



**PRODUCENT OPROGRAMOWANIA
DO AUTOMATYCZNEGO PRZYJMOWANIA
ZAMÓWIEŃ HURTOWYCH (B2B)**

Debiut na NewConnect - 5 listopad 2025r.

Dawid Paszek

Prezes Zarządu CStore S.A.

- Zaczynałem w wieku **14 lat jako programista freelancer**
- W wieku 19 lat założyłem swoją pierwszą firmę zajmującą się tworzeniem stron internetowych i sklepów online.
- W 2023 roku ukończyłem program **Canadian Executive MBA**.
- Obecnie prowadzę CStore S.A., firmę tworzącą nowoczesne rozwiązania do **wsparcia sprzedaży hurtowej online**.



CStore S.A. tworzy **zespół 47 profesjonalistów,**
którzy wspólnie budują **przyszłość e-commerce B2B**



Anna Hyjek

Kierownik działu handlowego



Jakub Kulwicki

Architekt CStore



Andrzej Jankowski

Kierownik działu projektowego



Maksymilian Rękawek

Kierownik działu serwisowego

Październik 2016r.

**Utworzenie spółki
CStore sp. z o.o.**

Lipiec 2018r.

**Podpisanie umowy z koncernem
Cargill (po 18 msc. audycie).**

Czerwiec 2020r.

**Zawiązanie CStore S.A. oraz
przeprowadzenie pierwszej emisji
akcji poprzez crowdfunding.**

2021 - 2023r

**Budowa nowej wersji
platformy CStore B2B.**

2024r.

**Połączenie CStore S.A.
ze spółką CStore sp. z o.o.**

Listopad 2025r.

**Debiut na rynku
NewConnect.**

Ekosystem rozwiązań CStore

DOSTĘPNE W SPRZEDAŻY

CStore B2B - Platforma do obsługi sprzedaży hurtowej online, umożliwiająca klientom składanie zamówień 24/7 oraz automatyzację procesów zakupowych.

POCZĄTKOWA FAZA KOMERCJALIZACJI

CStore CRM - zarządzanie relacjami z klientami, zadaniami i procesami sprzedaży.

W TRAKCIE BUDOWY

CStore SFA - aplikacja mobilna usprawniająca pracę przedstawicieli handlowych w terenie poprzez planowanie wizyt, raportowanie i zarządzanie zamówieniami.

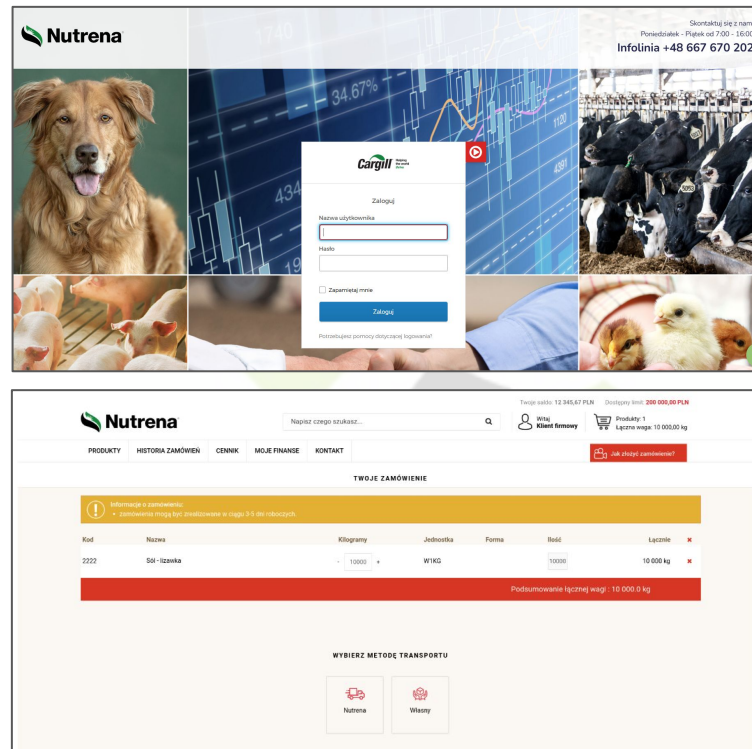
CStore Marketplace - narzędzie do centralnego zarządzania sprzedażą na marketplace'ach, integrujące oferty, zamówienia i stany magazynowe.

Nowe produkty finansowane są ze środków własnych oraz dodatkowo w czerwcu 2025r. pozyskaliśmy **kredyt inwestycyjny** w Banku wysokości **3 mln pln** na rozbudowę rozwiązań CStore.

Nowoczesna platforma sprzedaży B2B

CStore to zaawansowana platforma

e-commerce B2B umożliwiająca hurtownikom i producentom skuteczną sprzedaż online. System pozwala klientom składać zamówienia 24/7, śledzić ich realizację, zarządzać historią zakupów oraz dostępem do faktur i sald. Platforma jest w pełni zintegrowana z ERP.



The image displays two screenshots of the Nutrena CStore B2B platform interface. The top screenshot shows a login form with fields for 'Nazwa użytkownika' (Username) and 'Hasło' (Password), a 'Zaloguj' (Login) button, and a checkbox for 'Zapamiętaj mnie' (Remember me). The background features a collage of images related to agriculture, including a golden retriever, a line graph showing a 34.67% increase, a cow, and chickens. The bottom screenshot shows the main dashboard of the platform. It includes a search bar, a navigation menu with links to 'PRODUKTY', 'HISTORIA ZAMÓWIEŃ', 'CENNIK', 'MOJE FINANSY', and 'KONTAKT', and a 'TWOJE ZAMÓWNIENIE' (Your Order) section. The order section displays a table with columns for 'Kod', 'Nazwa', 'Kilogramy', 'Jednostka', 'Forma', 'Ilość', and 'Liczba'. The table shows one order item: 'Sól - lizawka' (Salt - lick) with a quantity of 10000 kg. Below the table, there is a red bar indicating the total weight: 'Podsumowanie łącznej wagi: 10 000.0 kg'. At the bottom, there is a section for 'WYBIERZ METODĘ TRANSPORTU' (Choose transport method) with options for 'Nutrena' and 'Własny' (Own).

Dostarczamy rozwiązania **e-Commerce B2B** dla Liderów

 Cargill™ BAKALLAND® BIODERMA
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE Trefl AL PL
Digital World NAC
NEW AMERICAN CONCEPT Fellowes kram Delecta Dallmayr mdm®NT W ZGODZIE Z NATURĄ
ANATOL BRUNO TASSI VOX solumus VIVE®
Textile Recycling ARMES®
NARZĘDZIA ŚCIERNE DUCATI distribev PRODMAX
instalacje z wyobraźnią



ZAREJESTRUJ SIĘ LUB ZAŁOGUJ SIĘ

PL | EN



0,00 ZŁ NETTO

KONTAKT

Szukaj

Wszystkie kategorie ▾



BAKALIE | BAKALIE W CZEKOLADZIE | BATONY | DESERY | DUŻE OPAKOWANIA | KULINARIA | NAPOJE | NASIONA | OUTLET | PRODUKTY POD DIETĘ |
PRZEKĄSKI | ŚNIADANIE | SUPERFOODS | MARKI | PROMOCJE

Zarejestruj się, aby sprawdzić ceny hurtowe dla swojej firmy. Zapisz się na newsletter i zdobądź dodatkowy rabat!

TOPY
SPRZEDAŻOWE

TYLKO TERAZ!

BESTSELLERY W NIŻSZYCH CENACH!

SPRAWDŹ

OFERTA
DLA FIRM

REKOMENDOWANE DLA BRANŻY



SPRAWDŹ NASZ OUTLET!

Skorzystaj z jeszcze niższych cen!

ZAPISZ SIĘ
DO NEWSLETTERA
B2B FOODWELLI OTRZYMAJ DODATKOWY
STAŁY RABAT 1%

ZAPISZ SIĘ NA DOLE STRONY



DOSTAWA DO 48H



MIN ZAMÓWIENIE 400 PLN



PONAD 400 PRODUKTÓW

Korzyści dla **firmy** z wdrożenia systemu CStore B2B



Automatyzacja procesów sprzedaży

Dzięki synchronizacji z ERP oraz automatycznemu przetwarzaniu zamówień, firma oszczędza czas i redukuje błędy ludzkie w obsłudze klientów.



Zwiększenie zasięgu sprzedaży

Platforma wspiera sprzedaż w wielu językach i walutach, co pozwala skutecznie docierać do klientów z różnych rynków międzynarodowych.



Większa kontrola nad cennikami i promocjami

Rozbudowane mechanizmy zarządzania cenami i promocjami pozwalają na precyzyjne dostosowanie oferty do strategii sprzedażowej firmy.



Redukcja kosztów operacyjnych

Automatyzacja procesów oraz możliwość obsługi klientów online zmniejsza koszty związane z tradycyjnymi metodami sprzedaży. Przyspiesza realizację zamówień, eliminując zbędne etapy manualne.



Wsparcie sprzedaży wielokanałowej

Możliwość obsługi hurtu, detalu oraz dropshippingu daje elastyczność w dopasowaniu się do różnych modeli biznesowych.



Zwiększenie satysfakcji klientów

Możliwość szybkiego realizowania zamówień oraz personalizacja oferty budują pozytywne doświadczenia klientów z firmą.

Dlaczego CStore B2B



Doskonały kontakt z klientem

Zapewniamy szybki czas reakcji i bieżące wsparcie, aby nasi klienci zawsze czuli się priorytetowo i mogli sprawnie rozwiązywać swoje problemy.



Profesjonalne doradztwo i edukacja

Wspieramy klientów w podejmowaniu świadomych decyzji poprzez szczegółowe konsultacje, szkolenia oraz materiały edukacyjne dotyczące naszego rozwiązania.



Elastyczne dostosowanie do potrzeb firmy

Nasza platforma B2B obejmuje zarówno obecne, jak i przyszłe potrzeby technologiczne, z możliwością precyzyjnego dostosowania do wymagań klienta.



Skuteczne pozyskiwanie nowych klientów

Dzięki zaawansowanym narzędziom sprzedażowym i integracjom z nowoczesnymi rozwiązaniami pomagamy firmom dotrzeć do szerszego grona odbiorców.



Wsparcie techniczne na każdym etapie

Oferujemy wsparcie już od pierwszego kontaktu, aż po skalowanie systemu, aby zapewnić sprawne i efektywne funkcjonowanie biznesu.



Elastyczne modele finansowania

Proponujemy dogodne formy finansowania, które pozwalają dopasować koszty użytkowania platformy do możliwości i potrzeb klienta.

Integracja z dowolnym **programem ERP**



Streamsoft:

enova



wapro mag
by GZESCO



Subiekt nexo

Subiekt GT

NAVIREO

Softlab ERP
by GZESCO

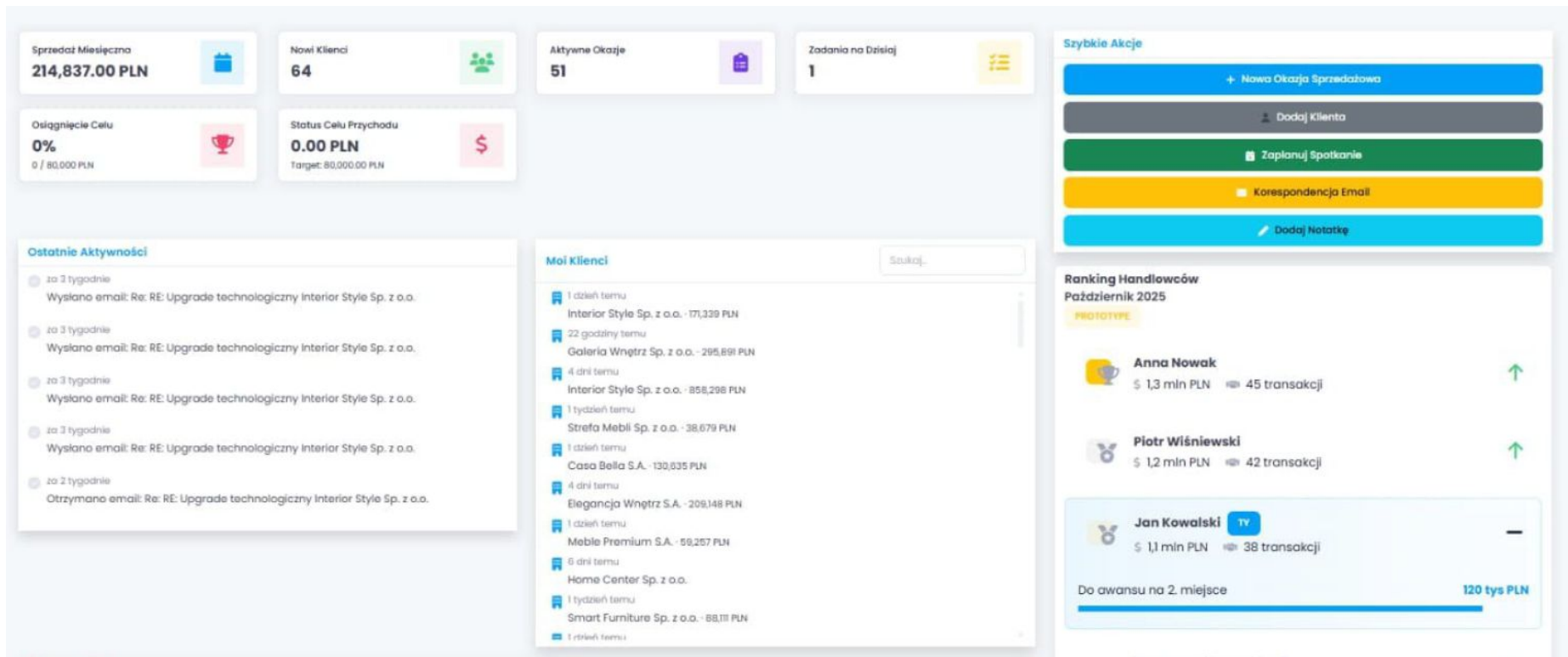


impuls^{evo}
made in Poland

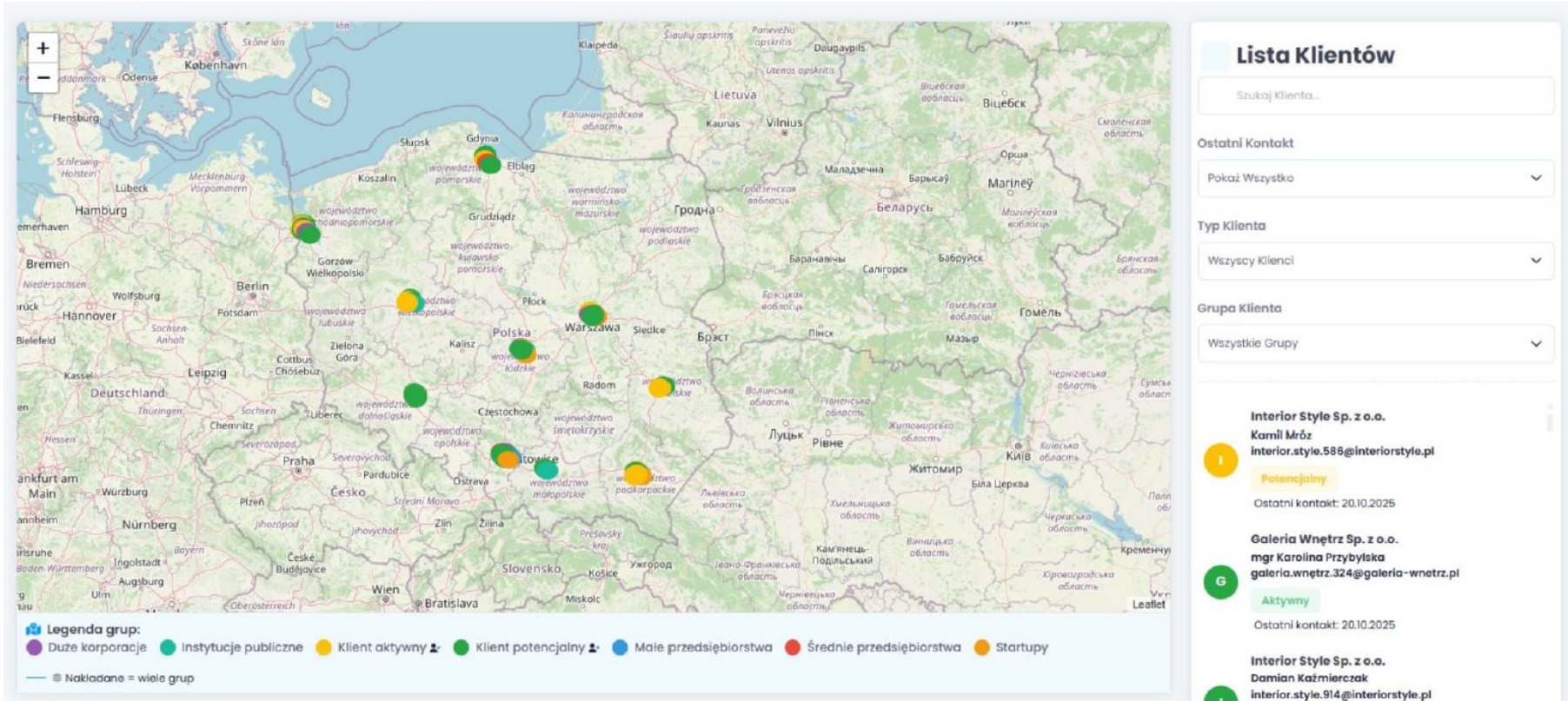
VENDO.ERP®

Dowolny inny
program ERP

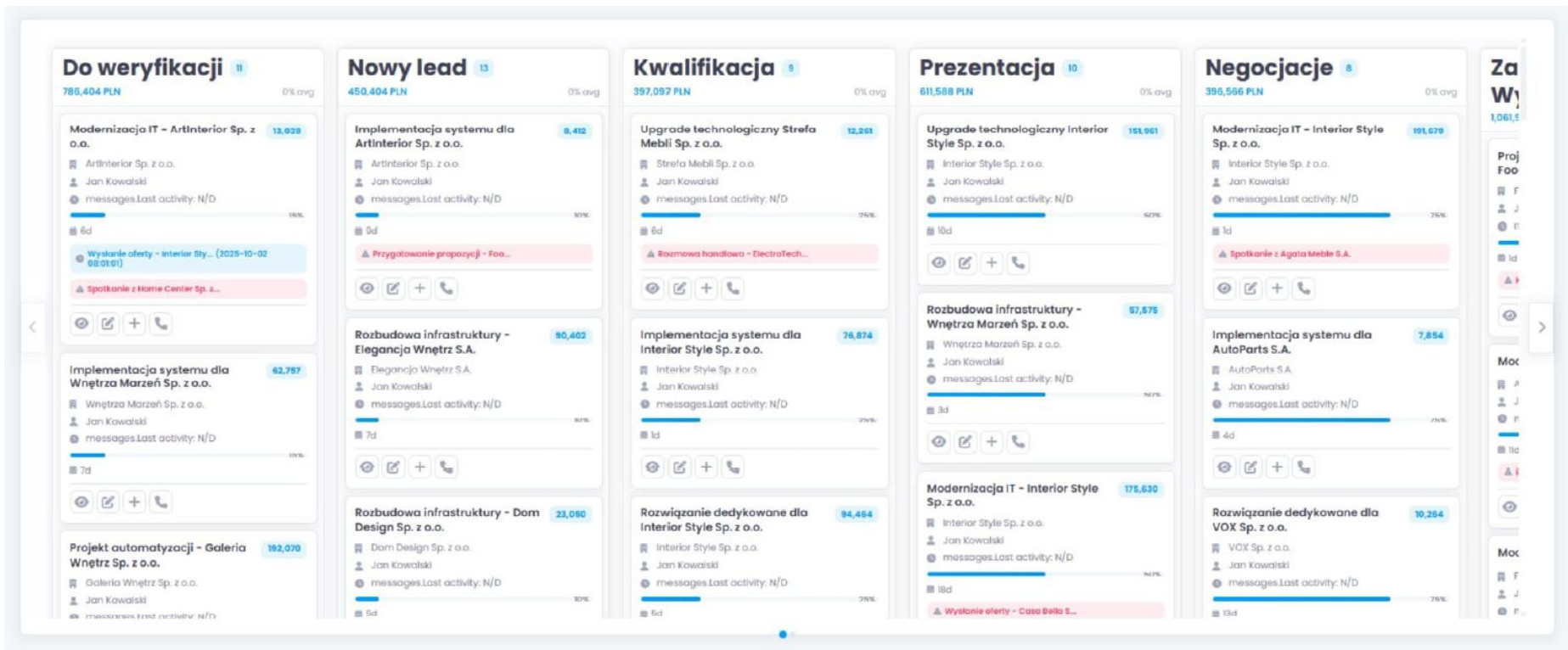
CStore CRM - Dashboard z podsumowaniem najważniejszych informacji



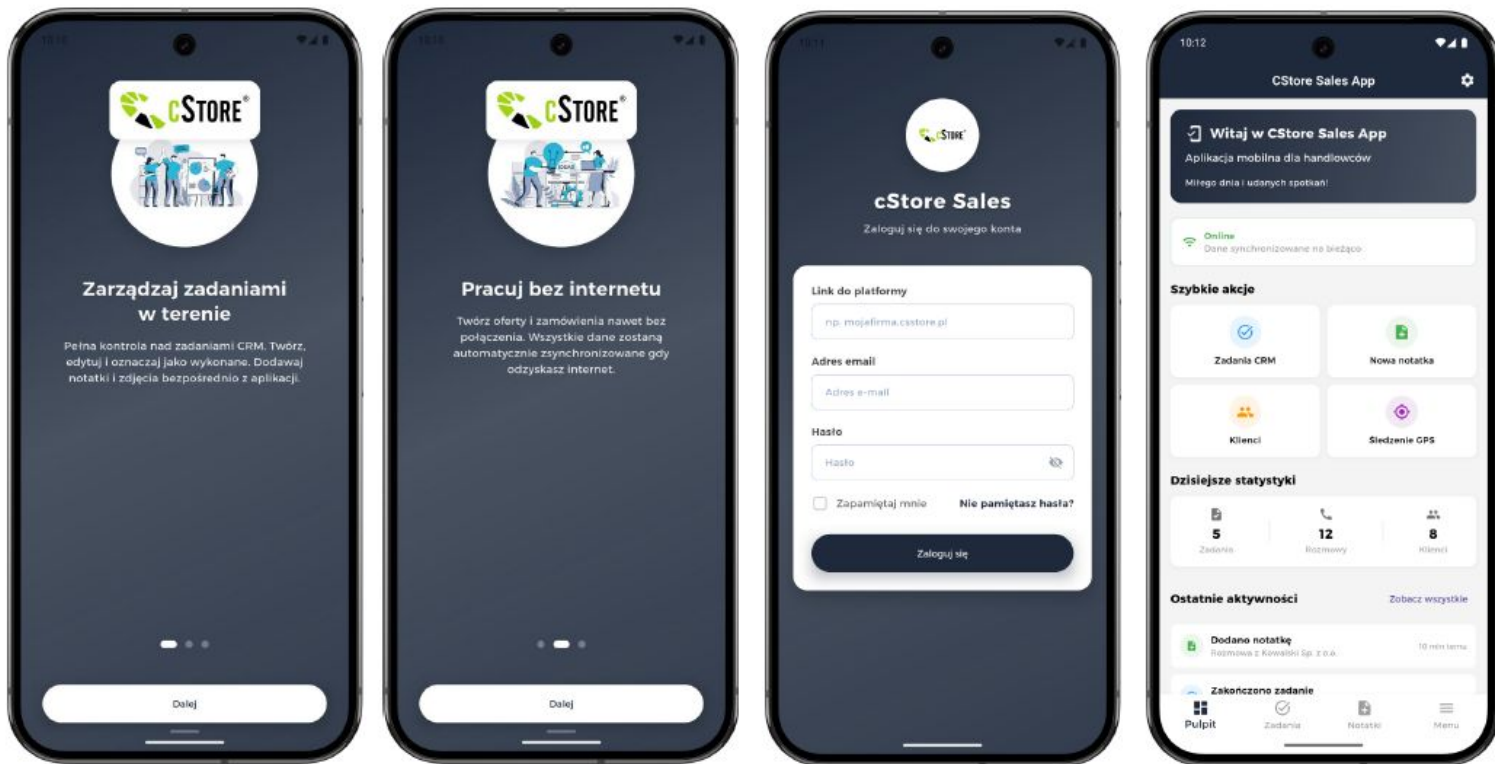
CStore CRM - Mapa prezentująca klientów z podziałem na segmenty



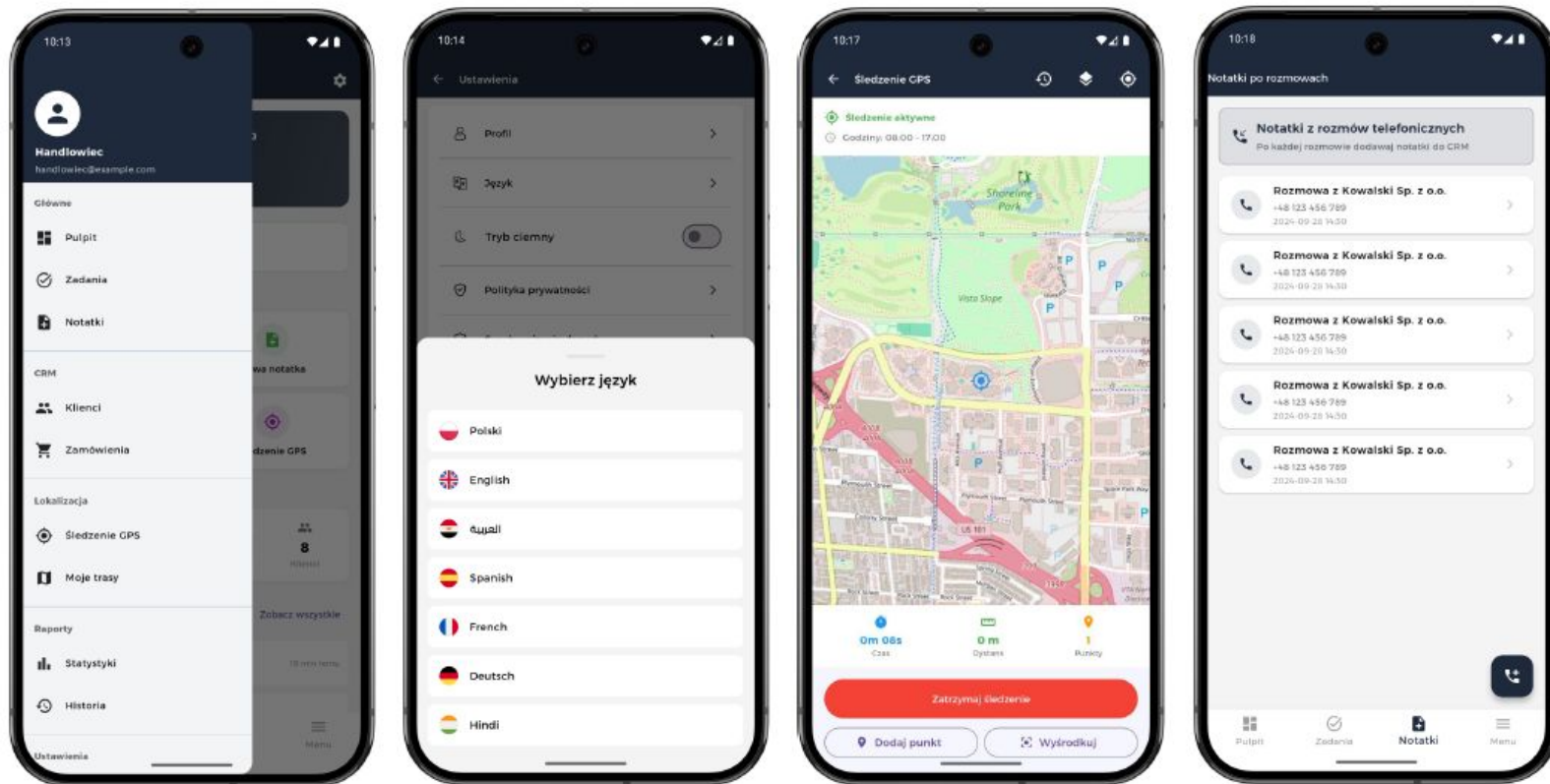
CStore CRM - Szanse, etap i wartość sprzedaży



CStore SFA - Prezentacja aplikacji mobilnej cz. 1/2



CStore SFA - Prezentacja aplikacji mobilnej cz. 2/2



CStore Marketplace - Panel agregujący zamówienia z wielu kanałów

Zamówienia

Lista zamówień

Szukaj

Filtry

Kolumny

10

ID

Imię i nazwisko

Data zamówienia

Numer zamówienia

Przedmioty

więcej

Kwota brutto

Metoda płatności

Status

Akcje

103480860664410112

Andrzej Kowalski

Hurtownia Auto-Partner (Manual)

2025-10-13

20251013-103480860664410112

1 x Tarcze i klocki BMW I530 2.0

1 x Maskotka Ty Banie Boos Ples brązowo-biały - Muddles 15 cm

1 x Tarcze hamulcowe Audi 360 mm

więcej

52.89 PLN

Nieznana metoda

Wygenerowany nr przewozowy

103480030141108224

Dawid Dawid

Hurtownia Auto-Partner (Manual)

2025-10-13

20251013-103480030141108224

1 x Klocki hamulcowe Brembo 122mm

1 x Maskotka Ty Banie Boos Ples brązowo-biały - Muddles 15 cm

163.59 PLN

Nieznana metoda

Nowe

91866149293887488

- molestiae

2025-09-11

68c2ba82d7bbb

1 x aliqum

1 x Klocki hamulcowe TRW 144mm

1 x Tarcze i klocki Fiat Sienna 1.4 MPI

23.37 PLN

Gotówka

W realizacji

Pokazywanie 3 wyniki

CStore Marketplace - Szczegóły zamówienia

Zamówienia » Zamówienie: widok

Zamówienie nr 20251013-103480860664410112

[Edycja](#)

 Dashboard

 Zamówienia >

 Towary i usługi >

 allegro >

 empik >

USTAWIENIA

 Administracja >

 Fakturowania >

 Użytkownicy

Szczegóły zamówienia

Wygenerowany nr przewozowy

Numer zamówienia : 20251013-103480860664410112

Numer zewnętrzny zamówienia : 5555554

Data zamówienia : 2025-10-13

Kanał sprzedaży : Hurtownia Auto-Partner (Manual)

Forma dostawy :

Uwagi

Notatka :

Płatność

Sposób zapłaty :

Zapłacono: 52.89 PLN z 52.89

Adres dostawy

Imię : Andrzej

Nazwisko : Kowalski

Nazwa firmy : Kowalski LTD

Ulica : Kabanosy

Numer budynku : 12

Kod pocztowy : 11-330

Miasto : Mrągowo

Kraj : PL

Email : andrzejk@cstore.pl

Telefon : 999999999

Dane do faktury

NIP : 7422117395

Imię i nazwisko :

Nazwa firmy : UXTrend Dawid XXXXXXXX

Adres : Kętrzyn ul. Test-Krucza 10 25

Kod pocztowy : 11-400

Miasto : Kętrzyn

Województwo : WARMIŃSKO-MAZURSKIE

Kraj : Polska

CStore Marketplace - Kanały sprzedaży

Dashboard

Zamówienia >

Towary i usługi >

 >

 >

USTAWIENIA

 Administracja ▾

• Kanały sprzedaży

• Metody wysyłki

• Statusy zamówień

• Zarządzanie Api

 Fakturowania >

 Użytkownicy

Podłączone kanały sprzedaży

Kolumny 10

Nazwa	Status	Jakość sprzedaży	Akcje
vitae manual	Aktywny	-	 
Hurtownia Auto-Partner Manual	Aktywny	-	 
sandbox Allegro	Aktywny	Brak danych	     

Pokazywanie 3 wyniki

Dostępne kanały sprzedaży



Zamówienia Ręczne

 Dodaj kanał sprzedaży



Allegro

 Dodaj kanał sprzedaży



Empik

 Dodaj kanał sprzedaży

Wyniki finansowe CStore S.A.

Wyszczególnienie	I poł. 2024	I poł. 2025	Zmiana r/r
Przychód netto ze sprzedaży	2 412 176	3 785 468	wzrost 57%
EBITDA	572 359	843 083	wzrost 47%
Zysk netto	437 933	490 379	wzrost 12%

Wyszczególnienie	2024
Przychód netto ze sprzedaży	5 042 223
EBITDA	1 062 486
Zysk netto	535 705

Wartości wyrażone w złotych.

Struktura przychodu (2024)

- **37,7% - Licencje i serwery (SaaS)**

Cykliczne przychody z abonamentów i serwerów platformy CStore.

- **30,3% - Serwis i obsługa stałych klientów**

Miesięczne umowy na rozwój, wsparcie i utrzymanie systemu.

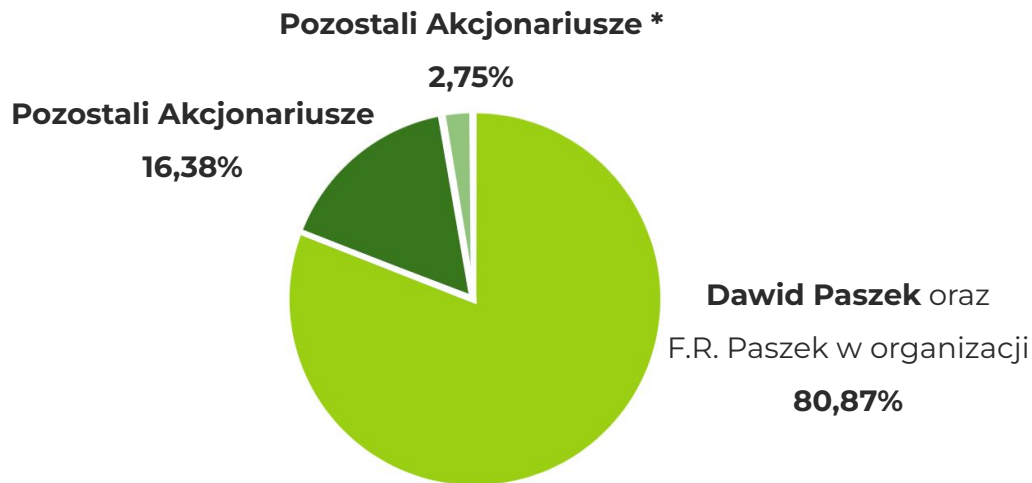
- **32% - Dedykowane projekty**

Wdrożenia z funkcjonalnościami dopasowanymi do specyfiki klienta.

Każde wdrożenie zwiększa wartość platformy (efekt skali + rozwój systemu).



Struktura własnościowa



Dawid Paszek wraz z F.R. Paszek w organizacji zawarli **umowę lock-up** na okres **36 miesięcy** od dnia debiutu na rynku NewConnect.

** Akcje zapisane obecnie na rachunku maklerskim Dawida Paszek.*

Zostaną przeksięgowane po zgłoszeniu transakcji do KDPW przez spadkobierców nabywcy.

Strategia Rozwoju 2026 - 2028



- **Rozwój Produktu**

Rozbudowa ekosystemu CStore o moduły CRM, SFA i Marketplace.

- **Wzrost Sprzedaży**

Zwiększenie liczby aktywnych klientów w Polsce.

Uruchomienie działań sprzedażowych i marketingowych na rynkach UE.

- **Efektywność Operacyjna**

Skalowanie modelu SaaS - wzrost przychodów powtarzalnych.

Automatyzacja procesów wdrożeniowych i obsługi klienta.

- **Wartość dla Akcjonariuszy**

Transparentna komunikacja z rynkiem, długoterminowy lock-up założyciela.



Wspólnie budujmy sukces CStore S.A.

Dołącz do grona Inwestorów.



Dawid Paszek - Prezes Zarządu

d.paszek@cstore.pl

CStore S.A.

al. Zwycięstwa 96/98, 81-451 Gdynia

NIP: PL 5862356855, KRS: 0000846769, Regon 386337134

Kapitał zakładowy: 1 183 145,10 zł

www.CSTORE.pl