

GIRLSTEL

Zamknięty klub kobiet w aplikacji, w subskrypcji –
i sieć przestrzeni tylko dla kobiet

Pre-seed • 1 047 000 €

Problem

Kobieta w podróży wybiera między dwiema złymi opcjami

Hotel – prywatność, ale drogo przy dłuższym pobycie i samotnie

Mieszany hostel – tanio i ludzie wokół, ale bez prywatności i bez własnej przestrzeni

Dla kobiet podróżujących samotnie bezpieczeństwo jest na pierwszym miejscu:

66%

obawia się o swoje bezpieczeństwo

(Solo Female Travelers Club, 2025)

Na rynku nie ma formatu, który łączy w jednym miejscu bezpieczeństwo, komfort, cenę i własną społeczność

Rozwiązanie

Jeden system dla kobiety, a nie tylko łóżko

Klub

- społeczność
- nauka: członkini i uczy się, i uczy innych
- wydarzenia na żywo i online
- program lojalnościowy: poziomy, zniżki, przywileje, punkty klubowe
- zarabianie na własnej wiedzy

Przestrzenie

- zakwaterowanie
- coworking
- strefa retreatu
- sala konferencyjna
- sale na wydarzenia
- pralnia, przechowalnia bagażu, vending

Cyfrowe jądło

- konto członkini i cyfrowe zameldowanie
- zamawianie usług i dostęp do nich online, bez udziału personelu
- wsparcie w wielu językach: asystent AI i zespół na żywo
- panel zarządzania przestrzenią i analityka rynku
- własny system rezerwacji
- platforma dla partnerów i franczyzobiorców

Przestrzenie to miejsca, w których klub spotyka się na żywo

Co już mamy

Kraków

– sprawdzone, doświadczenie założycieli

- 17 900 gości i 30% powracających w latach 2023–2025, 55 miejsc
- Średnie obłożenie 71,6% – raport za 12 miesięcy (wrzesień 2024 – sierpień 2025)
- Cena noclegu o około 60% i obłożenie o około 50% wyższe niż w sąsiednich hostelach (2024–2025, analiza założycieli na podstawie ogólnodostępnych cen i dostępności na platformach rezerwacyjnych)

Wrocław

– testowany od marca 2026, pierwsza przestrzeń GIRLSTEL



- Razem z partnerką, bez środków z rundy
- Przez siedem miesięcy średnie obłożenie 63,9%, średnia cena noclegu 81 zł netto

Cyfrowe jądło

– działą, zbudowane przed rundą

- Konto członkini: rezerwacje, kody dostępu, zamawianie usług, chat
- Zameldowanie bez recepcji: osobista strona przyjazdu w języku gościni, własny kod do drzwi w inteligentnym zamku
- Przechowalnia bagażu, pralnia, coworking – zamówienie, płatność i dostęp w pełni online, bez udziału personelu; wsparcie na łączach, jeśli coś pójdzie nie tak
- Asystent AI w czacie – odpowiada w 7 językach, trudniejsze pytania przekazuje człowiekowi
- Panel zarządzania przestrzenią dla zespołu – rezerwacje, usługi, chat z gośćmi, analityka, ceny i promocje bez programisty; w 5 językach
- Własny codzienny zbiór cen i dostępności konkurencji – 159 obiektów we Wrocławiu
- 24 zautomatyzowane procesy, własne serwery, automatyczne usuwanie nieaktualnych danych osobowych
- To fundament, na którym budujemy klub, aplikację, edukację i franczyzę

Produkt: cyfrowy klub i sieć przestrzeni – wszystko w jednym

Podstawą jest cyfra: klub z płatnym członkostwem (na stronie, od 12. miesiąca we własnej aplikacji), nauka, wydarzenia, rezerwacje i usługi na jednym koncie

Przestrzenie to miejsca, w których klub spotyka się na żywo. Trzy formaty:

	HEARTH	GROVE	HAVEN
Powierzchnia	200–250 m ²	260–350 m ²	400–500 m ²
Miejsca	20	22–26	30–34
Poza zakwaterowaniem	coworking	sala wielofunkcyjna, płatne wydarzenia	strefa retreatu, sala konferencyjna, pełen serwis
Status	dziąta, Wrocław	format opisany	format opisany; flagowa przestrzeń – test pełnego formatu

Klub: płatne członkostwo od 6. miesiąca po zamknięciu rundy, własna aplikacja – od 12.; edukacja – w kolejnym kroku

Rynek – liczymy w noclegach, a nie w procentach turystyki

Cały rynek:
około

29 mln

noclegów rocznie

– kobiety podróżujące samotnie po UE i zainteresowane formatami tylko dla kobiet (Eurostat 2024; Mabrian 2024; Solo Female Travelers Club 2025)

Nasz rynek:
około

→ **2,7 mln**

noclegów rocznie

w 15 największych miastach turystycznych UE – od Krakowa i Warszawy po Barcelonę i Rzym

Sieć 50 przestrzeni sprzedaje
około

→ **342 tys.**

noclegów rocznie

– jedną ósmą naszego rynku

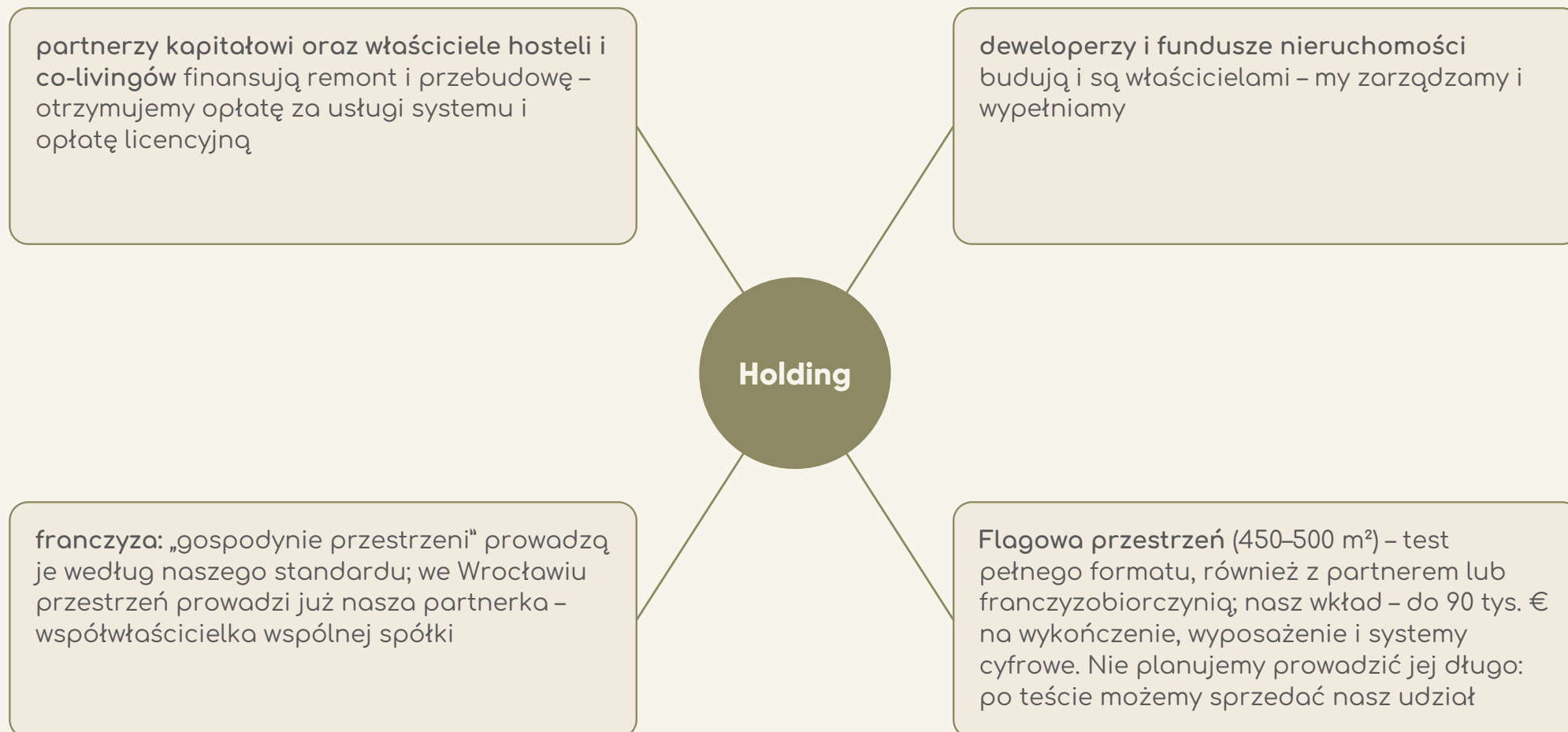
Skąd przestrzenie: 911 hosteli w tych 15 miastach (Hostelworld, październik 2026); dla całej sieci wystarczy jeden na osiemnaście

Skala systemu: 23,1 mln € przychodu 50 przestrzeni w fazie dojrzałości – to przychód sieci, nie holdingu

Lokalne członkinie klubu i cyfrowe subskrybentki nie są wliczone – nie ma jeszcze danych; podamy liczbę, gdy ją zmierzimy

Jak rośnie sieć – holding nie kupuje i nie wynajmuje budynków

Najem nie jest sposobem wzrostu sieci: tam, gdzie lokal jest wynajmowany, jak we Wrocławiu, najemcą jest spółka operacyjna przestrzeni, a nie holding



Model przychodów

Holding

- subskrypcja klubu
- platforma edukacyjna
- franczyza i platforma: opłata licencyjna i opłata za usługi systemu
- partnerstwa z markami
- badania na zanonimizowanych danych

Przestrzenie

- zakwaterowanie i usługi
- eksploatacja budynków deweloperów

Tam, gdzie holding ma udział w przestrzeni – także jego część zysku

Dlaczego na razie bez prognozy: modele formatów i całego systemu budujemy na pomiarach – ile przychodu udźwignie przestrzeń, jak cena wpływa na obłożenie, które usługi są kupowane, jaką opłatę za system udźwignie każdy format; klub i subskrypcję projektujemy po zamknięciu rundy. Prognoza przed pomiarami to założenia przedstawione jako cele.

Konkurencja

Każdy zaspokaja jedną potrzebę – my łączymy 5 w 1

Społeczność, nauka, praca, podróże, dochód – w jednym klubie

Zakwaterowanie	Numa, Habyt, Outsite: sprzedają noc, bez kobiecej społeczności i usług na miejscu
Tylko dla kobiet	Hostelle, Citizenelles Living: pojedyncze obiekty, bez sieci i klubu
Kobiece społeczności	Sieć Przedsiębiorczych Kobiet, Dreamers & Doers: bez własnej przestrzeni
Lekcja branży	The Wing, AllBright, Selina: budynki opłacane ze składek członkowskich i pieniędzy inwestorów – nie przetrwały. Nasz dom utrzymuje się z zakwaterowania, klub to przychód ponad to

Co udowadnia runda



+4 przestrzenie

z partnerami: dwie przebudowy działających hosteli, druga wspólna przestrzeń, flagowa przestrzeń w pełnym formacie

Na co idą pieniądze – 1 047 000 €, 24 miesiące

Klub z płatnym członkostwem, aplikacja, edukacja i rozwój oprogramowania	312 tys. € (30%)
Franczyza i cztery przestrzenie pokazowe, w tym flagowa: przygotowanie franczyzy, uruchomienie i wyposażenie razem z partnerami; holding nie kupuje i nie wynajmuje budynków	304 tys. € (29%)
Założyciele na pełen etat	240 tys. € (23%)
Struktura prawna pod tę i następną rundę	80 tys. € (8%)
Marketing, społeczność, partnerstwa	75 tys. € (7%)
Rezerwa	36 tys. € (3%)

24 miesiące działania bez liczenia na własne przychody

Zespół

Olena Smielchanska

CEO i współzałożycielka

Strategia i finanse. Wykształcenie – finanse międzynarodowe; ponad 25 lat w zarządzaniu i rozwoju biznesu: budowa spółki zarządzającej, pozyskiwanie inwestycji zagranicznych; dwie kadencje w radzie miasta.

Yevhen Smielchanskyi

CPO i współzałożyciel

Produkt i technologia: sam wybiera stack i prowadzi rozwój, autor całego własnego kodu platformy. Ponad 25 lat w finansach, analityce i rozwoju biznesu: analiza finansowa w banku, budowa oddziału i działu analiz w dystrybucji, własny biznes z klientami w całej Ukrainie, pilotażowy elektroniczny dziennik szkolny. Wykształcenie – finanse przedsiębiorstw.

Pracują razem jako zespół zarządzający od 2011 roku

Zatrudnienia z rundy: od pierwszego miesiąca – liderzy franczyzy, przestrzeni, klubu, edukacji i wydarzeń; rozwój oprogramowania – od 5. miesiąca

Runda

1 047 000 €

pre-seed. Udziały w spółce holdingowej według wyceny uzgodnionej z inwestorem wiodącym

- Kilka zamknięć: kto wejdzie w ciągu trzech miesięcy od pierwszego zamknięcia – na tych samych warunkach
- Szukamy inwestora wiodącego do pierwszego zamknięcia oraz współinwestorów
- Wcześni inwestorzy: 112 000 € w umowach SAFE od trzech osób prywatnych, wpłacono 106 265 €; konwertują się w tej rundzie
- Termin wyjścia nie jest ustalony; płynność dla inwestorów – w miarę kolejnych rund

Kontakt

Olena Smielchanska

CEO i współzałożycielka GIRLSTEL

startup@girlstel.com

startup.girlstel.com

- * Szczegółowy dokument o spółce – na życzenie
- * Pokój danych – po podpisaniu umowy o zachowaniu poufności
- * Raporty potwierdzające – na życzenie na kolejnych etapach