



Kontakt dla mediów:

e-mail: media@parp.gov.pl

Informacja prasowa

Warszawa, 15.10.2025 r.

Historie sukcesu: AI zamiast freelancera. Jak *mysite.ai* przyspiesza cyfryzację małych firm

***Mysite.ai* to narzędzie, które przejmuje rutynowe działania online za mikroprzedsiębiorców – od prowadzenia social mediów i tworzenia treści, po zarządzanie stroną internetową. Startup rozwijany przez zespół Jetlabs zdobył finansowanie publiczne i prywatne, zbudował silny zespół i szykuje się do ekspansji na rynek USA i Kanady. Startup rozwijał swój pomysł dzięki wsparciu Platformy startowej w ramach Funduszy Europejskich dla Polski Wschodniej (FEPW).**

Patryk Pijanowski, laureat Forbes 30 Under 30, od 17. roku życia tworzy firmy technologiczne. Dziś może pochwalić się innowacyjnym projektem – tzw. wirtualnym pracownikiem. *Mysite.ai* (spółka Jetlabs) to narzędzie dla małych biznesów: restauracji, salonów usługowych i lokalnych firm, którym brakuje czasu i zespołu do prowadzenia działań online.

– Mysite.ai dba o stronę internetową, prowadzi marketing, zarządza mediami społecznościowymi – jednym słowem ogarnia wszystko to, co zwykle pochłania najwięcej czasu – mówi Pijanowski.

Czas najlepszym prezentem od AI

Mysite.ai nie jest kolejnym generatorem treści. To agent, który działa w imieniu firmy – zbiera, aktualizuje, publikuje i promuje treści online. Został zaprojektowany tak, aby mikroprzedsiębiorca nie musiał uczyć się obsługi narzędzia, tylko po prostu korzystać z efektu.

Rozwiązanie koncentruje się na jasno zdefiniowanych branżach takich jak gastronomia czy usługi, w których cykle działania są powtarzalne, a potrzeby marketingowe konkretne. To pozwala właścicielom restauracji czy salonów fryzjerskich całkowicie oddelegować działania online.

– Większość dostępnych narzędzi do marketingu jest dla wszystkich i dla nikogo, ponieważ są rozbudowane, ale mało praktyczne dla mikrofirm. Skupiamy się na wąskiej niszy, aby przedsiębiorca mógł naprawdę oddać działania online w ręce AI – podkreśla założyciel

mysite.ai. Przewagą rozwiązania jest prostota i automatyzacja powtarzalnych działań: publikacje, aktualizacje, promocje – tak, by właściciel mógł skupić się na sprzedaży i jakości usług.

Od sceptycyzmu do przewagi rynkowej

Zespół Jetlabs miał już na pokładzie inwestorów VC, ale największym ograniczeniem pozostawał czas. – *W startupie nie chodzi o to, czy coś się uda zrobić, tylko czy zrobisz to szybciej niż reszta rynku* – zastrzega Patryk Pijanowski. To właśnie potrzeba przyspieszenia rozwoju przesądziła o decyzji, by sięgnąć po środki z funduszy europejskich.

– Szczerze mówiąc, na początku myśleliśmy, że będzie trudno. Okazało się jednak, że proces był naprawdę prosty – wystarczyło przyłożyć się do dokumentacji, a eksperci PARP pomogli nam ulepszyć projekt – dodaje. Jetlabs skorzystał z platform startowych (komponent IIa) oraz dwóch projektów w ramach programu SMART.

Pozyskane środki zostały przeznaczone przede wszystkim na budowę silnego zespołu.

– Zatrudniliśmy naprawdę świetnych specjalistów, których normalnie trudno byłoby pozyskać na tak wczesnym etapie. Poza tym rozszerzyliśmy zasięg na nowe rynki i podnieśliśmy jakość tego, co oferujemy. Dla nas to oznaczało po prostu szybszy wzrost i większą stabilność – mówi założyciel mysite.ai. Efekt był zatem niemal natychmiastowy: rozwój produktu znacząco przyspieszył, a nowe funkcje trafiły na rynek szybciej, niż pierwotnie zakładano.

Kilka kroków do przodu naraz

Czy projekt *mysite.ai* powstałby bez dofinansowania? Pijanowski nie koloryzuje: – Pewnie tak, ale trwałoby to lata. A w startupach czas to wszystko. Dzięki dofinansowaniu mogliśmy zrobić kilka kroków naraz i zbudować produkt w momencie, kiedy rynek tego naprawdę potrzebował.

To doświadczenie potwierdziło istotną rolę finansowania publicznego jako realnego akceleratora rozwoju. Z perspektywy zespołu Jetlabs to także konkretne lekcje dla innych startupów:

1. **Wąska nisza daje przewagę** – skupienie się na mniejszym obszarze branży umożliwia utrzymanie wysokiej jakości od samego początku zamiast oferowania powierzchownego i średnio skutecznego rozwiązania teoretycznie dla wszystkich.
2. **Czas to najważniejsza waluta** – dofinansowanie nie tylko zwiększa budżet, lecz także pozwala zaoszczędzić miesiące, a nawet kwartały, które mogą decydować o przewadze nad konkurencją.
3. **Eksperti PARP to partnerzy** – realne wsparcie, a nie formalność. „Wsparcie pomogło nam lepiej przemyśleć koncepcję” – podkreśla Pijanowski. Ich udział pozwolił skuteczniej zdefiniować kierunki rozwoju i uniknąć kosztownych błędów.

Ameryka Północna na horyzoncie

Kolejnym etapem rozwoju *mysite.ai* jest wejście na rynki USA i Kanady, największe na świecie pod względem liczby małych firm i otwartości na narzędzia automatyzujące działania online.

Równolegle zespół rozwija funkcje zwiększające autonomię wirtualnego pracownika. Prace B+R realizowane są w ramach kapitału prywatnego i środków z funduszy unijnych, a ich głównym celem jest skrócenie czasu wdrożeń technologii i zmniejszenie nakładu pracy po stronie przedsiębiorcy: mniej obsługi narzędzi, więcej efektu biznesowego.

Technologia, prostota i tempo

Historia *mysite.ai* pokazuje, że realna przewaga rynkowa powstaje na styku trzech elementów: technologii, prostoty i tempa wdrożeń. Szybkie iteracje, precyzyjny product-market fit i finansowanie, które daje przestrzeń do działania – to zestaw, który realnie odpowiada na potrzeby klientów tu i teraz.



Fundusze Europejskie
dla Polski Wschodniej



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



 **PARP**
Grupa PFR