

Wrocław, sierpień 2018 r.

Dawid Wolski, Właściciel

KoliberMedia Dawid Wolski

Małopanewska 1/6 54-212 Wrocław

Poświadczenie wykonania innowacyjnej usługi doradczej

Niniejszym informuję, iż Grupa Wspierania Biznesu sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu w okresie lipca – sierpnia 2018 roku. zrealizowała innowacyjną usługę doradczą pod tytułem „Strategia rozwoju firmy KoliberMedia Dawid Wolski do 2022 roku wraz ze strategią marketingową na lata 2018 – 2019”. Osobą odpowiedzialną za wykonanie całości usługi doradczej był Pan dr Kamil Bromski (Trener biznesu zatrudniony w Grupie Wspierania Biznesu), posiadający wysokie kwalifikacje i doświadczenie w doradztwie strategicznym i komercjalizacji innowacji. Doradztwo zostało wykonane bardzo profesjonalnie i przyczyniło się do wzrostu konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstwa. Usługa polegała na pełnym wsparciu firmy w zakresie komercjalizacji nowych aplikacji mobilnych, będących w planach oferty Koliber Media, w tym ich sprzedaży, promocji na rynku, odpowiednim dostosowaniu funkcjonalności aplikacji do zapotrzebowania klientów.

Zakres Strategii rozwoju i w jej ramach strategii marketingowej obejmował:

I. Geneza i koncepcja firmy (Zagadnienia: Koncepcja i obszar działalności, oferta usług doradczych i eksperckich, Perspektywy i możliwości rozwoju oferty, Potencjał firmy i partnerów w realizacji Strategii);

II. Analiza docelowych klientów dla firmy na obszarze województwa dolnośląskiego i całej Polski (Zagadnienia: segmentacja i charakterystyka głównych grup docelowych usług spółki, analiza najpopularniejszych i najbardziej pożądanых usług IT, analiza konkurencji na obszarze woj. dolnośląskiego);

III. Cel główny i cele strategiczne dla rozwoju firmy i wdrożenia oferty (Zagadnienia: Analiza SWOT dla spółki, Cel główny i cele strategiczne, Główne problemy i potencjalne ryzyka (zagrożenia) oraz możliwości ich eliminowania);



IV. Strategia marketingowa i innowacje marketingowe. Działania sprzedażowe i marketingowe (Zagadnienia: Wykaz nowych usług (tworzenie aplikacji mobilnych), kanały sprzedażowe i metody dotarcia do klientów, Koncepcja marketingu i promocji produktów / usług będących w ofercie spółki, działania promocyjne KoliberMedia, najlepsze techniki sprzedaży w Internecie, aktywność w mediach społ., harmonogram strategii);

V. Harmonogram rzeczowo – finansowy dla rozwoju firmy (Zagadnienia: Etapy realizacji projektu rozwoju firmy i wdrożenia projektu, Potencjalne koszty z tytułu działalności KoliberMedia, Stan przygotowań do realizacji przedsięwzięcia. Obecne i przyszłe nakłady inwestycyjne, harmonogram finansowy do 2022 roku).

Powyższy dokument został przygotowany w oparciu o doradztwo, które objęło pracę z Grupą Wspierania Biznesu sp. z o.o. oraz następujące warsztaty w Osobie dr Kamila Bromskiego:

- a) audyt firmy i jego potencjału;
- b) analiza SWOT;
- c) diagram celów w perspektywie 2018 – 2022;
- d) diagram problemów i analiza ryzyka w 2018 – 2022;
- e) model zarządzania projektami i system realizacji marketingu w KoliberMedia.

Usługa objęła liczbę godzin doradczych niezbędnych na przygotowanie przedmiotu usługi w wysokości 275h (w tym ok. 125h na komponent marketingowy).

Wolw Dawid