

## NOWE TECHNOLOGIE W BRANŻY

# Produkt szyty na miarę

– Nasze oprogramowanie umożliwia zarządzanie domem pogrzebowym z każdego miejsca na świecie. Oferujemy najnowocześniejsze rozwiązanie dla wszystkich, którzy utracili bliską osobę – mówi **MATEUSZ GAJEWICZ** z firmy Memcare.

**ROZMAWIA: DARIUSZ JASTRZĘBSKI**

## Skąd pomysł na ten biznes?

– Wszystko zaczęło się w 2016 roku. Przeglądając się branży pogrzebowej, zauważyliśmy, że pod względem technologicznym jest ona daleko w tyle. W dzisiejszych czasach niemal każda branża, oprócz funeralnej, jest zdigitalizowana – za pośrednictwem internetu można np. zarejestrować się na wizytę do lekarza, w szkołach obowiązują elektroniczne dzienniczki ucznia. Postanowiliśmy to zmienić i zaoferować najnowocześniejsze na rynku oprogramowanie dla właścicieli domów pogrzebowych i osób będących w żałobie. Tak powstało Memcare. Rozmawialiśmy z przedstawicielami branży funeralnej w Skandynawii i kilku krajach w Europie i okazało się, że obecnie stosowane oprogramowanie do zarządzania zakładami pogrzebowymi nie spełnia ich oczekiwań. Postanowiliśmy wyjść im naprzeciw.

## To czym różni się Partner

- bo tak nazywa się państwa system
- od tego, czym przedsiębiorcy obecnie dysponują?

– No właśnie, mówimy o systemie, a nie o programie, bo Partner działa w chmurze. Nie przechowujemy żadnych plików w naszym komputerze, wszystkie dane znajdują się na serwerze zewnętrznym. To umożliwia dostęp do danych na dowolnym urządzeniu z dowolnego miejsca. Poza tym Partner jest „szyty na miarę”. Dostosowujemy go do indywi-

Obecnie jesteśmy na etapie wkraczania na rynek, w Polsce działamy od kilku miesięcy. Poza tym to właśnie w naszym kraju pracuje zespół odpowiedzialny za programowanie zplecza naszych systemów



dualnych potrzeb klienta. Za pomocą naszego systemu można zarządzać przygotowaniem pochówku, zaopatrzeniem oraz flotą karawanów i personelem, może on także pełnić funkcję sklepu internetowego. Umożliwia sporządzanie statystyk, analiz oraz zarządzanie dostawami i zamówieniami. Dodatkowo pełni funkcję bazy klientów i umożliwia dwustronną komunikację z nimi. Klient otrzymuje e-maile informujące o kolejnych etapach przygotowania pochówku, może również w każdej chwili skontaktować się z domem pogrzebowym i sprawdzić, na jakim etapie jest załatwianie formalności, czy obejrzeć artykuły, które zamówił. ▶▶▶

Kolejna kwestia to oparcie naszego systemu na otwartym API, czyli wyposażenie go w możliwość komunikowania się z innymi programami. Jeżeli np. ktoś korzysta z programu księgowego i chce przy nim pozostać, to Partner jest w stanie współpracować z tym programem.

**Przedsiębiorcy w Polsce korzystają już z oprogramowania do zarządzania domami pogrzebowymi. Mogą oni nie być chętni do przestawienia się na nowe rozwiązanie, które wymaga wdrożenia.**

– Oczywiście oferujemy szkolenia dla pracowników, ale zapewniam, że nasz system jest łatwy i intuicyjny w obsłudze. Przechodzenie między modułami nie stanowi problemu. Gdyby mimo to ktoś miał jakieś trudności, Partner umożliwia wsparcie dzięki funkcji czatu na żywo.

**I innych przedsiębiorców to przekonało?**

– Tak, mamy już potwierdzenie, że przedsiębiorcy ze Skandynawii potrzebują naszej usługi i z niej korzystają.

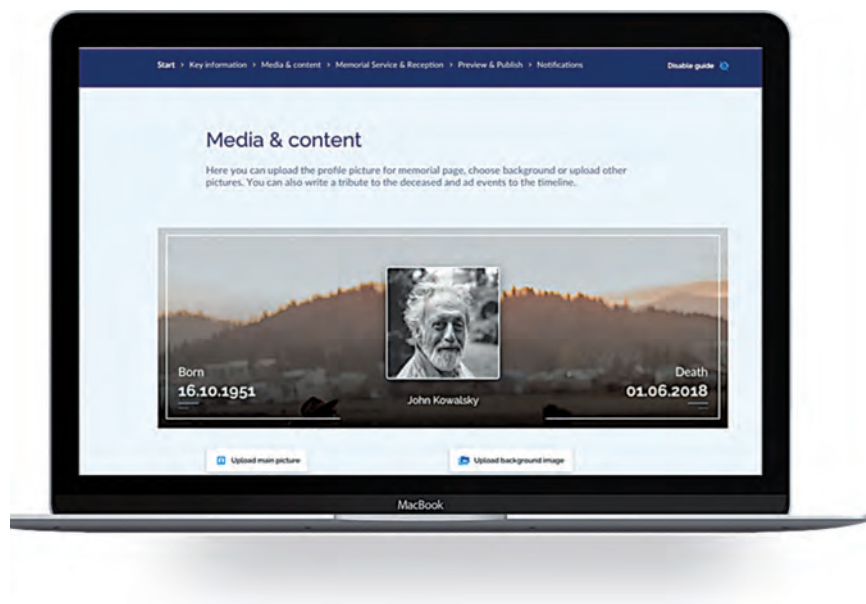
**A w Polsce?**

– Obecnie jesteśmy na etapie wkraczania na rynek, w Polsce działamy od kilku miesięcy. Poza tym to właśnie w naszym kraju pracuje zespół odpowiedzialny za programowanie zaplecza naszych systemów. Główna siedziba znajduje się w Norwegii.

Ale na Polsce i Europie nie poprzestajemy, gdyż celem na 2019 rok jest globalna ekspansja. Spotykamy się zarówno z dużymi, jak i mniejszymi organizacjami funeralnymi w całej Europie. Firma ma wsparcie inwestora o ugruntowanej pozycji na rynku. W połączeniu ze świetnym zespołem gwarantuje to stabilność, rozwój na nowych rynkach i ciągłe zapotrzebowanie na najbardziej utalentowanych programistów, a co za tym idzie najlepszą jakość usług w kolejnych latach.

**Partner jest skierowany do klientów biznesowych. W ofercie mają państwo również system Notify stworzony z myślą o klientach domów pogrzebowych.**

– Tak, ten system również oparty jest na chmurze. Jego zadaniem jest powiadamianie bliskich o śmierci zmarłego. Pozwala on w łatwy spo-



**Notify umożliwia stworzenie strony upamiętniającej zmarłego, na której będzie można np. zapalić wirtualną świeczkę**

sób załadować listę kontaktów z telefonu komórkowego i stworzyć spis osób, które chcemy powiadomić. Osoby, które poinformujemy, mogą z kolei powiadomić o tym kolejnych ludzi. Zdejmuje to z nas część obowiązków związanych z informowaniem rodziny o zgonie ich bliskiego. Ale to tylko pierwszy poziom. Notify umożliwia też stworzenie strony upamiętniającej zmarłego, na której będzie można zapalić wirtualną świeczkę, dodać multimedia czy za jej pośrednictwem kupić – już niewirtualne – kwiaty. Prowizją z ich sprzedaży dzielimy się z domem pogrzebowym, więc jest to też zachęta dla przedsiębiorców, aby popularyzowali ten system wśród swoich klientów. Kolejną funkcją Notify jest planowanie konsolacji. System jest więc naprawdę kompleksowy.

**A czy jest możliwość obejrzenia pochówku za pośrednictwem telefonu komórkowego, jeżeli ktoś nie może przyjechać na pogrzeb?**

– Na życzenie udostępniamy tę funkcję użytkownikom Notify.

**W jaki sposób chcą państwo promować te produkty?**

– Spotykamy się z przedstawicielami organizacji branżowych i przedsiębiorcami. Będziemy też na targach Memento w listopadzie.

**W takim razie do zobaczenia w Poznaniu.**

WYWIAD AUTORYZOWANY