

PREZENTACJA INWESTORSKA · PAŹDZIERNIK 2026

GAPLI

Infrastruktura sprzedaży wielokanałowej

Jedna infrastruktura do sprzedaży na marketplace'ach i w sklepach internetowych.

Podłącz dostawców raz. Sprzedawaj w każdym kanale.

Kapitał wzrostowy: 0,5–1 mln zł

Cel: 200 zamówień dziennie do końca 2026

Skalowanie sprzedaży online wymaga prowadzenia pięciu firm naraz

Dostawcy

Mają duże katalogi, ale mały zasięg. Większość produktów nie trafia na marketplace'y, na których kupują klienci.

Sprzedawcy

Przed pierwszą sprzedażą potrzebują towaru, kapitału, integracji, fakturowania, obsługi zwrotów i klienta.

Kanały sprzedaży

Marketplace'y i sklepy internetowe wymagają szybkości, jakości i zgodności z przepisami, którym mali sprzedawcy często nie podążają.

Efekt: wysoki próg wejścia, rozproszone narzędzia i kapitał zamrożony w towarze.

Jedna infrastruktura łączy dostawców z każdym kanałem



GAPLI jest sprzedawcą

Pełna wartość każdej sprzedaży jest przychodem GAPLI. GAPLI rozlicza dostawców i operatorów, a zysk dzieli 70% dla operatora i 30% dla GAPLI.

Dlaczego teraz

AI obniża koszt pracy z katalogiem

Opisy, tłumaczenia, klasyfikacja i obsługa klienta przechodzą z ludzi na oprogramowanie.

Handel działa w wielu kanałach

Przybywa marketplace'ów i sklepów internetowych. Sprzedawca potrzebuje jednego zaplecza do wszystkich.

Rosną wymagania formalne

KSeF i rozliczanie VAT w sprzedaży zagranicznej (OSS) podnoszą poprzeczkę dla małych sprzedawców. Infrastruktura przejmuje ten ciężar.

Infrastruktura, która już obsługuje te trzy zmiany, skaluje się szybciej, niż pojedynczy sprzedawca zbuduje ją sam.

Infrastruktura warstwa po warstwie



Trakcja

Stan na 1.10.2026, 21:00 UTC

6 759

zamówień zrealizowanych łącznie

100

sprzedaży w ostatnich 7 dniach

40 140 zł

wartość sprzedaży w ostatnich 7 dniach

28

aktywnych sklepów w ostatnich 30 dniach

977 340

produktów dostępnych do sprzedaży

163

aktywne hurtownie

Potwierdzona przepustowość sprzedażowa

Platforma osiągała już poziom ponad 50 opłaconych zamówień dziennie. Obecny etap finansowania służy zwiększeniu skali sprzedaży i wykorzystaniu zbudowanej infrastruktury.

Jak GAPLI zarabia

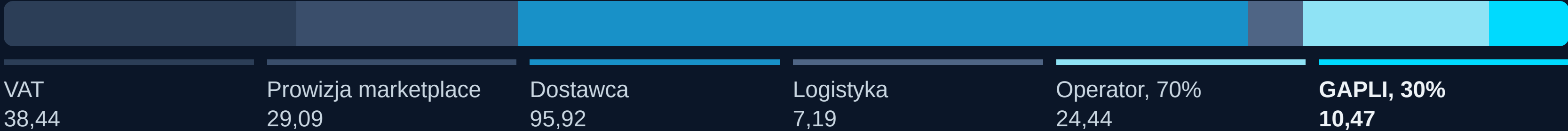
DZIŚ

- **Marża z każdej sprzedaży:** GAPLI zatrzymuje 30% zysku z zamówienia
- **Subskrypcje SaaS:** operatorzy płacą za wyższe limity produktów i pakiety kont

W PLANIE

- Własny kanał sprzedaży (Aderlo): GAPLI zatrzymuje 100% zysku
- AI i automatyzacje premium, fulfillment, usługi dla dostawców

Gdzie trafia 205,55 zł (rzeczywiste zamówienie z Allegro, wrzesień 2026)



Skalowanie kraj po kraju

AKTYWNY

Polska

Spółka operacyjna i baza dostawców.
Sprzedaż transgraniczna do Czech,
Słowacji i na Węgry.

PIERWSZA EKSPANSJA

Wielka Brytania

Spółka w UK zarejestrowana.
Planowany start: 1 listopada 2026.
Brytyjscy dostawcy + istniejąca
infrastruktura GAPLI.

KOLEJNE

Następne rynki

Jedna spółka operacyjna na kraj, lokalni
dostawcy, ta sama platforma.

Wizja: 10 000 sklepów na każdym rynku w ciągu 5 lat od wejścia

Długoterminowa ambicja, nie prognoza.

Co GAPLI łączy w jednej platformie

Funkcja	Integratory	Hurtownie	Narzędzia e-commerce / marketplace	GAPLI
Katalog dostawców	—	własny asortyment	ograniczony	160+ hurtowni
Sprzedaż i faktury na GAPLI	—	—	—	tak
Rozliczenia i wypłaty operatorów	—	—	—	tak
VAT w sprzedaży zagranicznej (OSS)	częściowo	—	—	tak
AI w operacjach	częściowo	—	częściowo	tak

Integratory, hurtownie, marketplace'y i platformy sklepowe to elementy ekosystemu i potencjalni partnerzy. Nie znamy obecnie innej platformy, która łączy cały zakres infrastruktury operacyjnej GAPLI.

Plan i wykorzystanie kapitału

TERAZ · KOLEJNE 12–18 MIESIĘCY

0,5–1 mln zł

- Marketing i pozyskiwanie sprzedawców
- Serwery, infrastruktura i sprzęt
- AI: pełne wzbogacanie katalogu, własny serwer AI
- Skalowanie gotowych kanałów sprzedaży
- Start w Wielkiej Brytanii

PÓŹNIEJ · KAPITAŁ STRATEGICZNY

Większy ticket

- Zautomatyzowany magazyn i logistyka
- Własna nieruchomość
- Sieć franczyzowa
- Showroomy produktowe 3D/VR

200 zamówień dziennie

Cel do końca 2026: szacowany próg rentowności przy obecnej bazie kosztów, z uwzględnieniem przychodów subskrypcyjnych. To cel, a nie gwarantowana prognoza.

Rozmowa inwestycyjna

KAPITAŁ WZROSTOWY

0,5–1 mln zł

Na przyspieszenie modelu, który już sprzedaje, przed większą rundą.

OPCJA STRATEGICZNA

Większy ticket

Jesteśmy otwarci na rozmowę z partnerem, który chce wesprzeć ekspansję międzynarodową.

Idealny partner

Przedsiębiorca, family office lub fundusz, który rozumie e-commerce, SaaS albo skalowanie międzynarodowe. Warunki ustalamy indywidualnie.

Zespół

Grzegorz Ciupek

Founder & CEO

Produkt, platforma i operacje. Buduje i rozwija infrastrukturę GAPLI.

Tadeusz Stabrawa

Co-founder & Chief Business Officer

Kapitał, wzrost, partnerstwa strategiczne i rozwój komercyjny.

Mały zespół: automatyzacja AI przejmuje pracę, która wymagałaby wielu dodatkowych osób.

POROZMAWIAJMY

**Umów 30-minutową rozmowę
z zespołem**

tadeusz.stabrawa@gapli.com

tadeuszstabrawa.pl/invest

gapli.com/?ref=O9MVYC93