**5 pytań do CEO Luno**

**5 prostych pytań do Marcus Swanepoel, CEO Luno - międzynarodowej platformy do zakupu, sprzedaży, wymiany walut cyfrowych. Obecnej w 40 krajach, na 3 kontynentach! A to wszystko w niecałe 5 lat.**

**Czym zajmuje się Twój biznes?**

[Luno](https://www.luno.com/en/) to platforma do zakupu, sprzedaży i wymiany walut cyfrowych takich jak Bitcoin czy Ethereum. Ułatwiamy ludziom dostęp do walut cyfrowych, umożliwiamy ich zakup w kilka kliknięć. Jednak to dopiero początek. Na dłuższą metę jest pomoc w przejściu do nowego i lepszego systemu finansowego.

**Jakie jest Twoje największe osiągnięcie w Luno?**

Zarejestrowanie naszego milionowego klienta w listopadzie zeszłego roku (dziś zbliżamy się do 2 milionów ). Również to, że w 2017 r. Luno zaczęło działać w Europie, co oznacza, że użytkownicy w ponad 40 krajach mogą teraz korzystać z naszego produktu.

**Jakie było Twoje największe wyzwanie?**

Edukacja rynku. Wyjaśnienie na czym polegają waluty cyfrowe, korzyści i ryzyka jakie się z nimi wiążą. Do tej pory jest to ogromne wyzwanie. Jest to trudne zarówno w przypadku naszych Klientów, jak i banków, organów regulacyjnych, rządów i mediów. Istnieje wiele dezinformacji i ważne jest, aby oddzielić fakty od fikcji i rozróżnić różne segmenty w naszej branży. Na przykład kryptowaluta, blockchain i ICOs to bardzo różne koncepcje.

**Jakie masz plany na osiągnięcie celów na ten rok?**

Inwestujemy dużo w edukację Klientów, a także w łatwiejsze korzystanie z naszego produktu. Obejmuje to szybszą i wygodniejszą weryfikację Klienta, wiele sposobów płatności (lokalne metody płatności), lokalne wersje językowe, banalnie prosty proces zakupu. Naszym priorytetem jest także światowej klasy obsługa Klienta. Zadowolenie naszych Klientów jest najwyższym priorytetem.

**Jaką radę dałbyś innym przedsiębiorcom?**

To zabrzmi banalnie i stereotypowo, ale jest prawdziwe: wytrwaj. Ciężka praca i poświęcenie w końcu się opłaca, nie poddawaj się. I pamiętaj, że zbudowanie przyzwoitej firmy zajmuje nawet dziesięć lat, więc nie spodziewaj się natychmiastowego sukcesu.

..........................................................................................................................................................................................