

Polecenia: Odpowiedz do HORAIZON Labs 2

By V B

cze 23, 2026

W nowy dokument. Dostałem odpowiedz: Hej, dziekuje za wiadomosc. Wszytsko brzmi bardzo ciekawie, może spotkamy sie na calla zeby szerzej porozmawiać o twoich projektach.Ja wtedy z chęcią opowiem o tym czym my się zajmujemy

<https://calendly.com/j-golebiowski-horaizonlabs/30min?month=2026-06>

zarezerwuj prosze dogodny dla ciebie termin. Uwzględni w mojej odpowiedzi idee i tekst: Dziękuję za odpowiedź! Na początkowym etapie wolałbym wymieniać się dokumentami niż spotkaniami osobistymi lub rozmowami za pośrednictwem komunikatorów. Powodów jest kilka: lepiej i łatwiej jest jasno wyrazić swoje myśli na piśmie,

można myśleć, przygotowywać i opisywać projekty precyzyjniej,

nie trzeba koniecznie spotykać się ze specjalistą, aby z nim współpracować,

zobaczymy, jak obie strony (Twoja firma i my) radzą sobie z dokumentami.

Oczywiście na kolejnych etapach projektu (przygotowanie projektu) omówimy wzajemnie swoje komunikatory i w razie potrzeby spotkamy się osobiście. Rozumiem, że takie tradycje istnieją i potencjalny partner chciałby zobaczyć zespół, przekonać się, na ile są one realne itp.

Zwykle na początku projektu korzystamy z narzędzi Google Workspace i Asana. Na etapie inicjacji projektu przechodzimy na naszą platformę opartą na OpenCMS i Offbiz. Mogę przygotować bardziej szczegółowe informacje i przesłać je do OpenCMS, a następnie udzielić dostępu do tych projektów, a Ty sam zobaczysz wszystko. Kilka słów o nas:

Nie jesteśmy startupem i nie szukamy wyłącznie finansowania;

Mamy własne projekty, które realizujemy w ten czy inny sposób;

W przypadku naszych projektów zazwyczaj potrzebujemy wsparcia, specjalistów, kontaktów z firmami i producentami (inżynierami) w Chinach, a czasami również finansowania;

Z drugiej strony, działamy jako „zespół ratunkowy” dla projektów w fazie „doliny śmierci”;

Możemy tworzyć technologie i aktywa własności intelektualnej na zamówienie.

Zazwyczaj pracujemy w trybie „shadow mode”, jako pracownicy firmy docelowej lub jako realizatorzy funkcji w realizowanym projekcie, w oparciu o zasady outsourcingu.

Przygotowałem projekt nowej wiadomości w nowym pliku. Tekst został zredagowany tak, aby z jednej strony grzecznie, ale bardzo asertywnie i merytorycznie odwrócić tradycyjną kolejność procesu (najpierw twarde dokumenty i asynchroniczna praca, potem spotkanie), a z drugiej – precyzyjnie pozycjonować Was jako nietypowy, niezwykle sprawny podmiot („zespół ratunkowy”, twórców IP i partnerów do zadań specjalnych), a nie kolejny startup proszący o pieniądze.

Oto propozycja odpowiedzi gotowa do przejrzania i ewentualnej wysyłki:

Odpowiedź na propozycję calla

23 cze, 14:35

Podsumowanie zmian i korzyści:

- **Uzasadnienie odmowy calla:** Przekształciłem Twoje argumenty w logiczną listę korzyści (precyzja, asynchroniczność, test operacyjny), co sprawia, że odmowa spotkania nie brzmi jak niechęć, lecz jak przejaw wysokiej kultury pracy i profesjonalizmu.
- **Przedstawienie narzędzi:** Wskazałem płynne przejście z Google Workspace/Asany do OpenCMS/Ofbiz jako profesjonalną ścieżkę onboardingu dla inwestora.
- **Wyraziste pozycjonowanie:** Sekcja „kilka słów o nas” buduje wizerunek niezależnej, unikalnej i bardzo sprawczej grupy inżynieryjno-ratunkowej, co z punktu widzenia funduszu deeptechowego może być niezwykle odświeżające i atrakcyjne.

Daj znać, czy ten ton jest odpowiedni, czy chcemy coś jeszcze wygładzić przed wysłaniem!

[Read more](#)