

# SAGRA TECHNOLOGY

O sobie samej



## SPIS TREŚCI

- 01. MISJA, WIZJA, MOTTO
- 02. WARTOŚCI, W KTÓRE WIERZYM Y
- 03. SAGRA W PIGUŁCE
- 04. O SOBIE SAMEJ
- 05. NASZ TEAM
- 06. OPOWIEŚĆ PISANA KODEM
  - Rok 1988
  - Nowy, wspaniały świat
  - Klucz do wiedzy
  - Mobilność to wyzwanie
  - Siła integracji
  - Baza dobrych adresów (2008)
  - Dbłość o detale
  - Historie zapisane w danych
  - Minęło wiele lat
- 07. PROGRAMUJEMY MOŻLIWOŚCI
- 08. WSPIERAMY BIZNES WIELU FIRM
- 09. JESTEŚMY NAGRADZANI I CERTYFIKOWANI

# 01. MISJA, WIZJA, MOTTO

## MISJA

Z pasją tworzymy rozwiązania, które uwalniają Twój czas, myśli i miejsce.

## WIZJA

Stale odczuwamy potrzebę zmian, ulepszania i postępu. Kieruje nami chęć zrozumienia ludzi, ich potrzeb i procesów, w których uczestniczą. Ujarzmiając nowoczesne technologie, z pasją wspieramy i polepszamy jakość pracy profesjonalistów. Pragniemy tworzyć rozwiązania, które sięgają poza horyzont, kreują nowe style pracy i pozwalają dostrzegać to, co niewidoczne.

## MOTTO, SLOGAN

Biznes, gdziekolwiek jesteś.

Sprawna komunikacja w przestrzeni to podstawa sukcesu w biznesie. Dzisiejsze czasy wymagają szybkich

decyzji, błyskawicznych reakcji. Ważne jest, by potrafić z dnia na dzień zmienić zasady pracy i rodzaj zbieranych informacji. Dlatego nasze rozwiązania pomagają pokonywać dotychczasowe bariery i natychmiast dostarczać niezbędnych informacji. Z nami: gdziekolwiek jesteś - zawsze wiesz, co robisz.



**Biznes**  
gdziekolwiek jesteś

## 02. WARTOŚCI, W KTÓRE WIERZYM

**Pasja.** Gorliwość wynikająca z emocjonalnego zaangażowania w firmę sprawia, że praca daje nam radość i inspiruje każdego z nas do tworzenia - dobrowolnie i spontanicznie. Z entuzjazmem i energią nieustannie dążymy do realizacji nieszablonowych idei, ku radości własnej i zadowoleniu naszych klientów.

---

### PASJA TO DLA NAS:

- **INTENSYWNOŚĆ**
- **RADOŚĆ**
- **SPEŁNIANIE SIĘ**
- **DETERMINACJA**
- **CIEKAWOŚĆ**
- **EKSCYTACJA**
- **WYTRWAŁOŚĆ**
- **KREATYWNOŚĆ**
- **CIERPLIWOŚĆ**







**Odpowiedzialność.** Jest dla nas katalizatorem pozytywnych zmian. Bierzemy odpowiedzialność za nasze działania. Wiemy, co powinno być zrobione i robimy to rzetelnie. Przywiązujemy wielką wagę zarówno do zapewnienia prawdziwych korzyści naszym klientom, jak i dbałości o interes przedsiębiorstwa. Stale optymalizujemy jakość naszych rozwiązań i usług. Dążymy do długoterminowych relacji z klientem, opartych na wzajemnym zaufaniu.

---

#### ODPOWIEDZIALNOŚĆ TO DLA NAS:

- **RZETELNOŚĆ**
- **ZAUFANIE**
- **UCZCIWOŚĆ**
- **MĄDROŚĆ**
- **EMPATIA**
- **ZOBOWIĄZANIE**
- **TROSKA**
- **WIARYGODNOŚĆ**
- **DOJRZAŁOŚĆ**

**Wolność.** Manifest mobilności. To podstawowy warunek kreatywności i rozwoju. Zapewnia swobodny dostęp z dowolnego miejsca, w dowolnym czasie, na dowolnym urządzeniu, do aplikacji, usług i danych. Ułatwia włączenie w życie społeczne i biznesowe. Umożliwia komfortowe dokonywanie wyborów spośród wszystkich dostępnych opcji. Pokonuje granice, bariery.

---

#### WOLNOŚĆ TO DLA NAS:

- **MOBILNOŚĆ**
- **WYBÓR**
- **NIEZALEŻNOŚĆ**
- **BRAK BARIER**
- **DECYZYJNOŚĆ**
- **SWOBODA**
- **ELASTYCZNOŚĆ**
- **SZACUNEK**
- **ZROZUMIENIE**
- **NIEZALEŻNOŚĆ**
- **AKCEPTACJA**



### 03. SAGRA W PIGUŁCE

**Nazwa firmy:** Sagra Technology Sp. z o.o.

**Rok powstania:** 1988

**Specjalizacja:** usługi i oprogramowanie IT

**Model dostarczania rozwiązań:** cloud computing

**Klasa oprogramowania:** SFA (Sales Force Automation), FFA (Field Force Automation), mCRM (Customer Relationship Management), BI (Business Intelligence)

**Adresaci:** firmy działające w oparciu o sieci przedstawicieli mobilnych

**Obsługiwane branże:** farmaceutyczna, spożywcza, kosmetyczno-chemiczna, materiały budowlane i dekoracyjne, inne

**Liczba pracowników:** 80

**Siedziba firmy:** ul. Cyfrowa 4, 71-441 Szczecin

**KRS:** 0000122856 **NIP:** 852-060-49-61

**Regon:** 008080085

**Zarząd Sagra Technology Sp. z o.o.:**

**Janusz Pribulka, Prezes Zarządu**

**Agata Pribulka-Czmyr, Samoistna Prokura**

**Urszula Pribulka, Prokurent**



## 04. O SOBIE SAMEJ

Sagra Technology Sp. z o.o. powstała w 1988 roku. Jesteśmy dostawcą mobilnych rozwiązań wspierających sprzedaż, marketing i analitykę.

Nasi klienci prowadzą działalność w różnych modelach, na bardzo różnorodnych rynkach, które ponadto podlegają bardzo częstym zmianom. W Sagraze wiemy, że nie ma dwóch takich samych przedsiębiorców, a każdy biznesmen ma swoje przekonania i nawyki w pracy. Doskonale rozumiemy, że adaptacyjne podejście do zmieniających się okoliczności prowadzenia biznesu wymaga uważnego obserwowania zmian, identyfikacji szans i zagrożeń oraz podejmowania optymalnych decyzji. Dokładamy starań, aby wszystkie nowe inicjatywy i pilne zmiany mogły być nie tylko planowane, ale również wprowadzane w życie w krótkim czasie. Zapewniamy klientom niespotykany gdzie indziej zakres samodzielności w kształtowaniu wszystkich obszarów,

które zostały objęte naszymi rozwiązaniami. Inaczej mówiąc dostarczamy im narzędzia, usługi i wiedzę, dzięki któ-

rym firmy mogą samodzielnie kształtować i sprawnie realizować przyjęte strategie biznesowe. Ponad 250 zrealizowanych z powodzeniem wdrożeń rozwiązań mobilnych pozwala nam konstruować uniwersalne i elastyczne definicje procesów.

Chętnie dzielimy się zdobytą wiedzą i spostrzeżeniami, podnosząc tym samym jakość zarządzania w całych sektorach gospodarki. Świadomie kształtujemy rynkowe standardy i przenosimy najlepsze praktyki między różnymi branżami. Dlatego programujemy możliwości. Dzięki temu nasi klienci mogą planować, działać i analizować tak jak chcą i gdzie chcą. Są zintegrowani z

**Ponad 250**  
zrealizowanych wdrożeń  
rozwiązań mobilnych



dystrybutorami. Mają dostęp do aktualnych i bezpiecznych baz danych. Kreują, realizują i monitorują rozmaite działania sprzedażowe i marketingowe. Wspieramy ich w budowaniu trwałych relacji z klientami.

Nie robimy biznesu za wszelką cenę. Zdobyty kapitał inwestujemy w nowe rozwiązania. W przestrzeni branżowej mamy swoje własne, niepowtarzalne miejsce. Rolą technologii jest służyć człowiekowi. Czynić go wolnym i niezależnym. To ludzka myśl zmienia rzeczywistość. Dlatego nasze rozwiązania odwzorowują sposób myślenia człowieka. Są dostosowane do jego potrzeb, oczekiwań, wyobrażeń. Jeżeli pomyślisz, że chcesz coś zrobić - po prostu zrób to. Dostarczymy odpowiednich narzędzi. Świat należy do ludzi otwartych, twórczych i aktywnych.

Dziś kluczem do sukcesu jest posiadanie informacji i umiejętność jej przetwarzania. O przewadze konkurencyjnej stanowi mobilność i szybkość reakcji. Wiemy o tym w Sagra Technology.

Zaangażowanie naszych pracowników, partnerów i klientów sprawiło, że jesteśmy wiodącym dostawcą ekosystemu rozwiązań mobilnych oferowanych w chmurze. Używając najnowszych, innowacyjnych technologii mobilnych i urządzeń działających w chmurze, nasi klienci mogą – jak nigdy dotąd – pozostawać w stałym kontakcie ze swoimi kontrahentami. Dajemy swobodę działania. Dajemy wybór, a Ty możesz zdecydować się na mobilność, porządek, a przy tym wszystkim - swobodę w działaniu.

Stosujemy outsourcing. Nasi klienci nie muszą mieć własnej infrastruktury informatycznej. To ważne, bo ilość informacji o sprzedaży gromadzona przez naszych klientów, jaka przechodzi przez nasz system, wymaga bezpieczeństwa. Dlatego bardzo wcześnie wprowadziliśmy rozwiązanie, które dziś nazywa się chmurą.



Poruszanie się w przestrzeni nowoczesnych technologii to taniec na kruchym lodzie. Wymaga doświadczenia, wiedzy i pokory. Przecież dzisiejsze rozwiązania IT tak szybko stają się nieaktualne. Dlatego naszym bogactwem na przyszłość są ludzie: ich wiedza, umiejętności i nabyte w pracy kwalifikacje. Nasza przeszłość i nasz dorobek dowodzi, że potrafimy tworzyć rozwiązania, które wyprzedzają swój czas. Intuicyjność, bezpieczeństwo, integracja ze środowiskiem i aplikacjami,

wielowarstwowa architektura, niezależność od platformy i producenta bazy danych - to efekt lat pracy. Pilnie obserwujemy rozwój nauki. Gdy nastąpi kolejny przełom, będziemy o tym wiedzieć wcześniej.

## 05. NASZ TEAM

Sagra Technology to blisko 80 osobowy zespół. Dobrane grono specjalistów. Wśród nas są konsultanci, analitycy, programiści, doradcy, specjaliści z dziedziny biznesu i informatyki. Technologia dla nas jest naturalnym środowiskiem pracy. Poruszamy się w nim z wieloletnim doświadczeniem, pasją, skrupulatnie i konsekwentnie. Jesteśmy silną mieszanką różnorodnych temperamentów, poglądów i kompetencji, które w procesie tworzenia produktu zostają okiełznane we wspólne idee (lub z łatwością przekształcają się we wspólną ideę). Każdy z nas dysponuje rozległą wiedzą w swojej dziedzinie i cały czas odkrywamy jej

nowe wymiary. Dopełniamy się. Pasjonują nas wyzwania, przed którymi stają nasi klienci i wspólnie z nimi tworzymy dla nich rozwiązania, które wciąż udoskonalamy.

## 06. OPOWIEŚĆ PISANA KODEM

Nasza historia to opowieść, którą cały czas programujemy. O tym jak chłoniliśmy inspiracje i jak komponowaliśmy je dla innych. Do wielkich spraw potrafimy podejść z dziecięcą fantazją, ale też z powagą i wnikliwością. Jesteśmy zaklinaczami rozwiązań, stawiamy na design thinking. To oznacza, że wchodzimy w buty naszego kontrahenta. Tworzymy dla niego ekosystem, w obrębie którego może sprawnie kierować swoim biznesem.



Każdego dnia  
czuliśmy się,  
jakbyśmy zostawiali  
na dziewiczej plaży  
pierwsze ślady  
ludzkich stóp

### Rok 1988

W Polsce „późny Rakowski”, ale wolność czuje się przez skórę. To już nie potrwa długo. Szare ulice muszą wreszcie nabrać kolorów. W Szczecinie powstaje SAGRA Sp. z o.o. Jest tyle do zrobienia. Mamy tyle wspaniałych pomysłów. Dziś wspominamy te dni, mówiąc: „pionierskie czasy”. To prawda. Każdego dnia

czuliśmy się, jakbyśmy zostawiali na dziewiczej plaży pierwsze ślady ludzkich stóp.

### Nowy, wspaniały świat

- Zaczęło się w Japonii. Byłem tam dzięki kontaktom naukowym między Politechniką Szczecińską a Japońską firmą Akiro Fujimoto - opowiada Janusz Pribulka, Prezes Zarządu Sagra Technology - To był całkiem inny świat. Niezwykły, nowoczesny, kipiący wolnością. Tokio zaskoczyło mnie feerią barw: wszędzie pełno

było świetlnych reklam zewnętrznych. Właśnie wtedy postanowiłem coś takiego zrobić w Polsce... Wróciłem z wyjazdu naukowego do Japonii, gdzie zauważyłem ruchome diodowe wyświetlacze, które stały się u nas powszechne znacznie później, np. w kantorach, i wpadłem na pomysł, żeby takie wyświetlacze produkować i sprzedawać w Polsce. Z kolegami z uczelni założyliśmy spółkę i z paskami diodowymi poszliśmy do nieistniejącego już Pomorskiego Banku Kredytowego. Ale ze strony banku pojawiło się oczekiwanie, że będziemy dostarczać nie paski, a całe prostokątne tablice o wymiarach od metr na metr do dwa metry na trzy. Bank miał wyświetlać na nich informacje dla klientów. Dostarczyliśmy tablice i w ten sposób w Szczecinie wyświetliliśmy pierwsze reklamy wielkoformatowe w Polsce. W latach 90. przy Bramie Portowej w Szczecinie zawisła wielka tablica wyświetlająca w czasie rzeczywistym informacje o zanieczyszczeniu powietrza. To też było nasze dzieło. Podzespoły importowaliśmy z Taj-

wanu. W końcu było ich tyle, że na berlińskim lotnisku Tempelhof mieliśmy skład celny. Kiedy zaczynaliśmy, dostępne były tylko czerwone diody. Potem pojawiły się zielone, a później niebieskie, co umożliwiło wyświetlanie pełnej palety kolorów. Jednak wtedy wycofywaliśmy się już z tej branży. W roku 1993 pojawiły się nowe technologie diodowe, rzutniki i inne drogie rozwiązania. Zaistnieć na rynku można było tylko działając na ogromną skalę. A na to nie mieliśmy pieniędzy.

### **Klucz do wiedzy**

- Zawsze charakteryzował mnie głód wiedzy. Od dziecka czerpałem ją ze wszystkich możliwych źródeł, z każdej dostępnej publikacji. Ze wzruszeniem wspominam takie tytuły, jak „Młody Technik” czy „Horyzonty Techniki”. To były moje okna na świat. Miejsca magiczne. Potem, dzięki pracy naukowej na Politechnice Szczecińskiej, utrzymywałem stały kontakt z naukowcami z Japonii i Stanów Zjednoczonych. Miałem





dostęp do wiedzy o najnowszych rozwiązaniach, do wyników badań, do informacji o nowoczesnych technologiach. Wiedza jest kluczem do rzeczywistości. Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom udało nam się ją zmagazynować i usystematyzować.

W 1998 r. w Szczecinie miało miejsce historyczne przedsięwzięcie, w którym uczestniczyło kilkanaście regionalnych instytucji: urzędów, służb publicznych,

przedsiębiorstw. Połączyła ich Sagra, inspirując do stworzenia pierwszego w Polsce systemu informacji geograficznej (GIS) w oparciu o autorskie rozwiązania technologiczne firmy. Każda z instytucji w tę samą przestrzeń wprowadziła istotne dla wszystkich dane na temat swojej działalności. Tak, jakby na tę samą powierzchnię – np. na mapę miasta – nałożono wiele kalek. Gdy się je umieści jedna na drugiej i mocno ze sobą zespoli – powstanie bogata, różnorodna, wielokolorowa mozaika informacji, zdarzeń, miejsc, obiektów i znaczeń. W ten sposób powstał Szczeciński System Informacji Gospodarczej, który doskonale sprawdził się podczas pamiętnej powodzi. Rok później wydaliśmy pierwszy geograficzny zbiór informacji i danych statystycznych o naszym kraju, pod nazwą „Polska 1999”. Od tego czasu powstało wiele naszych systemów informacji geograficznej. A wiedzę o Polsce przekazujemy do dziś.

## **Mobilność to wyzwanie**

- W 1998 r. podjęliśmy jedną z najważniejszych decyzji w historii Sagry. Zdecydowaliśmy się zbudować pierwsze rozwiązanie mobilne. Na początku lat 80. nie było w Polsce ani firmy, która mogłaby stworzyć mobilny system informatyczny, ani klienta, który mógłby go kupić i wdrożyć. Nie było nawet świadomości, że można stworzyć coś tak niezwykłego. Dziesięć lat później pojawiły się pierwsze komputery naręczne i wszystko się zmieniło. Wkroczyliśmy w nowy wymiar komunikacji.

Na początku lat 80. Janusz Pribulka zbudował dla liczmanów portu w Hamburgu przenośną elektroniczną miarkę z licznikiem. Dla robotników portowych była tylko narzędziem do ustalania stawki frachtu na podstawie pomiaru objętości ładunku. Dla prezesa Pribulka - wówczas pracownika naukowego Politechniki Szczecińskiej - rozwiązaniem, które dało podstawy do

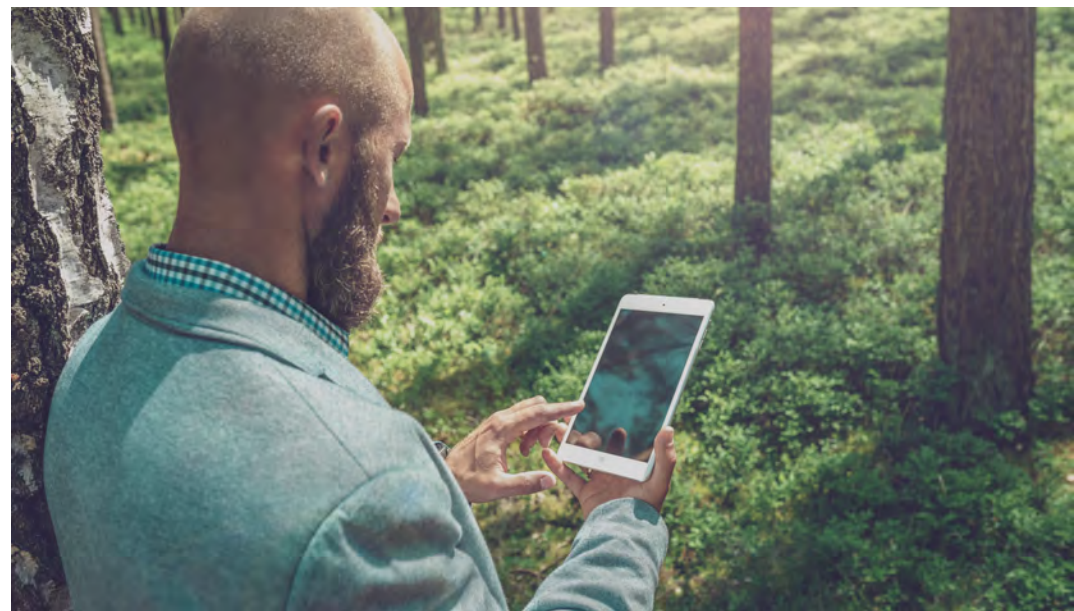
stworzenia pierwszych mobilnych systemów informacji. Liczmani z Hamburga potrzebowali tylko dobrego narzędzia pracy. Sprawnego i nowoczesnego. Dostali narzędzie doskonałe: zbudowane w 1981 r. urządzenie wyposażone było w mikroprocesor, drukarkę, klawiaturę, wysuwaną miarkę, uchwyt mierniczy i mieściło się w dłoni! Wyprzedzało swoją epokę. Kilka lat później specjaliści firmy Sagra - zainspirowani przez szefa - rozpoczęli pracę nad pionierskim rozwiązaniem, które łączyłoby oprogramowanie np. w palmtopie z oprogramowaniem wewnątrz firmy. Rozwiązanie integrujące oba systemy (wewnętrzny z zewnętrznym komputerem naręcznym) mogło zyskać zastosowanie w pracy przedsiębiorstw zatrudniających handlowców w terenie. Było to możliwe dzięki temu, że od początku działalności produkowaliśmy zarówno hardware, czyli komputery, które sterowały wyświetlaczami, jak i software, czyli oprogramowanie, które pozwalało wyświetlać treści i zarządzać tym urządzeniem. Te umie-

jętności pozwoliły nam na stworzenie Emigo, używanego przez setki nowoczesnych firm w Polsce.

Rozwiązania stosowane w Emigo zmieniają świat. Nowy wymiar komunikacji pozwala firmom prowadzić sprzedaż nie tam gdzie są ich siedziby, ale tam gdzie są ich klienci, partnerzy, pracownicy. Zwiększa się wydajność, obniżają koszty, a pracownicy mogą skutecznie wykonywać zadania. Ale to tylko pierwszy etap. Z aplikacji mobilnych typu Emigo w przyszłości będzie korzystał praktycznie każdy dzisiejszy posiadacz telefonu komórkowego.

### **Siła integracji**

W 2005 roku pojawił się pomysł na zintegrowanie systemów producenta z ich odpowiednikami po stronie dystrybutorów. Wcześniej na rynku przedstawiciele byli zatrudniani przez hurtownie, sprzedawali różne produkty. Producent nie miał wiedzy na temat własnej



odsprzedaży. Planowanie produkcji, dostaw, badanie wyników nie było możliwe. Pierwszym krokiem do zmian było pojawienie się nowej metody sprzedaży – preselling – pośrednia sprzedaż przez przedstawicieli producenta. Były to inicjatywy dużych graczy na rynku, np. Colgate i Henkel. Na początku był to system mieszany, przedstawiciel był pracownikiem hurtowni, ale na terminalu miał system producenta. Czasem mógł pracować z dwoma terminalami, zbierając zamówie-

nia nawet dla konkurujących ze sobą firm. Zmiany były konieczne. Na rynku zrewolucjonizowała się komunikacja – systemy producentów były nadrzędnymi systemami. Teraz producent miał wiedzę o sprzedaży i odsprzedaży. Mógł przeciwdziałać nadużyciom, planować produkcję, wprowadzić działania marketingowe. Integracja odkryła wiele nieścisłości, wskazała kolejne obszary do zmian i poprawy. Podczas wymiany danych przez kanał Integra wypłynęły liczne duble w kartotekach producentów. Pojawił się pomysł na zbudowanie bazy klientów, aby wyeliminować błędy.

### **Baza dobrych adresów**

Największy nacisk na powstanie usług bazodanowych wywierał rynek farmaceutyczny. Pierwszym wyciągiem, który został przygotowany dla klientów była baza Ipo-crates Apteki. Był to wyciąg danych najłatwiejszych do zweryfikowania – istniało wiele źródeł, na których można było się oprzeć. Kolejny wyciąg to rejestr Le-



karzy. Branża farmaceutyczna jest bardzo uporządkowana i sformalizowana – dzięki czemu mógł powstać dobry produkt.

Pochodną usługi jest baza Winpont – trudniejsze zadanie, ponieważ cała weryfikacja rekordów klienta



musiała zostać przeprowadzona poprzez bezpośrednie zbieranie informacji z rynku.

### **Dbłość o detale**

W roku 2012 narodziła się idea platformy zakupowej B2B łączącej producenta z detalistą. Była to konsumpcja naszych wcześniejszych pomysłów i osiągnięć. Zgromadziliśmy wszystko – bazy podmiotów, integrację z dostawcami, przedstawicielami. Na tych podstawach powstał pomysł na kolejny produkt, który w 2013 roku trafił do produkcyjnej realizacji. Nadaliśmy mu nazwę Emigo Retail. Jednak pierwsze pomysły na dotarcie bezpośrednio do detalisty pojawiały się w firmie o wiele wcześniej, bo już w 2004 roku. Chociaż nie zostały wówczas zrealizowane, idea przetrwała i została wdrożona w czasie, kiedy rynek i inne usługi stały się na niego gotowe.



### **Historie zapisane w danych**

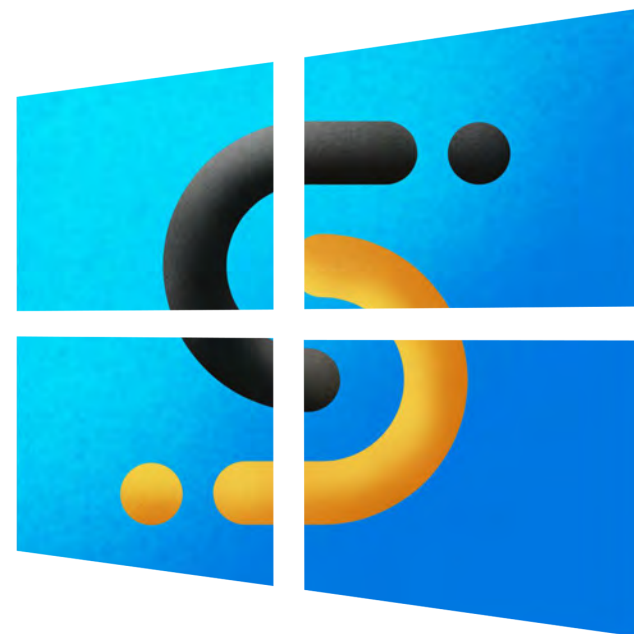
Nasze rozwiązania zbliżyły do siebie producentów, dystrybutorów i detalistów. Obejmowaliśmy cyfrowymi, zautomatyzowanymi kanałami coraz szersze obszary sprzedaży. Zaowocowało to olbrzymimi ilościami



mi danych płynącymi pomiędzy współpracującymi ze sobą podmiotami. W związku z tym przyszła pora na uporządkowanie danych. Zapewniło to naszym klientom wgląd w ukryte w nich, niedostępne i istotne informacje. Tak powstała platforma analityczna Biqsens. O wyjątkowości tego rozwiązania decyduje możliwość spinania w jedną całość danych pochodzących praktycznie z każdego źródła, systemu, w czasie rzeczywistym. Pozwala to na doskonały ogląd bieżącej sytuacji biznesowej przedsiębiorstwa w bardzo szerokiej perspektywie. Daje to możliwości podejmowania decyzji biznesowych szybciej niż kiedykolwiek dotąd.

### **Minęło wiele lat**

Należymy do pokolenia Microsoft. Jesteśmy technologicznymi rówieśnikami. Od wielu lat rozwijamy się na bazie tej samej wiedzy, doświadczeń i informacji, co wielkie światowe giganty branży IT. Korzystamy z



tych samych zdobyczy nauki, dzięki kontaktom z tymi samymi naukowcami. Nasze produkty też są pionierami w branży. Tylko, że my od wielu lat wprowadzamy nowoczesną technologię w polską rzeczywistość. W przestrzeń, która potrzebuje naszej pomocy. Dlatego Microsoft udziela nam swojego oficjalnego, part-

nerskiego, technologicznego wsparcia. Wykorzystujemy to wsparcie aktywnie, co zaowocowało nie tylko wieloletnią współpracą z Microsoft, ale również uhonorowaniem naszych starań nagrodami (2005 - Microsoft SQL Server Award, 2009 - Mobility Solutions Business Application Partner of The Year, 2016 - Partner of The Year Applications, 2017 - Country Partner of The Year. Mamy za sobą wiele lat doświadczeń. Zmieniała się nasza rzeczywistość. Uczestniczyliśmy w tych zmianach: nadawaliśmy im kierunek, wyprzedzaliśmy ich czas. Wciąż jesteśmy w Szczecinie. Mamy dobrany zespół, niezwykłą ofertę, wspaniałe pomysły. Mamy bogatą historię i obiecującą przyszłość. A w naszej branży czasy zawsze są pionierskie. Idziemy własną drogą. Wyróżnia nas sposób, w jaki tworzymy rozwiązania. Nasze produkty powstały dzięki pracy i kreatywności. Wciąż je udoskonalamy. Oferujemy szkolenia, serwis, doradztwo, integrujemy system z innymi, dedykujemy opracowania pod indywidualne potrzeby klienta. Ilość wdrożeń naszego systemu mobilnego w Polsce dyna-

micznie rośnie. Nasz sukces to kwestia tempa. Często pracujemy inaczej, niż biegnie trend. O technologiczny krok wyprzedzamy rynek.

## 07. PROGRAMUJEMY MOŻLIWOŚCI

### Rozwiązania oferowane w ramach Ekosystemu Emigo:

- **Emigo** – automatyzuje codzienne działania. Wspiera w sprzedaży i marketingu. Integruje z dystrybutorami. Daje dostęp do aktualnych baz teleadresowych. Zwiększa skuteczność i produktywność. Organizuje i zarządza pracą ludzi. Porządkuje relacje. Pomaga planować, działać, analizować.
- **Integra** – integruje producenta z dystrybutorem. Automatycznie przekazuje zamówienia z systemu Emigo producenta do systemów magazynowych jego dystrybutorów. Dostarcza informacje o stanach magazynowych. Potwierdza realizację każdej

pozycji zamówienia. Wszystkie informacje przepływają w czasie rzeczywistym.

- **Winpoint** - zawiera aktualne dane teleadresowe punktów sprzedaży detalicznej, pozwalając dotrzeć do nich szybko i bezbłędnie. Stale aktualizowany niweluje zbędne koszty. W każdej chwili można wybrać konkretnego klienta i podjąć żądane działania, np.: wykonać telefon, wysłać maila, czy też złożyć zamówienie.

- **Ipocrates** - dostarcza aktualną listę aptek, hurtowni farmaceutycznych i ZOZ-ów oraz dane specjalistyczne dotyczące lekarzy, dentystów, farmaceutów, pielęgniarek i położnych. Pozwala wykonać rozmaite działania związane np.: z promocją leku czy dostarczeniem aktualnych badań klinicznych do określonego podmiotu bazy.

- **Emigo Retail** – umożliwia samodzielne dokonywanie zakupów przez detalistę. Prezentuje detaliście

oferty dedykowane specjalnie dla niego. Pomaga wybrać najlepszą promocję.

- **Biqsens** - odkrywa i analizuje dane, dotąd ukryte lub dostępne tylko dla części firmy i tworzy z nich wyczerpujące źródło informacji. To sprawia, że wszyscy w firmie wyciągają wnioski z tego samego obrazu rzeczywistości i dokonują świadomych decyzji zgodnie z istniejącymi wyzwaniem, szansami i celami organizacji.



## 08. WSPIERAMY BIZNESY WIELU FIRM

Trudnimy się pozyskiwaniem zadowolonych partnerów w biznesie. Nasze rozwiązania wdrażamy w firmach poszukujących wolności, mobilności oraz technologii, która wspiera człowieka, zwiększa efektywność. Naszymi klientami są firmy o ugruntowanej pozycji w branżach. Ich sukces i zadowolenie stanowią najlepsze referencje. Dbamy również o rozwój naszego regionu, współpracując w raz z innymi firmami z Zachodniopomorskiego Klastra IT z Radą Gospodarczą powołaną przez Prezydenta Miasta Szczecina i tworząc wspólnie zespół do spraw usług nowoczesnych. Wiemy, że podejmowanie wspólnych działań mających na celu promowanie Szczecina jako atrakcyjnego rynku pracy umożliwi nam wszystkim przyszły rozwój.

Pełna lista klientów jest dostępna na naszej stronie <http://sagra.pl/nasi-klienci/>



## 09. JESTEŚMY NAGRADZANI



Microsoft Country  
Partner of The Year



Microsoft Partner  
of The Year



Gazele Biznesu



Diamenty Forbesa

- Gazele Biznesu – 2015 r.
- Diamentowy Matrix - 2015 r.
- Microsoft Gold Certified Partner - 2015 r.
- Certyfikat wiarygodności biznesowej - 2012 r.
- Gazele Biznesu - 2012 r.
- Złote Anteny Świata Telekomunikacji - 2012 r.
- Certyfikat wiarygodności biznesowej - 2011 r.
- Microsoft Gold Independent Software Vendor - 2011 r.
- Windows 7 Compatible - 2011 r.
- Certyfikat wiarygodności biznesowej - 2010 r.
- Mobility Solutions Business Application Partner of The Year - 2009 r.
- Gazele Biznesu - 2009 r.
- Gazele Biznesu - 2007 r.
- Microsoft Gold Certified Partner - 2006 r.
- Microsoft SQL Server Award - 2005 r.
- Microsoft Certified Partner - 2003 r.
- Wyróżnienie w ramach Inicjatywy.NET - 2003 r.
- Certyfikat Designed for Microsoft Windows for Pocket PC - 2003 r.
- Certyfikat zgodności Systemu Jakości z normą ISO 9001: 2000 - 2003 r.

**NASZ ADRES:** Sagra Technology Sp. z o.o. / ul. Cyfrowa 4 / 71-441 Szczecin

**NAPISZ:** [biuro@sagra.pl](mailto:biuro@sagra.pl) / [emigo@sagra.pl](mailto:emigo@sagra.pl)

**ZADZWOŃ:** tel. +48 91 4858150