



# Lojalność to nasza sztuka

Działamy dla naszych klientów **nieprzerwanie od 1997 roku.**

# Kim jesteśmy

**Wszystko zaczęło się od programów lojalnościowych,** które po dziś dzień stanowią **serce działalności Verbum.** Koncentrujemy się na budowaniu nowych nawyków i zmianie istniejących.

**Przez lata doskonaliliśmy umiejętności,** by sprawić, że słowo „lojalność” oznacza u nas wiele rozwiązań i gotowych produktów, dostosowanych do potrzeb klienta.

Zobacz Nas z innej strony





## Wartość i Zaufanie

MPL Verbum SA to firma, która buduje swoje kompetencje od 25 lat. Dzięki zaufaniu klientów zrealizowaliśmy ponad 300 programów.

Zaufało nam 117 klientów. O efektywności naszych rozwiązań świadczy długi czas współpracy z poszczególnymi klientami, który średnio przekracza 6 lat.



# Nasze **najmocniejsze atuty** —

## W ramach kompleksowej obsługi zapewniamy:

- opinię prawno-podatkową,
- przygotowanie strategii i mechaniki programu,
- wdrożenie IT na bazie autorskich rozwiązań, wypracowanych w zespole B+R,
- Projekty graficzne
- kompleksową obsługę uczestnika wraz z komunikacją,
- monitoring i analizę KPI oraz korektę scenariuszy w uzależnieniu od osiąganych wyników.

Posiadamy własny magazyn i zajmujemy się realizacją nagród jak i logistyką powierzonych materiałów marketingowych naszych klientów.



### Doświadczenie

23 lat projektowania, wdrażania i prowadzenia projektów lojalnościowych w B2B.



### Własny dział IT

22 własne aplikacje w sklepie Appstore / Google Play, 9 osobowy dział IT i zespół B+R.



### Wiarygodność

Jesteśmy pierwszą agencją notowaną na rynku New Connect na **Giełdzie Papierów Wartościowych.**



### Certyfikaty

Bezpieczeństwo informacji potwierdza certyfikat **ISO27001**. Posiadamy certyfikat zrównoważonego rozwoju **EcoVadis**.





## Zespół

30 osób

2 lokalizacje w Poznaniu: biuro i centrum logistyczne.

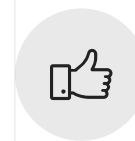
W 2023 wdrożenie programu ESOP.



## Zarząd i RN

3 osobowy Zarząd: Marcin Katański – CEO, Joanna Rajewska – Dyrektor operacyjny, Magdalena Van der Linden – Dyrektor działu obsługi klienta.

Rada Nadzorcza – 5 osób, eksperci różnych branż, którzy aktywnie monitorują i wspierają działania Zarządu.



## Nagrody

Golden Arrow - Wyróżnienie w kategorii ,Grywalizacja' za projekt przygotowany dla firmy Goodyear – Good Game.



zobacz jak to  
robimy



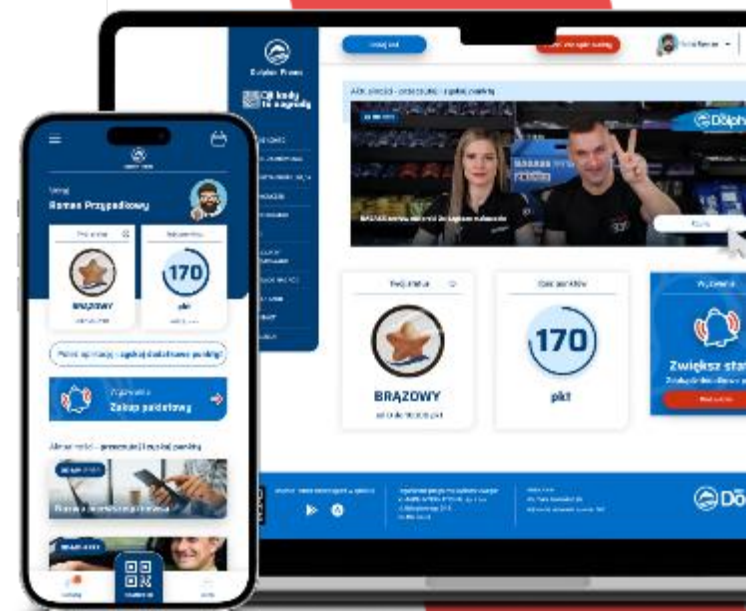
# Realizacje



- Gra edukacyjna Good-Game, bez premiowania transakcji, podnosząca kompetencje sprzedawców, pełna personalizacja ścieżki uczestnika, czasoumieszczalce w postaci mini gier
- 2 edycje w każdym roku, gra prowadzona od 2021 r. do dziś
- Pierwsza edycja prowadzona w 4 językach, na dziś jest to 21 wersji językowych
- Baza uczestników: 3500 zarejestrowanych sprzedawców
- Program wyróżniony na Golden Arrow
- Równolegle prowadzone inne akcje promocyjne i edukacyjne dla klienta m.in. Platforma szkoleniowa „Go Learn”



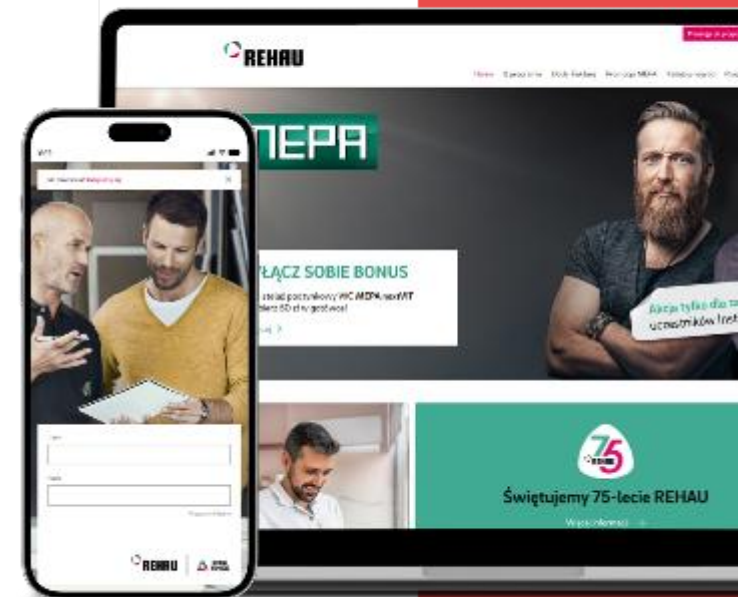
- Program dla wykonawców i osób fizycznych
- Start: 2023 r (aplikacja mobilna oraz strona www)
- Rejestracja zakupu: skan kodu QR z opakowań promocyjnych
- Aktywności dodatkowe: wyzwania zakupowe, rekomendacja programu, czytanie newsów, oglądanie filmów instruktażowych itd
- Nagrody: e-vouchery, gratisowe produkty klienta
- Program obsługiwany przez dział marketingu klienta
- W planach poszerzenie na 2 kolejne rynki europejskie w roku 2024
- Ponad 5k pobrań aplikacji



# Realizacje



- Program prowadzony od 2012 (pierwsza edycja) początkowo z dwoma kategoriami produktowymi
- Start kolejnej edycji w maju br. – 9 kategorii co obejmuje prawie 2.000 pozycji produktowych
- Uczestnicy: instalatorzy wodno - kanalizacyjni i hurtownie instalacyjne
- Rejestracja zakupów: wcześniej kody rozdawane przez hurtownie, od 3 edycji uczestnicy rejestrują faktury
- Nagrody: e-bony, przelewy, odzież robocza, narzędzia



- Klient od 2017 roku
- Początkowo: obsługa akcji marketingowych, produkcja gadżetów, mini-eventy, przygotowanie dedykowanego systemu magazynowego, aplikacje mobilne dla instalatorów
- Od 2019 do dziś: prowadzenie programu motywacyjnego dla instalatorów
- Zasięg: ogólnopolski, program otwarty, ponad 2200 uczestników
- Naliczanie punktów za pomocą zdjęć zainstalowanych pomp, nagradzanie według statusu uczestnika
- Nagrody: rzeczowe, urządzenia pompy Grundfos



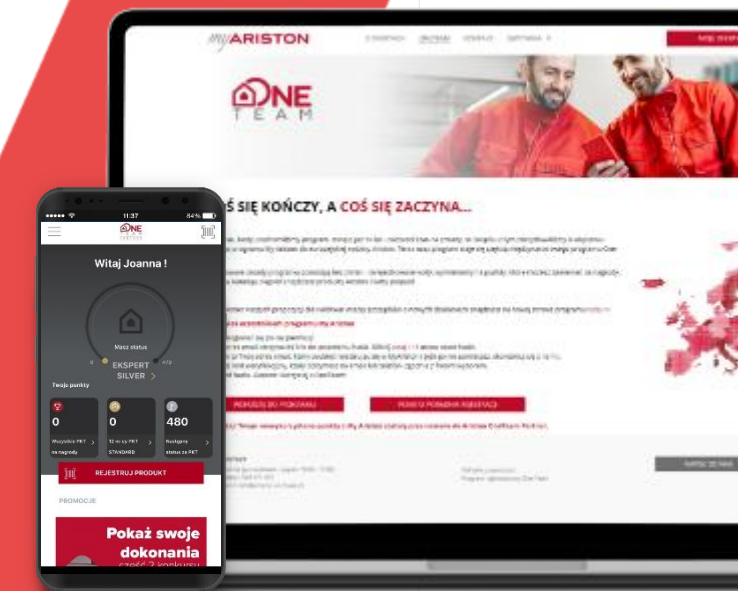
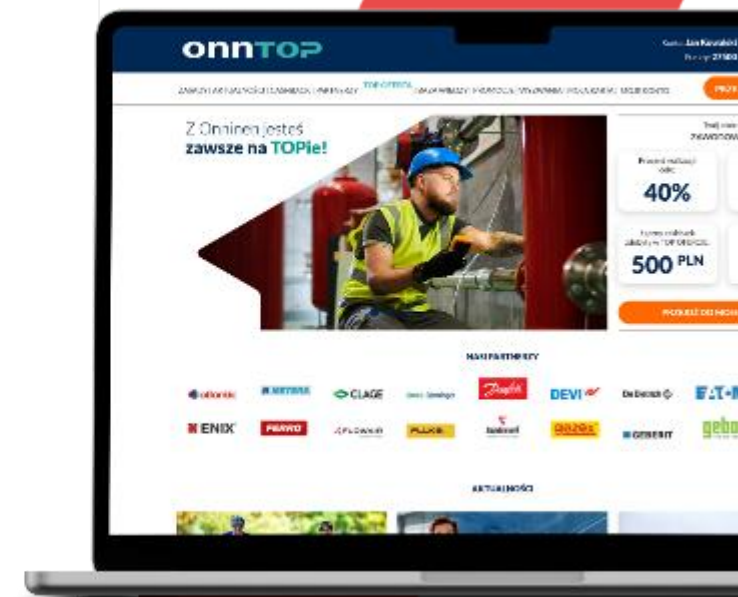
# Realizacje



- Program prowadzony od 2021 dla instalatorów
- Finansowany przez partnerów programu – producentów sprzedających swoje produkty przez Onninen
- Integracja platformy lojalnościowej ze e-sklepem Onninen
- Nagrody: e-vouchery, zasilenie portfela w e-sklepie Onninen



- Program motywacyjny prowadzony od 2012
- Uczestnicy: instalatorzy
- Rejestracja zakupu: skan kodu spod zdrapki poprzez www lub aplikację
- Wyzwania zakupowe: regularność, częstotliwość, volumen
- Statusy powiązane z różnym poziomem wsparcia biznesu instalatora – reklama, oklejanie samochodu itd.
- Nagrody: karta prepaid, kotły z dopłatą, uzależnioną od ilości zebranych punktów



# Realizacje



- Program motywacyjny prowadzony od 2019 r, obecnie dla 2 grup: wykonawca i dystrybucja
- Rejestracja zakupu: upload faktury poprzez www lub aplikację mobilną
- Nagrody główne : wycieczki, odzież robocza, narzędzia, karty upominkowe, przelewy, materiały promocyjne – dostępne w uzależnieniu od statusu



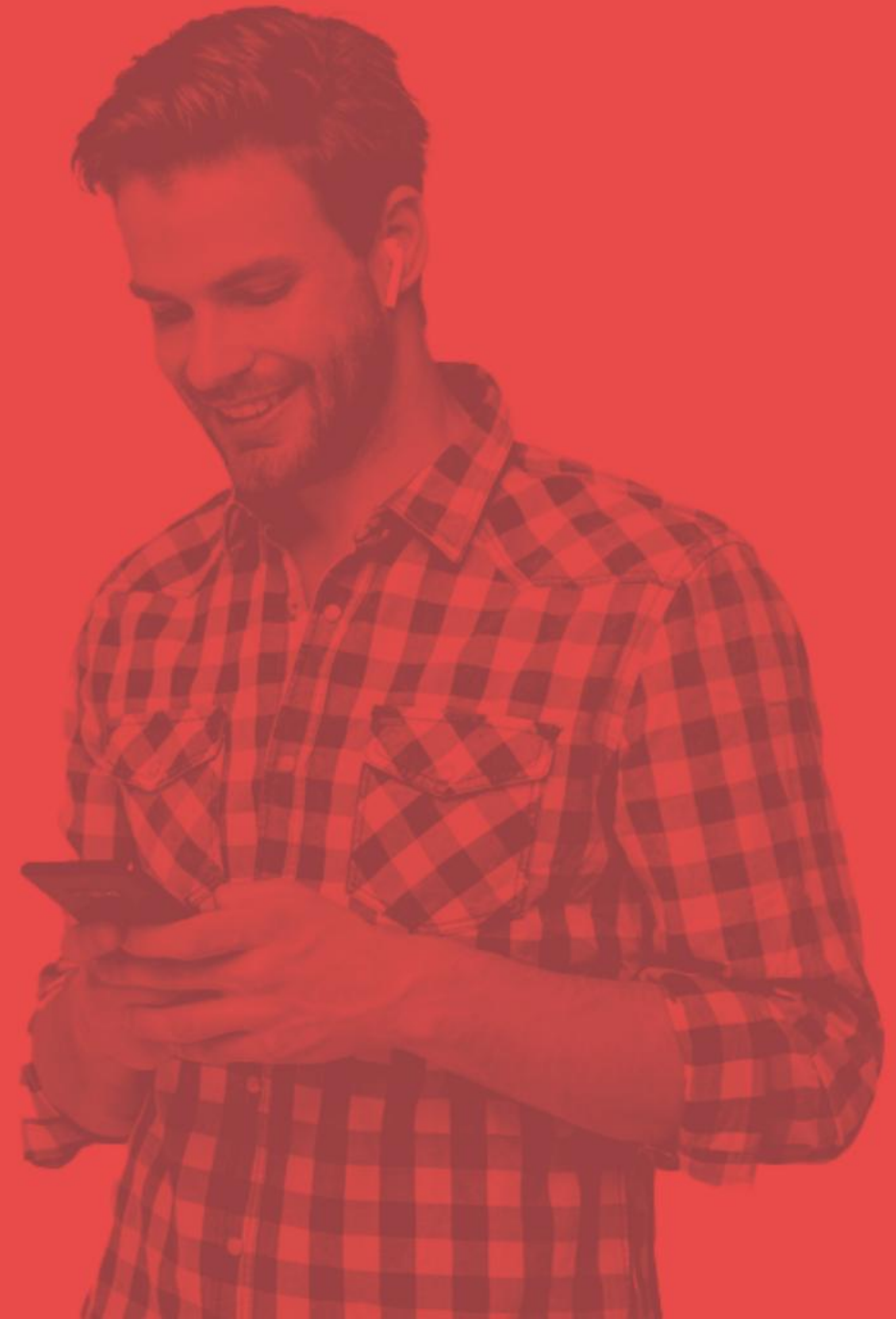
- Klient od 2008, pierwotnie wyłącznie z jedną marką Isover
- Obecnie prowadzona akcja dla 4 marek grupy SG: Isover, Rigips, Weber, Maris
- Aktualny program prowadzony nieprzerwanie od 2020 z modyfikacjami
- Grupy uczestników: dystrybucja, poddystrybucja oraz wykonawcy
- Rejestracja zakupu: import zestawień sprzedażowych/upload faktur przez uczestnika
- Akcje dodatkowe/okresowe promujące wskazane produkty
- Baza: ponad 2000 uczestników
- Nagrody: karty upominkowe, e-vouchery



# Standard Verbum

Stawiamy na partnerskie relacje z naszymi klientami. Dlatego przywiązujemy dużą wagę do projektu zarówno w okresie przed wdrożeniem jak i po. **Co miesiąc spotykamy się, analizujemy wyniki programu, śledzimy KPI i działamy, jeżeli zachodzi taka potrzeba.**

Każdy projekt ma dedykowanego accounta z działu Obsługi Klienta i zespół projektowy. **Wszystko po to, by w elastyczny sposób prowadzić działania i zawsze trzymać rękę na pulsie.**





**Nasz CSR**

ENforce

Nasz startup  
ma już **6 lat!**



**02**

## Projekty

Zespołowi ENforce udało się pozyskać dofinansowanie na 4 projekty B+R:

- Stopa,
- leż podudzia i udowy,
- kolano.

Obecnie trwają pierwsze testy kolana.

**01**

## Udział Verbum

Verbum jest głównym udziałowcem w ENforce i ma 62% udziałów.

Obecnie trwają rozmowy z 2 inwestorami, którzy chcą wejść udziałowo i zainwestować w dalszy rozwój spółki. ENforce zaczyna sprzedaż i planuje skalować produkcję.



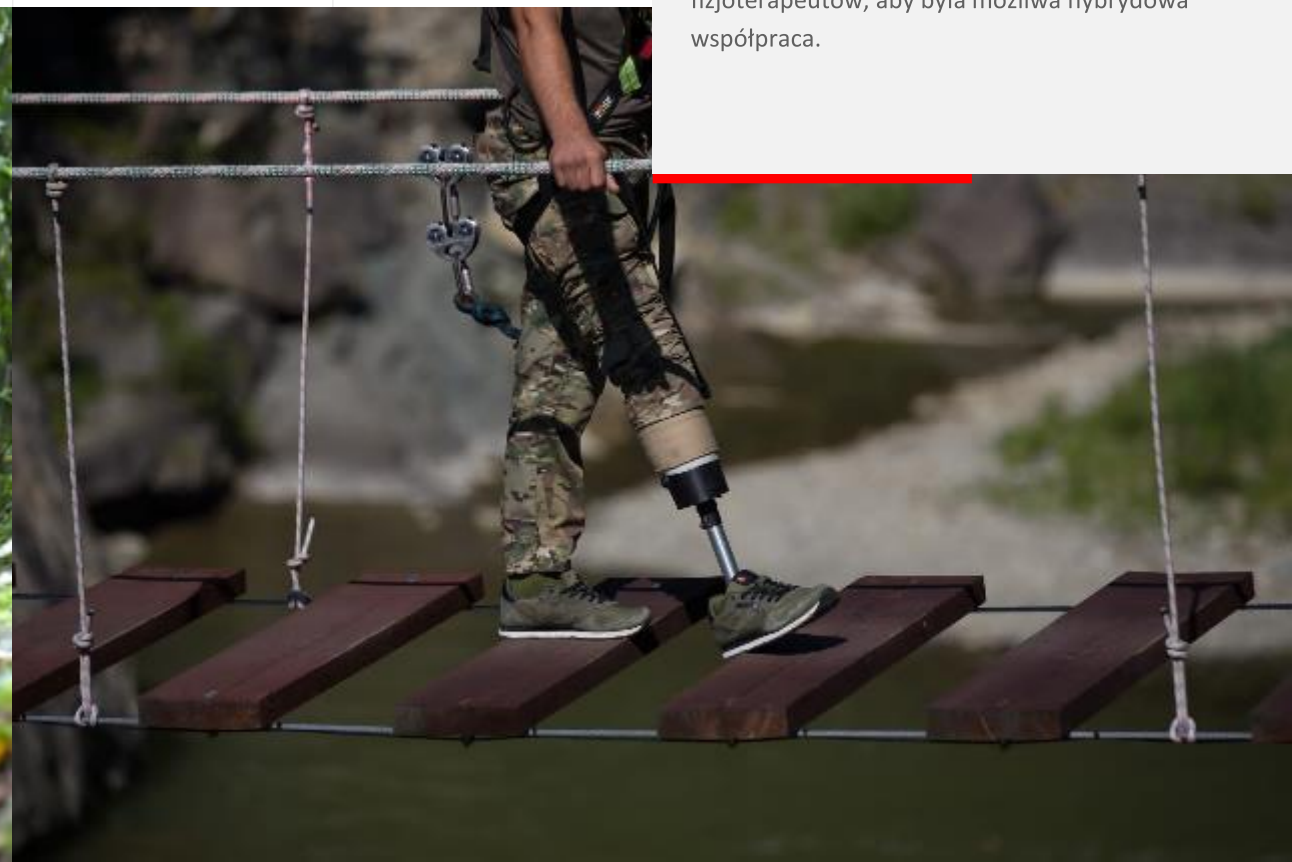
ENforce

więcej → [www.enforcemed.pl](http://www.enforcemed.pl)

## Ukraina

Od samego początku wojny ENforce zaangażował się w pomoc w Ukrainie, z czynnym udziałem fundacji Siepomaga.

ENforce ma za sobą kilkadziesiąt zaprotezowań żołnierzy UA i zaplanowanych kolejnych 9. Równocześnie na miejscu trwają szkolenia lekarzy i fizjoterapeutów, aby była możliwa hybrydowa współpraca.





ul. Szelągowska 45A,  
61-616 Poznań,  
[www.verbum.com.pl](http://www.verbum.com.pl),  
[biuro@verbum.com.pl](mailto:biuro@verbum.com.pl)

---

**Joanna Rajewska**

**Dyrektor Operacyjny**

Tel: 504 285 496, [joanna.rajewska@verbum.com.pl](mailto:joanna.rajewska@verbum.com.pl)

