



Povilas Vytautas Dudonis ir Algirdas Stasiūnaitis. Asmeninio albumo nuotr.

Dar vienas lietuviškas startuolis sulaukė savo sėkmės. Povilo Vytauto Dudonio sukurtas ir verslui skirtas užduočių valdymo ir komunikacijos įrankis „[Serfy.io](https://serfy.io)“ pritraukė 550 tūkst. eurų investiciją iš privačių angelų investuotojų.

Patogus įrankis verslui

Startuolio autorius pasakoja, kad idėjos pradžia siekia dar 2012 m., kai buvo kuriamas sprendimas specialiai telekomunikacijų bendrovei. Vėliau idėja išplėtotą ir pritaikyta platesniam spektrui verslų.

„Šiandien šią platformą jau galėtume apibūdinti kaip socialinį tinklą, skirtą verslui, kuriame galima ne tik teikti paslaugas, bet ir stebėti kylančias problemas, pažangą, atlikti analizę bei plėtoti verslą.“

P. V. Dudonis

„Serfy“ padeda administruoti užduotis ir koordinuoti mobilius darbuotojus. Anot įkūrėjų, užduočių valdymas paslaugų srityje neretai tampa iššūkiu, nes reikia apgalvoti didelį srautą užduočių, komunikuoti su nutolusiais

darbuotojais bei klientais. Šis startuolis pasiūlė viską atlikti realiuoju laiku ir vienoje programoje. Kadangi sistema viską struktūrizuoja, vadinasi, visi duomenys surenkami automatiškai ir gali būti konvertuojami į reikiamas ataskaitas, kas, pasak startuolio autorių, sutaupo verslams ir laiko, ir pinigų.

„Pastaraisiais metais keitėsi konkurencinė aplinka, o kartu ir mūsų klientų poreikiai, todėl, norėdami būti paklausūs, turėjome adaptuoti „[Serfy.io](https://serfy.io)“, kad galėtume pasiekti kuo daugiau vartotojų. Šiandien šią platformą jau galėtume apibūdinti kaip socialinį tinklą, skirtą verslui, kuriame galima ne tik teikti paslaugas, bet ir stebėti kylančias problemas, pažangą, atlikti analizę bei plėtoti verslą“, – teigia P. V. Dudonis.

Įtraukia ir vartotojus

„Serfy“ kūrėjai suprato, kaip svarbu sujungti dvi puses – paslaugų teikėjus ir vartotojus, todėl pasiūlė lengvai naudojamą įrankį, įgalinantį klientus bei paslaugų teikėjus efektyviai komunikuoti ir einamuoju metu spręsti iškilusias problemas. Pavyzdžiui, suteikiama galimybė klientų užklausas iškart paversti užduotimis ir kelių mygtukų paspaudimu paskirti jas atitinkamiems darbuotojams, kurie realiuoju laiku gaus užduotį, o vadybininkas visą procesą galės stebėti viename lange. Analogiškas procesas gali būti taikomas ir klientų problemoms, gedimams registruoti bei spręsti.

„Tai vienintelė tokia sistema, kurioje į procesą įtraukiamas ir pats klientas. Jam pasiūloma galimybė stebėti kai kuriuos vidinius procesus. Sistemą naudoja jau daugiau nei 200 įmonių Lietuvoje, Latvijoje ir Estijoje“, – teigia pašnekovas.

Skirs plėtrai

P. V. Dudonio teigimu, įrankiu „Serfy“ gali naudotis bet kokios rūšies ir bet kokio dydžio verslas, pradedant mažyte senamiesčio kavine ir baigiant didžiulėmis bendrovėmis. Kadangi sukurtas sprendimas tinka visiems, norintiems patobulinti savo įmonės vidinę komunikaciją ir klientų aptarnavimą, didelė dalis gautos investicijos bus skiriama tam, kad kuo daugiau įmonių galėtų sužinoti ir išbandyti „Serfy“.

„Su savo investuotojais mes bendradarbiavome jau dvejus metus. Buvome itin susitelkę į sistemos tobulinimą, o šiais metais gautus pinigus naudosime aktyviai plėtrai Lietuvos ir užsienio rinkose. Šiuo metu jau turime įsteigę savo biurą Jungtinėje Karalystėje, be to, aktyviai diskutuojame apie galimybę veikti ir Jungtinių Amerikos Valstijų rinkoje“, – teigia P. V. Dudonis.

