

## Innovator Spark devine parte din acționariatul Aysa.ai, cu o investiție de 150.000 euro

**Aysa.ai, soft de optimizare pentru motoarele de cautare, dedicat industriei e-commerce, lansat anul trecut de antreprenorul Marius Dosinescu, atrage o investiție semnificativa de 150.000 de euro de la Innovator Spark, companie recunoscuta pentru expertiza sa vasta în dezvoltarea software end-to-end. Intenția investitorului este de a sprijini finalizarea și lansarea soluției Aysa.ai ca produs SaaS, oferind astfel proprietarilor de magazine online un instrument puternic pentru gestionarea SEO.**

Investiția Innovator Spark în Aysa.ai va fi structurata în trei tranșe egale de 50.000 de euro, fiecare reprezentând 1.25% din companie. Prin aceasta decizie, Innovator Spark a evaluat Aysa.ai la aproximativ 4 milioane de euro. Implicarea activa se va reflecta și în participarea la consiliul de administrație și în oferirea de sfaturi strategice bazate pe expertiza și experiența acestora. Printre altele, compania își propune sa ofere îndrumare în privința direcției de dezvoltare a produsului, strategiilor de piață și planurilor de expansiune.

„Aysa.ai se remarcă printr-un potențial semnificativ, iar dezvoltarea sa poate fi un model pentru firmele de IT din România, care trebuie sa se adapteze cu agilitate la transformările din peisajul pieței. Investițiile în astfel de produse și parteneriate similare se impune ca o inițiativa strategică, menita sa satisfacă corespunzător cerințele și nevoile în continua schimbare ale acestui domeniu”, a declarat **Mihai Runcan**, *Fondator Innovator Spark*.

Obiectivul principal al Aysa.ai în acest an este finalizarea și lansarea comerciala a produsului în varianta SaaS, alaturi de continuarea oferirii serviciilor SEO. Investiția realizata de Innovator Spark va accelera dezvoltarea și vânzarea produsului, precum și expansiunea rapida pe noi piețe. În ceea ce privește distribuția clienților între piața locala și cea internaționala, strategia Aysa.ai se axeaza pe extinderea semnificativa a prezenței în piețe precum SUA, Canada și Marea Britanie, iar în paralel testeaza și dezvolta produsul în Europa de Est, cu accent pe România, Bulgaria, Ungaria și Moldova. Din punct de vedere financiar, compania țintește atingerea unei cifre de afaceri de 300.000 de euro în 2024, bazata pe o combinatie eficienta de abonamente SaaS și servicii SEO.

„Prin parteneriatul solid cu Innovator Spark, Aysa.ai traverseaza un moment definitiv în evoluția sa. Aceasta încredere financiara subliniaza nu doar recunoașterea potențialului nostru, ci și angajamentul nostru comun de a revoluționa domeniul SEO. Cu aceste fonduri, ne propunem sa finalizam și sa lansam produsul nostru SaaS, transformând Aysa.ai într-un instrument esențial pentru gestionarea eficienta a SEO-ului. Suntem entuziasmați de oportunitățile ce se deschid și suntem recunoscatori pentru susținerea partenerilor noștri în aceasta calatorie inovatoare”, a declarat **Marius Dosinescu**, *Fondator Aysa.ai*.

În ultimele noua luni, de la lansarea pe piață, Aysa.ai a avut un progres constant, ajungând, în prezent, la 23 de clienți platitori și 7 parteneriate strategice.

Dezvoltarea funcționalităților Aysa.ai a inclus îmbunătățiri majore, cu accent pe lansarea unei extensii pentru WordPress și WooCommerce, o dezvoltare majora, având în vedere popularitatea acestor platforme. Integrarea a facilitat accesul utilizatorilor la funcționalități avansate de SEO, simplificând procesul de optimizare pentru motoarele de cautare și aducând un impact pozitiv asupra experienței utilizatorilor, care beneficiaza acum de un mod mai intuitiv și direct de gestionare a SEO pe site-urile lor, economisind timp și efort.

Printre clienții Aysa.ai se numara: Anvelototal.ro, ProTrading.info, SpotLegal.io, Facturis-Online.ro, IT-sH.ro, LionLink.ro, Evz.ro, Doraly.ro, FlowersMarket.ro, MiniGolf-cafe.ro, Sensidev.ro, PaulasChoice.ro și CushionPros.com, BrainSource.io etc, care beneficiaza de servicii SEO gestionate, printr-o metodologie riguroasa. Scopul principal este de a-i ajuta sa își optimizeze prezența online și sa-și îmbunătățeasca vizibilitatea în motoarele de cautare, abordând provocari precum creșterea traficului organic, îmbunătățirea poziționării în

rezultatele cautarilor și creșterea ratei de conversie.