Informacja prasowa, Warszawa 31.08.2023 r.

**MUSCAT rusza po finansowanie społecznościowe**

**4MOSA S.A., właściciel marki MUSCAT, zapowiada dalszą ekspansję na rynku optycznym. W tym celu spółka podjęła decyzję o przystąpieniu do emisji crowdinvestingowej, aby móc rozwijać sieć salonów sprzedaży i jeszcze bardziej kompleksowo odpowiadać na potrzeby klientów. Prowadzona kampania crowdfundingowa ma wesprzeć firmę w dalszym rozwoju.**

Wartość segmentu optycznego stale rośnie, nie tylko w Polsce, ale i na świecie. Rynek ten wart jest obecnie w naszym kraju już 5 miliardów złotych1. Rozwój ten nie powinien dziwić, ponieważ coraz więcej osób ma problemy ze wzrokiem - dotyczy to już ponad 72 proc. Polaków2. Według ekspertów Statista.com3, **przychody na rynku okularów w 2023 roku wyniosą 141,50 miliardów dolarów**, zaś branża będzie rosnąć o 4,37 proc r/r w latach 2023-2027. Do 2031 roku zakładany jest wzrost wartości tego segmentu rynku **do 320 mld dolarów**.

**Dynamiczny rozwój MUSCAT**

**Dawid Winter i Paweł Porucznik, właściciele założonej w 2015 roku marki MUSCAT, sprzedali już ponad 165 000 okularów**. Firma posiada własny sklep internetowy, a także 12 stacjonarnych butików w Polsce i jeden w czeskiej Pradze. **MUSCAT stawia na kompleksowość usług. Stale rozwija swoją działalność i powiększa portfolio, dostarczając klientom szeroki wybór produktów. W sprzedaży dostępne są okulary damskie, męskie i dziecięce, a także okulary przeciwsłoneczne** oraz **akcesoria.** W ofercie znajduje się także szereg usług, m.in. badanie wzroku, serwis okularów, wsparcie w doborze soczewek kontaktowych online czy możliwość zakupu okularów na raty.

“*Kompleksowość oferty to jeden z naszych głównych atutów. Klienci doceniają to, jaką oszczędność czasu im oferujemy poprzez zapewnienie pełnej opieki optycznej w naszych salonach. Naszym priorytetem jest obecność na każdym etapie procesu decyzyjnego i zakupowego – od kompetentnej obsługi klienta, rzetelnych badania wzroku, profesjonalnego doradztwa w zakresie doboru produktu, aż po wszelkie wsparcie posprzedażowe”* - mówi **Paweł Porucznik**, founder marki MUSCAT.

**Finansowanie spółki 4MOSA S.A. i zapowiadany start emisji**

Od 2015 roku spółkę wspiera fundusz seedowy. Poza pierwszymi 200 000 euro pozyskanymi w ten sposób cały rozwój firmy był finansowany z działalności operacyjnej oraz pożyczek. Zapowiadając start kampanii crowdfundingowej, marka dodaje kolejne źródło finansowania i otwiera swoim klientom oraz osobom wspierającym spółkę możliwość inwestycji w MUSCAT.

*„Naszym głównym celem jest jeszcze bliższy kontakt z klientami, stąd decyzja o crowdfundingu. Zależy nam na tym, by użytkownicy korzystający z produktów i usług MUSCAT byli jednocześnie ambasadorami naszej marki. Pragniemy zainteresować naszą działalnością szersze grono inwestorów i pokazać im potencjał branży optycznej, uświadamiając, jak istotną rolę pełni ona w życiu milionów ludzi” –* mówi **Dawid Winter**, founder marki MUSCAT.

**Rozwój marki**

W 2020 roku, mimo trwającej pandemii COVID-19, marce udało się otworzyć 3 nowe butiki MUSCAT. W tym czasie zoptymalizowano także proces zarządzania firmą oraz wprowadzono automatyczną obsługę w sklepie internetowym. Niedługo później, w 2021 roku, MUSCAT otworzył własne laboratorium, które pozwoliło na wewnętrzny montaż soczewek, a tym samym obniżenie ponoszonych przez spółkę kosztów. Uzupełniono także ofertę o usługę badania wzroku w butikach MUSCAT. Dzięki tym działaniom spółka usprawniła proces zakupowy, co zostało zauważone poprzez zwiększony ruch na stronie internetowej marki.

W 2022 roku spółka zoptymalizowała koszty stałe, a także procesy logistyczne, produkcyjne oraz sprzedażowe. W listopadzie 2022 roku 4MOSA S.A. osiągnęła rekordowy wynik finansowy. Spółka rozpoczęła współpracę z nowymi fabrykami, a także znacząco zautomatyzowała proces realizacji zamówień. Oferta produktowa MUSCAT jest stale rozszerzana tak, aby klienci mieli dostęp do jak najszerszego asortymentu, uwzględniającego najnowsze trendy, jak i potrzeby klientów.

W 2022 roku spółka 4MOSA S.A. zanotowała blisko 21 mln zł przychodu, przy wzroście w latach 2020-2021 na poziomie 28,5% rocznie.

[Więcej informacji o kampanii na stronie](http://www.crowdway.pl/) [Crowdway.pl.](https://www.crowdway.pl/mst/)

[**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**](http://www.crowdway.pl/)

**O Crowdway.pl:**

Crowdway.pl to największa w Polsce platforma crowdfundingu inwestycyjnego (crowdinvestingu). Na koncie ma 54 zbiórki realizowane przez spółki szybkiego wzrostu i start-upy, o łącznej wartości ponad 100 mln zł. Crowdway.pl jest dwukrotnym laureatem konkursu Złote Spinacze w kategorii „PR finansowy i relacje inwestorskie”. Operatorem platformy jest Crowdway sp. z o.o., która jest częścią Vortune Equity Group S.A. Więcej na: [**www.crowdway.pl**](http://www.crowdway.pl)

**Kontakt dla mediów:**
Anna Gajewska, Senior PR & Communication Consultant

anna.gajewska@prcalling.pl

+48 669 97 86 86

Paweł Sobczak, Fin & Tech Lead, PR Calling

pawel.sobczak@prcalling.pl,

+48 515 255 365