**08.06.2021 r.**

**„Uberyzujemy zagraniczne rynki” - polski startup podbija europejskie kraje i ma apetyt na więcej**

**Pokochały ich Berlin, Amsterdam oraz Wiedeń, a oprócz tych strategicznych dla biznesu lokalizacji, są obecni jeszcze w ponad 30 państwach świata. Od czasu, kiedy KnowledgeHub, fundusz venture capital działający w obszarze MatTech, FinTech i DeepTech zainwestował w nich milion złotych, zrobili milowy krok w rozwoju INKsearch.co., platformy bookingowej łączącej artystów tatuażu, studia i klientów z całego świata. Założyciele jako pierwsi w Europie wprowadzili wirtualną konsultację online w tej branży, a teraz pracują nad dedykowanym systemem CRM dla studiów tatuażu, które ułatwi zarządzanie menedżerom, szczególnie w obecnych czasach. O strategicznych planach rozwoju startupu mówi współzałożyciel INKsearch, Mat Łagowski.**

Przemysł tatuatorski na świecie prężnie się rozwija. Obecnie usługi wykonywania tatuażu nabrały profesjonalnego charakteru i wykonywane są przez wykwalifikowanych i doświadczonych artystów. Zmienia się również opinia społeczeństwa na temat tatuaży, jednocześnie można zaobserwować coraz bardziej wyraźne trendy w ozdabianiu ciała. **Ta zmiana widoczna jest również w Polsce i dostrzegli ją założyciele INKsearch, tworząc polski serwis do bookingu tatuaży.**

- *Zaczęło się oczywiście od dostrzeżenia konkretnej potrzeby i luki na rynku usług tatuatorskich. Zobaczyliśmy, że brakuje w Polsce dedykowanych serwisów bookingowych właśnie w tej branży i rozwiązań, które usprawniłyby komunikację na linii klient-artysta. Wcześniej ten kontakt był co najmniej utrudniony, osoby zainteresowane zrobieniem tatuażu musiały często pojawić się kilka razy w salonie, żeby omówić szczegóły usługi lub pozostawały zupełnie bez odpowiedzi. Doszliśmy do wniosku, że ten cały proces jesteśmy wstanie przenieś do świata online, znacznie go uprościć i przyspieszyć. Udowodniliśmy w tym roku, że było zapotrzebowanie na tego typu platformę, a dowodzą tego osiągane przez nas wyniki i ciągle rosnące zainteresowanie serwisem. Co więcej, okazało się, że studia i tatuatorzy są bardzo pozytywnie nastawieni do naszej platformy, szczególnie artyści, którzy pomimo ogromnego talentu nie są jeszcze na tyle rozpoznawalni, by bez trudu zapełnić sobie grafik. Nasz serwis daje im możliwość pozyskania klientów i kontroli nad całym procesem* – **mówi Mat Łagowski, współzałożyciel startupu.**

**Zaczęli od Polski, ale potencjał widzą zagranicą**

INKsearch działa na rynku od listopada 2017 roku. Serwis zrzeszający tatuażystów, studia i klientów z całego świata rozwija się w tempie 100 proc. rok do roku i do tej pory zgromadził wokół serwisu ponad 1500 tatuażystów z polski i zagranicy, rejestruje nawet 1000 rezerwacji miesięcznie, a tylko w marcu bieżącego roku największa platforma zajmująca się bookingiem online wygenerowała blisko 3 miliony ruchu w kanałach społecznościowych i na platformie. Za pomocą serwisu można nie tylko zarezerwować sesję na konkretny termin, ale również za nią zapłacić. Założyciele startupu, rozpoczęli swoje działania od Polski, ale to za granicą widzą największy potencjał do rozwoju ich firmy.

- *Pierwszy historyczny booking na platformie został zrobiony przez Litwina, który wykonał tatuaż u niemieckiego artysty podczas wyjazdu do Berlina. Wtedy zrozumieliśmy, że Europa to nasz potencjał bazowy dla tej usługi. Poza tym, obserwując inne rynki wiemy, że sztuka zdobienia ciała w Polsce dopiero się rozwija, natomiast nie można tego powiedzieć np. o Berlinie czy Londynie, gdzie branża tatuatorska ma się świetnie, dlatego postanowiliśmy otworzyć się na zagraniczne kraje* **– dodaje Mat Łagowski.**

**Artyści i studia z całego świata dołączają do polskiej platformy**

Hong-Kong, Peru, Meksyk czy Australia to tylko jedne z wielu bardziej egzotycznych lokalizacji, w których artyści odkryli polską platformę do bookingu tatuaży. Obecnie serwis zgromadził ponad 500 zagranicznych artystów i z powodzeniem funkcjonuje w 30 krajach. W Polsce na platformie można znaleźć również prace najbardziej znanych polskich tatuażystów, jak Inez Janiak, Tyna Majczuk, Daria Stahp, Paweł Reduch, Szymon Gdowicz czy Paweł Indulski.

- *Bardzo nas cieszy fakt, że do platformy dołączają tatuażyści z całego świata i najbardziej znane osobistości w branży, i właśnie tutaj pokazują swoje prace. Chcemy jednak zaznaczyć, że nasza platforma jest również dla tych mniej znanych, ale utalentowanych twórców, którzy nie mają jeszcze takiej siły przebicia, jak wymienione wcześniej osoby. Chcemy ich wspierać w rozwoju i ułatwiać pozyskiwanie klientów, a jest kogo, bo w Polsce mamy ponad 18 tysięcy czynnych zawodowo tatuatorów i ok. 3 tysiące studiów –* **mówi Marta Wierzba z INKsearch.**

**Lekarstwo dla branży w czasie pandemii**

Poprzedni rok i początek 2021 był zdecydowanie jednym z najtrudniejszych okresów, z którym musiał zmierzyć się przemysł tatuatorski w Polsce i zagranicą. W czasie pełnego lockdownu, kiedy salony, pomimo zachowania rygorystycznych standardów sanitarnych, nie mogły normalnie funkcjonować, a najważniejsze wydarzenia i konwenty tatuatorskie zostały odwołane, platforma INKsearch odnotowała rekordowy ruch w swoim serwisie, a liczba nowych artystów wzrosła o ponad 45 proc. Polski startup stał się bezpieczną platformą matchującą studia i tatuażystów z klientami, którzy nadal intensywnie poszukiwali w sieci inspiracji.

W tym czasie założyciele rozpoczęli organizowanie akcji, które miały realnie wesprzeć artystów i studia. Jedną z nich był projekt: Artyści w walce z Covid-19. - *Dokładnie rok temu rozpoczęła się nasza współpraca z INKsearch przy akcji Tattoprints, w ramach której artyści mogli przekazać swoje obrazy i printy za symboliczne kwoty. Część z osób zrobiła to zupełnie za darmo, aby pomóc innym kolegom z branży. Akcja pokazała nam, że można i naprawdę warto się jednoczyć* – **mówi Anna Strugalska ze studia Kult Tatto.**

*- INKsearch wyszedł ze świetną inicjatywą w trudnych dla branży czasach. Akcja Tattoprints odbiła się szerokim echem w branży i przyniosła realną pomoc. Cieszę się, że mogłem uczestniczyć również w tym wydarzeniu* **– dodaje Ruslan Panfilau, Boomerang Tattoo, Gliwice.**

- *Staliśmy się w tym czasie silnym głosem branży tatuatorskiej, który mógł również nieść realną pomoc i muszę przyznać, że obok intensywnej pracy nad rozwojem INKsearch w poprzednim roku, to był równie istotny cel naszych działań. Pośrednio staliśmy się także propagatorem i kreatorem trendów, które do tej pory rozwijały się podczas kluczowych konwentów odbywających się w Londynie, Mediolanie czy Warszawie. Pomimo wymagającego czasu, ostatnie półtora roku było dla nas bardzo rozwijające i dało nam jeszcze większą motywację do pracy nad nowymi produktami dla tej branży* **– mówi Mat.**

**CRM do zarządzania studiem tatuażu od INKsearch**

Współzałożyciel startupu razem z zespołem pracuje nad nowym systemem CRM zapewniającym efektywne zarządzanie studiem tatuażu. Nowoczesne rozwiązanie przeznaczone jest dla przedstawicieli branży tatuatorskiej a nie całemu segmentowi beauty. Powstaje w oparciu o sugestie i doświadczenia osób pracujących w branży*. – Chociaż premiera naszego system CRM będzie dopiero w lipcu i dopiero zaczynam „odkrywać karty”, to już teraz wersja testowa jest dostępna w dwóch opcjach językowych, polskiej i angielskiej. Właściciele studiów, którzy chcą sprawdzić nowy system szyty pod ich potrzeby, mogą się z nami skontaktować* **– komentuje Mat.**

Więcej informacji:

**Paulina Kunicka**

[p.kunicka@lightscape.pl](mailto:p.kunicka@lightscape.pl)

+48 537 127 714