**W DOBIE COVID-19 BRANŻA FINANSOWA BIERZE ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA ZACHĘCANIE DO ZBIOROWEJ SOLIDARNOŚCI**

**Skutki gospodarcze wirusa SARS-CoV-2 są nieprzewidywalne. Wprowadzony stan izolacji oznacza zamknięcie wielu punktów usługowych, placówek czy punktów gastronomicznych. Przyczyni się to, do globalnego kryzysu, mimo że znajdą się tacy, którzy w tym czasie zyskają dzięki zaawansowanym technologiom. Grzegorz Szulik, prezes fintech ’u PROVEMA, opowiada o tym jak ułatwić przedsiębiorstwom „zamrożonym” przez izolację utrzymanie płynności finansowej i przetrwanie do lepszych czasów.**

**Media Forum: Nastały ciężkie czasy dla MŚP. Tak ciężkie, że trudno przewidzieć do czego to doprowadzi. Provema wymyśliła narzędzie, które może pomóc przedsiębiorcom walczyć z kryzysem dzięki społecznej odpowiedzialności obywateli. Platforma mambon.pl - co to takiego i jak działa?**

**Grzegorz Szulik:** Provema powstała po to, by pomóc każdemu konsumentowi, który nie przewidział trudnych sytuacji finansowych. Dziś stanęliśmy przed nowym wyzwaniem – jak pomóc małym i średnimi przedsiębiorcom, gdy pandemia COVID- 19 jak lawina niszczy wszelki dobrobyt**.** Obserwując jak polskie państwo szuka sposobów wsparcia dla MŚP, by utrzymały się na powierzchni, wpadliśmy na pomysł platformy pomocowej, która może zapobiec bankructwu wielu punktów usługowych i małej gastronomi. [Mambon.pl](http://Www.mambon.pl) to całkowicie bezpłatna platforma, która jest doskonałym narzędziem pokazującym jak działa społeczna solidarność. Daje ona wszystkim tym, którzy martwią się czy po pandemii COVID-19, będą mogli udać się do swojego ulubionego golibrody, fryzjerki, czy innych fachowców, z których usług lojalnie korzystali latami, możliwość zadbania o to, by punkty te nie zniknęły z mapy ich miasta. Każdy człowiek ma taki swój ulubiony punkt i dziś z pewnością zastanawiamy się czy doczeka on lepszych czasów czy padnie z powodu przestoju.

**Media Forum: Na czym polega funkcjonalność tej platformy?**

**GSZ:** Ta platforma to nic innego niż narzędzie przedsprzedażowe dla sektora usług**.** Zasada działania jest oczywista i nieskomplikowana. Każdy świadczeniodawca, czyli np. fryzjer, kosmetyczka, właściciel hotelu czy restauracji, a nawet szewc, stolarz, czy krawiec może zarejestrować się na niej za darmo ze swoją ofertą. Rejestracja jest możliwa za pomocą maila i numeru telefonu. Przedsiębiorca uiszcza opłatę weryfikacyjną w wysokości 1 grosza, która jest oczywiście zwracaną na konto po autoryzacji profilu zleceniodawcy. Zautoryzowani usługodawcy mogą dodawać usługi w ramach konkretnej kategorii, uzupełnić opis oraz cenę. Po akceptacji oferty, klienci tych punktów mogą wybierać spośród wprowadzonych ofert. Najważniejsze, by usługodawcy mogli z taką informacją dotrzeć do swoich lojalnych klientów - i tu liczymy na media, że puszczą ją w eter.

**MF: A jak to działa z pozycji tego lojalnego klienta? I czy nie jest to przypadkiem kopia booksy.pl lub grupon.pl?**

**GSZ**: Mambon.pl to rozwiązanie dedykowane aktualnej sytuacji, na którym Provema nie zarabia. Jest to narzędzie stworzone w ramach naszych działań CSR. Nie chcemy na tym zarabiać jak grupon.pl lub boksy.pl. Chcemy pomóc przetrwać. W odróżnieniu od wspomnianych platform przedsiębiorca otrzymuje pieniądze od razu po zakupie bonu, a nie dopiero po wykonanej usłudze, a Provema nie pobiera żadnej prowizji. Z punktu widzenia klienta jest to bardzo prosty mechanizm. Klient ma możliwość zakupu bonu bezpośrednio od swojego usługodawcy lub może wyszukać konkretnej promocji na stronie mambon.pl. Po dokonaniu opłaty otrzymuje potwierdzenie w formie sms oraz kod do wykorzystania w danym punkcie ważny przez 12 miesięcy. Nie narzucamy konkretnego terminu realizacji świadczenia, klient bezpośrednio kontaktuje się z daną i ustalają wspólnie termin realizacji bonu.

**MF: Co to daje z punktu widzenia zapobiegania upadkom?**

**GSZ:** Daje szansę ciągłości małych biznesów. Klienci jeszcze dziś mogą zarezerwować usługi myśląc o swoich potrzebach, ale z odroczonym terminem ich realizacji, a sektor MŚP może dzięki temu zachować płynność finansową oraz nie dopuścić do utraty stałych klientów i zapobiec bankructwu.

**MF: Ale gdy skończy się okres izolacji, przedpłaceni przedsiębiorcy będą musieli nie tylko realizować kupony, ale i świadczyć usługi nowym klientom, aby przetrwać kolejne miesiące, już bez bonów.**

**GSZ**: Jestem przekonany, że wszyscy jesteśmy świadomi tego, że trzeba będzie jakoś nadrobić ten czas przestoju i większość z nas zgodzi się na to, aby pracować nawet 7 dni w tygodniu. Lepsze to niż bankructwo, a dziś i tak zbieramy siły na lepsze czasy odpoczywając w domach od pracy, czy tego chcemy czy nie.

**MF: Jak wpadliście na ten pomysł i czy naprawdę wasz fintech może zrezygnować z prowizji od tych transakcji?**

**GSZ:** W Provema, mamy doskonały, choć niewielki zespól ludzi, którzy na co dzień ścigają się ze sztuczną inteligencją, która jest fundamentem działania naszych pożyczek. Wszyscy czujemy dziś, że zasada „wszystko jest jednym” jeszcze nigdy nie była tak oczywista. Wszyscy stoimy u progu totalnego chaosu, który ruszy jak lawina, gdy tylko zaczną się bankructwa małych i średnich przedsiębiorstw. Dlatego w Provemie zdecydowaliśmy, że robimy ten projekt z czysto altruistycznych pobudek. Bo dziś bardziej niż kiedykolwiek potrzebna jest nam zbiorowa solidarność.

**MF: Dziękuję za rozmowę.**