



# Cyfrowy Start

Jak zarządzać i rozwijać firmę cyfrowo?

# Czy cyfryzacja jest istotna?

**Tak.**

- ✓ **Efektywność operacyjna i oszczędność kosztów**
- ✓ **Lepsza obsługa klienta i konkurencyjność**
- ✓ **Skalowalność i nowe możliwości biznesowe**

Cyfryzacja to nie tylko technologia, ale fundament efektywnego i nowoczesnego biznesu.

Cyfryzacja to nie przyszłość  
– **to teraźniejszość.**

# Dlaczego?



**20h**

**Oszczędność czasu  
miesięcznie\***



**75%**

**Mniej błędów  
i pomyłek**



**40%**

**Krótsze czasy  
realizacji**

\* na pracownika

Wybrane, realne  
**Case Studies.**

# Motoryzacja

BRANŻA

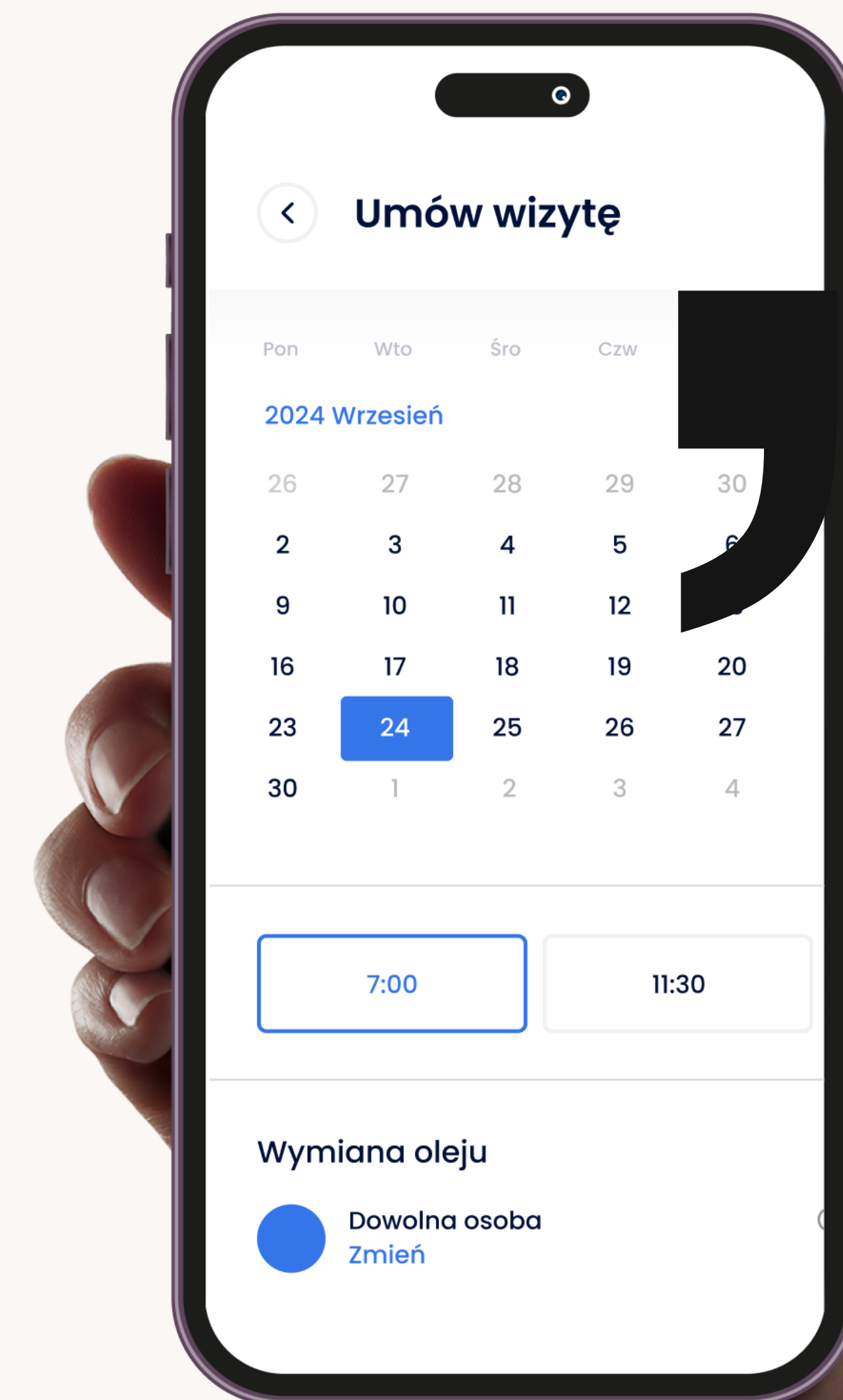
# Mikro

WIELKOŚĆ FIRMY

Cyfrowo uporządkowałem dokumenty klientów, dzięki czemu **łatwo planuję wizyty i szybko znajduję historię serwisową** każdego pojazdu.

OSZCZĘDNOŚĆ CZASU TYGODNIOWO

**+3,5h tygodniowo**



# Handel

BRANŻA

# Mała

WIELKOŚĆ FIRMY

Dzięki cyfryzacji **płatności** za faktury **są zawsze na czas** – system automatycznie pilnuje terminów, wysyła przypomnienia i umożliwia szybkie płatności online.

REALNA WARTOŚĆ

# 98% płatności w terminie



# E-commerce

BRANŻA

# Średnia

WIELKOŚĆ FIRMY

Dzięki obiegowi dokumentów **wszystko mam w jednym miejscu** – bez papierów i przeszukiwania maili, a **jednym kliknięciem opłacam wiele faktur** bez ręcznego wprowadzania danych.

”

OSZCZĘDNOŚĆ CZASU

## +1,5h dziennie

Firmy, które dziś ignorują  
cyfryzację, **jutro będą nadrabiać  
stracony czas.**

Pytanie tylko, czy nie będzie już za późno.

# To proste narzędzia zmieniają Twój biznes.

The image displays a user interface for a business management system. The main window is titled "Dokumenty" (Documents) and shows a list of documents with columns for "Numer", "Typ dokumentu", "Nabywca", "Netto", "Data wystawienia", "Termin płatności", and "Status". A sidebar on the left contains navigation icons for "Dokumenty" (5), "Fakury" (25), and "Projekty" (5). A "Zadania" (Tasks) panel on the right shows task status filters: "Do zrobienia" (5), "W toku" (8), and "Zrobione" (15). A task card titled "Przygotowanie dokumentacji i umów dla nowego kontrahenta" is marked "WYSOKI" (High priority). Another card shows "Nowa umowa B2B". A bottom panel displays "Przygotowanie i wysłanie oferty handlowej" marked "NISKI" (Low priority). A search bar at the top right asks "Czego szukasz?" and includes an AI toggle.

Numer	Typ dokumentu	Nabywca	Netto	Data wystawienia	Termin płatności	Status
FS/AB/08/01/2025/14	Faktura	@	119,00 PLN	2025-01-08	2025-01-08	Oczekuje
FS/AB/08/01/2025/14	Faktura	@	20 050,00 PLN	2025-01-08	2025-01-08	Oczekuje
FS/AB/08/01/2025/14	Rachunek	@	5 000,00 PLN	2025-01-08	2025-01-08	Po terminie
FS/AB/08/01/2025/14	Rachunek	@	4 667,00 PLN	2025-01-08	2025-01-08	Oczekuje
FS/AB/08/01/2025/14	Faktura	@	7 800,00 PLN	2025-01-08	2025-01-08	Zapłacono
FS/AB/08/01/2025/14	Faktura	@	15 900,00 PLN	2025-01-08	2025-01-08	Oczekuje
FS/AB/08/01/2025/14	Nota odsetkowa	@	25 650,00 PLN	2025-01-08	2025-01-08	Oczekuje

# Dziękuję!

Przemysław Kot, CEO Mizzox S.A.