Pranešimas žiniasklaidai  
2024-02-22

**„Evergrowth“ pritraukė 2,2 mln. USD: kuria dirbtiniu intelektu grįstą B2B pardavimų verslui platformą**

* **Viena didžiausių pirminių investicijų į startuolius Baltijos šalių istorijoje**

**Lietuvoje įkurtas startuolis „Evergrowth“ dirbtiniu intelektu (DI) grįstos individualizuotų pardavimų strategijų verslui (B2B) platformos plėtrai pritraukė 2,2 mln. JAV dolerių – vieną didžiausių pirminių investicijų startuoliams (pre-seed) Baltijos šalyse. Užsitikrinusi finansavimą, „Evergrowth“ iš pagrindų pertvarkė savo verslo modelį – visiškai atsisakė įprastinių B2B pardavimo konsultacijų ir jas pakeitė automatizuota dirbtiniu intelektu (DI) grįsta platforma, skirta įmonių pardavimų ir rinkodaros profesionalų komandoms. Pirmiausiai į JAV rinką nusitaikiusios „Evergrowth“ su klientais sudarytų sutarčių metinė apyvarta per pirmuosius tris mėnesius nuo platformos starto jau pasiekė 300 tūkst. JAV dolerių.**

**Įžvalgos įmonių pardavimų ir rinkodaros komandoms – vos per kelias minutes**

„Evergrowth“ yra dirbtiniu intelektu (DI) grįsta individualizuotų pardavimų (angl. „Account-Based Selling“) verslui (B2B) platforma.

Platformoje naudojamos dirbtinio intelekto technologijos įmonių pardavimų ir rinkodaros komandoms itin greitai pateikia išsamią ir individualizuotą pardavimų informaciją apie tinkamiausius klientus. Duomenimis grįstas įžvalgas ir rekomendacijas galima iš karto pritaikyti kuriant individualizuotas produkto pristatymo ir pardavimo strategijas tiek potencialiems, tiek esamiems įmonių klientams.

Pasak platformos kūrėjų, ji smarkiai palengvina pardavimo ir rinkodaros komandoms pasiekti finansinius tikslus, nes patogių įrankių dėka stipriai sumažina rankinį darbą ir laiko sąnaudas, kurių reikia norint apsibrėžti tikslinius pirkėjų profilius (angl. „ideal Customer Profile”), rinkos dydį (angl. „Total Addressable Market”) ir efektyviai sukurti personalizuotas pardavimų strategijas bei įvertinti jų veiksmingumą.

Platformoje sugeneruotą tinkamiausių pirkėjų profilių informaciją galima integruoti su populiariausiomis ryšių su klientais valdymo (CRM) sistemomis ir suderinti su kitomis įmonių jau naudojamomis pardavimo ir rinkodaros priemonėmis.

Iki šiol įmonių pardavimų ir rinkodaros komandos, siekdamos išsamiai išanalizuoti atskirų klientų poreikius, užtrukdavo nuo kelių savaičių iki kelių mėnesių. Dabar, naudodamos DI įžvalgas, geriausią strategiją įmonės sukurs vos per kelias minutes.

**DI keliamą grėsmę verslui pavertė konkurenciniu pranašumu**

Lietuvoje nuo 2018 m. veikiantį „Evergrowth“ startuoliu galima vadinti sąlyginai: jis beveik šešerius metus sėkmingai veikė kaip pardavimo konsultacijų verslui (B2B) įmonė, kol 2023 m. jos įkūrėjai, JB Daguene‘as ir Aivaras Rastenis nusprendė iš esmės pakeisti įmonės veiklos modelį – išbandyti ir pritaikyti DI bei atrasti bendraminčių galimai plėtrai. Įmonės kuriama platforma yra unikali ir galinti 180 laipsnių kampu apversti dabartinių pardavimo komandų darbą.

2023 m. JB Daguene‘as ėmė eksperimentuoti su DI platforma „OpenAI“, nes siekė išsiaiškinti, kaip šį DI modelį būtų galima pritaikyti prie „Evergrowth“ naudojamų pardavimų įrankių, kuriuos jis kūrė ir tobulino daugiau nei 10 metų ir kuriems vis dar reikėdavo rankinio darbo. „Pastebėjau, kad dirbtinio intelekto ir mano paties jau anksčiau išbandytų pardavimo strategijų kūrimo derinys leidžia mūsų klientams ne tik suteikti efektyvesnę ir veiksmingesnę pagalbą, bet ir atpiginti paslaugą, sutaupyti laiko – būtent tai mus paskatino visiškai nutraukti teikiamas konsultacijas ir pasiūlyti klientams naują, DI analitika ir debesų technologijomis (SaaS) grįstą sprendimą“, – teigia „Evergrowth“ bendraįkūrėjas ir vadovas JB Daguene’as.

„Nors „Evergrowth“ jau buvo sėkmingai išplėtojusi konsultacijų verslą, pastebėjome, kad dirbtinis intelektas visam konsultavimo verslui ima kelti iššūkių. Nusprendėme ieškoti išeičių kaip persitvarkyti ir, užuot bandę vengti DI, nusprendėme pasitelkti jį kurdami sprendimus mūsų klientams. Bendrų pažįstamų ir didžiulę startuolių kūrimo patirtį turinčių Phil’o Beauregard’o ir Alex’o Gibb’o paskatinti pakvietėme prie mūsų prisijungti komandą, jau turinčią įgūdžių šioje srityje ir didelę patirtį JAV rinkoje. Sujungus mūsų pajėgas, turime puikų rezultatą, investuotojų pasitikėjimą ir didelius ateities planus“ , – sako JB Daguiene‘as.

Sutapus požiūriui dėl platformos vystymo ir plėtros, praėjusių metų gruodį prie „Evergrowth“ prisijungė ir jos bendraįkūrėjais tapo Mantas Urnieža, Tadas Čekavičius ir Algimantas Padegimas. Lietuvių komanda 2022 m. JAV rinkoje sėkmingai išplėtojo ir pardavė nekilnojamo turto rinkodaros paslaugų platformą „Realthy.io“.

**Atidaro biurą Niujorke, plės komandą Vilniuje ir siūlys pilnai nuotolinį darbą**

„Evergrowth“ artimiausiu metu planuoja atidaryti biurą Niujorke bei toliau stiprinti sparčiai besiplečiančią platformos verslo analitikų, ryšių su klientais specialistų ir IT komandą, galinčią dirbti nuotoliniu būdu iš bet kurios pasaulio vietos.

Šiuo metu bendrovėje jau dirba 36 darbuotojai iš 12 šalių. Šiemet planuojama komandą išauginti dvigubai priimant apie 30 naujų darbuotojų.

„Kad galėtume sėkmingai plėstis, kviečiame prie mūsų komandos prisijungti talentus, kurie savo kompetenciją ir žinias galės pritaikyti kartu su mumis eidami dar nepramintu keliu kuriant aukštos pridėtinės vertės bei analogų rinkoje dar neturintį produktą. Vienas iš mūsų darbo principų - suteikti sąlygas dirbti iš bet kur, tad tikimės pritraukti tiek Lietuvoje, tiek ir užsienyje gyvenančius ir darbo nuotoliu ieškančius talentus”, – sako Tadas Čekavičius.

**Pagrindinė platformos vertė kliento akimis: tiksliai nustatomas kliento profilis ir pateikiamas konkretus automatizuotas vertės pasiūlymas**

„Platforma tapo nepakeičiamu partneriu ir pastiprinimu mūsų pardavimų komandoms: ji smarkiai pagreitino mūsų patekimą į norimas rinkas ir leido pasiekti išskirtinę investicijų grąžą. Be to, platforma sklandžiai nustatė mūsų idealaus kliento paveikslą, automatizavo pagrindines klientams siunčiamas žinutes ir vertės pasiūlymus”, – sako „Evergrowth“ jau naudojančios „Scaleup Finance“ generalinis direktorius Andrew C. Whittaker‘is.

Rinkodaros paslaugų įmonėms skirtos platformos „Whatagraph“ vadovas Justas Malinauskas taip pat pastebi, kad „Evergrowth“ padeda būti žingsniu priekyje ir išlaikyti aukščiausio lygio pardavimo procesą, kuris ne tik užtikrina puikius rezultatus, bet ir pritraukia įmonėje dirbti geriausius talentus. „Naudojamės „Evergrowth” paslaugomis jau kelerius metus ir kaskart esame nustebinti mums kasmet siūlomomis naujomis galimybėmis ir inovacijomis”, – teigia J. Malinauskas.

**Investavo pasaulinės interneto vartotojų elgsenos vertinimo platformos įkūrėjas ir žinomi rizikos kapitalo fondai**

Į „Evergrowth“ investavo rizikos kapitalo fondai „Impellent Ventures“, „Practica Capital“ bei pasaulinės interneto vartotojų elgsenos vertinimo sistemos „Trustpilot“, veikiančios didžiųjų duomenų (angl. „Big Data“) analitikos ir DI principais, įkūrėjas ir verslo angelas Peter’is Holten’as Muhlmann’as.

„Strateginis požiūris į pardavimus – 600 klientų vos per dvejus metus JB Daguiene’ui dar dirbant mūsų „Trustpilot” įmonėje – parodė, kad jo kuriamos pardavimų sistemos yra itin veiksmingos. Tikiu, kad į metodiką įtraukus dar ir dirbtinį intelektą „Evergrowth“ komanda transformuos individualizuotus pardavimus“, – sako P. H. Muhlmann’as.

„Practica Capital” partnerio Tomo Andriuškevičiaus teigimu, į startuolį nuspręsta investuoti dėl suburtos skirtingų sričių patyrusių profesionalų komandos, ir paties produkto unikalumo. „Rinkoje galima rasti bendrinių sprendimų sistemų, tačiau platforma „Evergrowth” yra unikali, nes siūlo specializuotas, duomenimis paremtas sistemas, kurios įgalina pardavimų ir rinkodaros komandas, o jų išskirtinis požiūris į tai, kaip platformoje pritaikyti DI, mums parodė revoliucinį būdą siekti tvaraus ir ilgalaikio verslo augimo”, – pastebi T. Andriuškevičius.

Pasak „Impellent Ventures“ partnerio Phil’o Beauregard’o, fondas sulaukia daugybės startuolių, kuriančių DI technologinius sprendimus, kreipimųsi į juos investuoti, tačiau tik nedaugelis sulaukia žalios šviesos. „„Evergrowth” yra vienas tų sėkmingų pavyzdžių, įtikinusių mus savo vizija, įkūrėjų komandos branda ir kuriamu produktu”, - teigia P. Beauregard’as.

###

**Apie „Evergrowth“**

„Evergrowth“ yra dirbtiniu intelektu (DI) grįsta individualizuotų pardavimų (angl. Account-Based Selling) verslui (B2B) platforma, identifikuojanti tikslinius pirkėjų profilius (angl. „Ideal Customer Profile“), rinkos dydį (angl. „Total Addressable Market”) ir padedanti įmonių pardavimų ir rinkodaros komandoms efektyviai sukurti personalizuotas pardavimų strategijas bei įvertinti jų veiksmingumą.

Platformą 2023 m. lapkritį įkūrė JB Daguene‘as, Mantas Urnieža, Tadas Čekavičius, Aivaras Rastenis ir Algimantas Padegimas. Įmonė veikia Vilniuje, artimiausiu metu bus atidaromas ir biuras Niujorke.