi w zleceniach realizacji.

Zespół projektowy angażuje się w rozwój, implementację oraz testowanie funkcjonalności produktu, zachowując ciągłą komunikację z Tobą, aby zapewnić zgodność z wymaganiami i oczekiwaniami.

Regularne przeglądy postępów oraz elastyczność w dostosowywaniu się do ewentualnych zmian są kluczowe, aby projekt był realizowany efektywnie i zakończył się sukcesem.





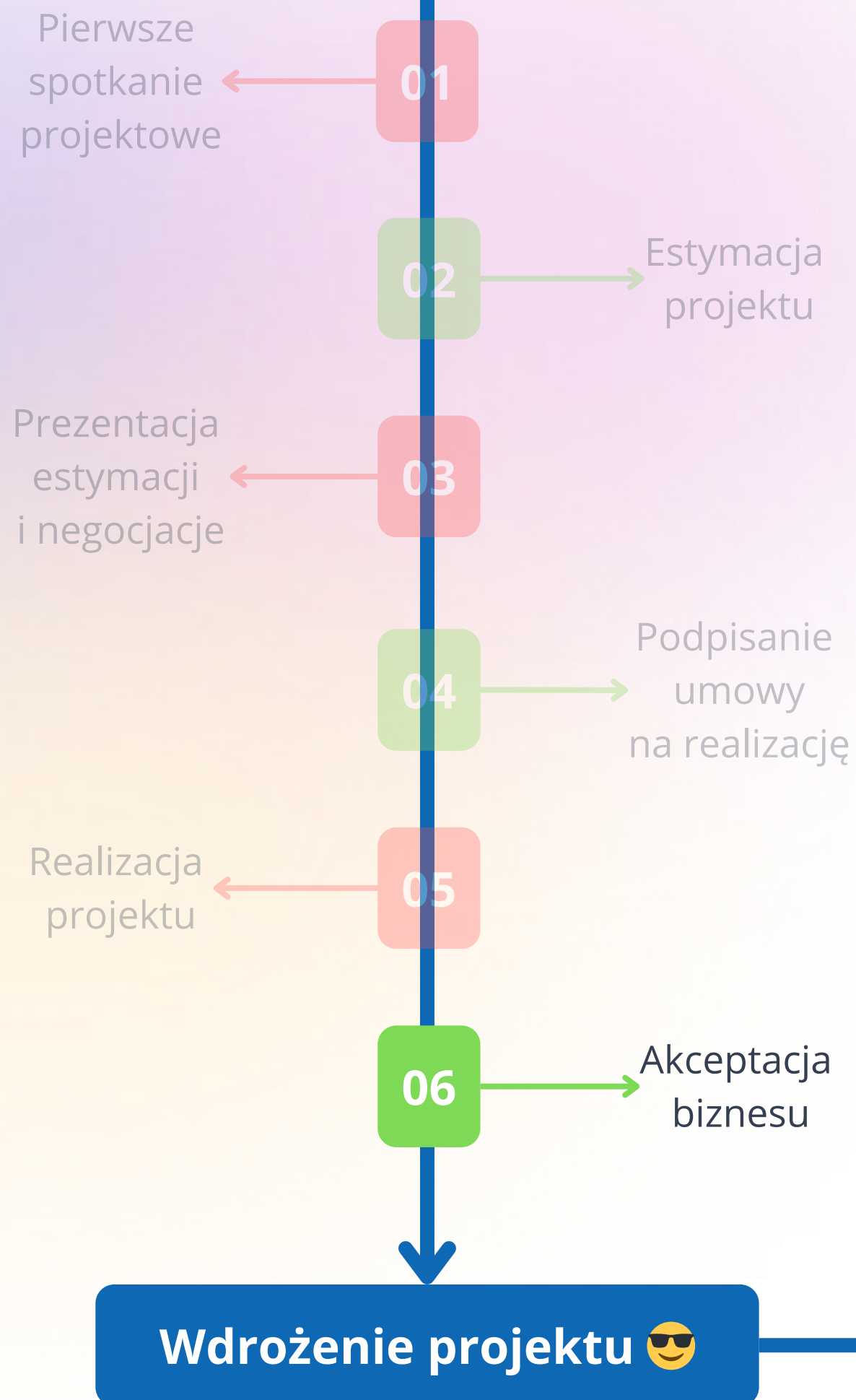
## Cykl obsługi projektu

06

Etap akceptacji biznesu to kluczowy moment, w którym Ty, jako nasz klient, masz możliwość dokładnej weryfikacji i zatwierdzenia wyników naszej pracy przed ostatecznym wdrożeniem projektu.

To czas, aby upewnić się, że wszystkie aspekty projektu spełniają Twoje oczekiwania i są zgodne z założeniami biznesowymi.

Zapewniamy wsparcie oraz otwartość na wszelkie sugestie i modyfikacje, które mogą pojawić się w trakcie tej fazy, co pozwala na osiągnięcie pełnej satysfakcji i zatwierdzenie projektu z pełnym przekonaniem.





## Cykl obsługi projektu

07

Utrzymanie SLA zapewnia, że nie ponosisz dodatkowych kosztów za tzw. godziny gotowości. W ramach umowy SLA wyznaczamy konkretne cele i systematycznie pracujemy nad ich realizacją, co przekłada się na ciągłą poprawę i rozwój systemu.

Dzięki temu podejściu, każda inwestycja w utrzymanie systemu przynosi wymierne korzyści i nie jest traktowana jako pusty koszt. Zapewniamy, że działania utrzymaniowe są efektywne i skoncentrowane na wartości dodanej dla Twojego biznesu.

08

Rozwój projektu koncentruje się na ciągłym udoskonalaniu i rozbudowie systemu, aby spełniał rosnące potrzeby Twojej firmy. W tym czasie wprowadzamy nowe funkcjonalności, usprawniamy istniejące procesy oraz adaptujemy system do zmieniających się warunków rynkowych i technologicznych.

Ten dynamiczny proces pozwala nie tylko na utrzymanie wysokiej konkurencyjności Twojego rozwiązania, ale również na wykorzystanie nowych możliwości biznesowych, które pojawiają się wraz z postępem technologicznym.

Utrzymanie systemu SLA

Rozwój projektu

07

08

Wspólna przyszłość 



## Ścisła współpraca - stawiamy na transparentność

Podstawą naszego podejścia jest ścisła współpraca z Tobą. Jesteśmy przekonani, że bezpośrednie Twoje zaangażowanie w proces tworzenia systemu jest kluczowe dla sukcesu. Nasz zintegrowany system zarządzania projektami umożliwi Ci ciągły dostęp do bieżących zadań, co zapewnia transparentność i pozwala na efektywne wprowadzanie zmian.

### Dostęp do systemu zadaniowego

Posiadasz stały dostęp do naszego systemu zadaniowego, co umożliwia Ci monitorowanie każdego etapu prac i wpływanie na bieżące zadania.

Dostępność taka sprzyja lepszej komunikacji i pomaga w szybkim rozwiązywaniu problemów.

Jesteś integralną częścią zespołu i uczestniczysz w podejmowaniu kluczowych decyzji.

15 TASKS	ASSIGNEE	COMMENTS	TIME ESTIMATE	TIME TRAC...	LINKED TASKS
Panel użytkownika design	AŚ			0:05:00	KM8. Zarząd...
Numer budynku jako string bug front		1		0:26:25	-
Stworzenie logotypu aplikacji design		2	1h	0:30:00	-
Zachowanie kodu pocztowego w formularzu bug front		1		0:39:29	-
Wprowadzany email awaria front		3		0:47:30	-
Highcharts front		1		0:59:00	Wybranie od...
Dodanie loadera przy płatności bug front				1:00:00	-
Zaprojektowanie panelu logowania i zmiany hasła design	AŚ	1	3h	2:32:19	KM2. Logowa...
Dodanie faktury do dysku Google back				4:00:00	-
Przegląd bibliotek spike	MZ			4:53:20	-
Zrobić testy do aplikacji payment back			20h	12:10:00	Stworzenie m...
Dodanie oświadczenia do dysku Google back		4		26:00:00	-
Dodać usuwanie danych przy usunięciu użytkownika back		1	4h	58:35:01	Stworzenie p...
Wysłanie oświadczenia podpisanego back				0:00:00	-



# Pierwsze spotkanie

Pierwsze spotkanie to kluczowy moment, aby skutecznie rozpocząć współpracę. Ważne, by jasno określić cele biznesowe, oczekiwania oraz dostępne zasoby. Dobre przygotowanie pozwala na efektywne omówienie wymagań i stworzenie solidnych podstaw do dalszej realizacji projektu.





## Co warto przygotować na pierwsze spotkanie?

Staranne przygotowanie się do pierwszego spotkania projektowego jest kluczowe, ponieważ stanowi fundament dla całego procesu współpracy. To moment, w którym obie strony mogą dokładnie określić oczekiwania, cele oraz zakres prac, co znacząco wpływa na późniejszą efektywność i sukces projektu. Dobrze przygotowane spotkanie pozwala na zbudowanie wzajemnego zaufania i zrozumienia, umożliwiając płynną komunikację i skuteczniejsze rozwiązywanie potencjalnych wyzwań.

01

### Jakie są główne cele Twojej firmy i branży?

Przedstaw krótko swoją firmę, branżę, w której działasz, oraz główne cele biznesowe, które system ma wspierać.

02

### Co system ma osiągnąć?

Wyraźnie określ, jakie rezultaty chcesz osiągnąć dzięki systemowi, z uwzględnieniem najważniejszych funkcji i oczekiwanych korzyści.

03

### Jakie funkcje i wymagania techniczne są kluczowe?

Przygotuj listę kluczowych funkcji oraz techniczne ograniczenia lub wymagania, które musimy wziąć pod uwagę.

04

### Czy są przykłady systemów, które mogą być inspiracją?

Jeśli masz takie przykłady, wskaż systemy lub rozwiązania, które mogą stanowić inspirację lub wzór.

05

### Jaki budżet i ramy czasowe są przewidziane?

Zastanów się nad przewidywanym budżetem i oczekiwanym harmonogramem, abyśmy mogli lepiej zaplanować działania.

06

### Kto będzie zaangażowany w projekt?

Określ, kto w Twojej firmie będzie bezpośrednio korzystał z systemu lub miał wpływ na jego projektowanie i wdrożenie.

07

### Czy masz dotychczasowe materiały do wykorzystania?

Przygotuj istniejące materiały, takie jak wymagania, schematy lub dokumentacja techniczna, które mogą ułatwić start projektu.

Zapraszamy do kontaktu.

**Emilia Rojek**  
emilia.rojek@mq.software  
tel: 883 536 008

[www.mq.software](http://www.mq.software)

