**Sundose pozyskuje od inwestorów 6 mln USD w ramach finansowania rundy A**

**Sundose, polska platforma e-commerce D2C oferująca spersonalizowane suplementy diety, pozyskała 6 mln USD w ramach finansowania rundy A. W spółkę zainwestowały takie fundusze jak Atmos Ventures (USA), ARIA (Polska), DX Ventures (Niemcy) oraz Investible Club (Australia) i Polipo Ventures (Australia).**

Jest to trzecia runda w historii Sundose. W latach 2017 – 2020 firma pozyskała łącznie ponad 3 mln USD od krajowych i zagranicznych funduszy VC i programów akceleracyjnych. Dzięki nim mogła ona nie tylko kontynuować pracę nad rozwojem samego produktu, ale również rozpocząć ekspansję na rynki zagraniczne. W 2020 roku firma weszła ze swoim produktem na rynek brytyjski i niemiecki. Jak mówią założyciele Sundose pozyskana w ramach finansowania rundy A kwota 6 mln USD pozwoli na dalszy rozwój silnika personalizacji oraz rozszerzenie działalności o kolejne europejskie rynki.

Wartość globalnego rynku suplementów wyceniany jest na 140 miliardów dolarów. Eksperci szacują, że do 2027 roku wartość ta może wzrosnąć nawet do 230 miliardów dolarów. Tak dynamiczne zmieniające się otoczenie powoduje, że Sundose jest obecnie w bardzo intensywnej fazie rozwoju, a jego rozwiązanie oparte na indywidualnym podejściu do realnych potrzeb organizmu człowieka ma znaczący wpływ na zmiany zachodzące w tym segmencie rynku.

*– Naszą misją jest dostarczanie klientom unikalnej formuły suplementu, która w pełni odpowiada ich indywidualnym potrzebom. Osiągamy to dzięki naszemu zastrzeżonemu mechanizmowi personalizacji, który dostosowuje idealną kombinację składników odżywczych dla każdego klienta w oparciu o najnowsze badania żywieniowe. Gotowy produkt to codzienna saszetka zawierająca unikalną mieszankę składników odżywczych z naszej oferty ponad 40 witamin, minerałów, niezbędnych nienasyconych kwasów tłuszczowych, probiotyków i adaptogenów. Możemy dosłownie zaoferować naszym klientom miliardy unikalnych produktów końcowych* – **mówi Michał Gołkiewicz, współzałożyciel Sundose.**

Jak wskazują założyciele firmy personalizacja i cyfryzacja produktów w połączeniu z głębokimi danymi diagnostycznymi są nie tylko siłą napędową biznesu, ale czynnikami, które będą w coraz większym stopniu kształtować współczesny rynek suplementów.

– *Personalizowanie naszego produktu jest możliwe, ponieważ działamy wyłącznie cyfrowo* – **mówi Tomasz Styk, współzałożyciel Sundose** – *Tworząc dedykowany zestaw suplementów wykorzystujemy algorytm, który uwzględnia informacje otrzymane w trakcie wywiadu. W handlu detalicznym, takie rozwiązanie nie byłoby możliwe. Głęboko wierzymy, że praca, jaką wykonujemy w Sundose to absolutny przełom na rynku, a indywidualne dopasowanie zestawu substancji stanie się tak powszechne jak personalizowane diety, treningi czy procesy leczenia*  – dodaje.

**Według danych firmy w 2020 roku przychody ze sprzedaży wzrosły siedmiokrotnie w porównaniu do 2019 roku, a w samym listopadzie 2020 roku wynik finansowy był wyższy o 300% w porównaniu do stycznia 2020. Intensywne tempo** wzrostu, jakie wykazuje Sundose spowodowało, że **do ostatniej rundy A dołączyli nie tylko nowi inwestorzy, ale również Ci uczestniczący w poprzednich finansowaniach.** Tym samym, nie tylko zwiększyli oni swoje zaangażowanie w firmę, ale również potwierdzili zaufanie i wiarę w potencjał biznesowy Sundose.

 **–** *Jesteśmy głęboko przekonani, że łącząc technologię personalizacji z modelem biznesowym subskrypcji D2C +, zespół Sundose ma potencjał, aby zrewolucjonizować rynek suplementów diety. Przez dwa lata z rzędu założycielom udało się wykazać imponujący wzrost przychodów o 500% i zatrudnić bardzo kompetentną grupę menedżerów, co stworzyło doskonałą podstawę do przeniesienia firmy na wyższy poziom* – **mówi Grzegorz Żebrowski, Investment Manager w ARIA S.A.**

**-** *Cieszymy się, że mogliśmy wziąć udział w rundzie finansowania Sundose serii A. Produkt oferowany przez Sundose, to prawdziwa rewolucja na europejskim rynku suplementów diety. Wizja Sundose jest jasna i spójna. Jej celem jest przekształcenie dotychczasowych doświadczeń konsumentów związanych z przyjmowaniem suplementów. W mojej opinii, obrany przez firmę kierunek rozwoju, bazujący na innowacyjnych rozwiązaniach pozwoli na sukcesywne realizowanie celów jakie stawia przed sobą firma.* **– mówi Brendon Blacker, Partner w DX Ventures**

Głównym kierunkiem rozwoju Sundose w 2021 roku jest skupienie się na kluczowym aspekcie produktu, jakim jest silnik personalizacji. Firma planuje włączyć diagnostykę medyczną do układania indywidualnych receptur mieszanek. Trwają również prace nad interface’em na urządzenia mobilne. Dzięki niemu Klient będzie mógł za pomocą telefonu i kilku kliknięć modyfikować recepturę aktualizując swoje dane do wywiadu.