



Elżbieta
Szydłowska-
Sankiewicz
BUSINESS
BOUTIQUE

Brak ocen dla tego dostawcy

**BUDOWA STRATEGII RYNKOWEJ
NASTAWIONEJ NA SUKCES - WERSJA
PREMIUM. Kompleksowe doradztwo
biznesowe dla rynków nowych i
aktualnych, rynku polskiego i rynków
zagranicznych, od podstaw lub w ramach
transformacji biznesu, dla produktów i
usług, dla dużych i średnich firm.**

Numer usługi 2024/04/24/166907/2134235

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

💰 Doradztwo biznesowe

🕒 60 h

📅 04.06.2024 do 16.07.2024

29 520,00 PLN brutto
24 000,00 PLN netto
492,00 PLN brutto/h
400,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele, Prezesi, Członkowie Zarządu, Dyrektorzy firm, które: • planują wejście na nowe rynki z obecnym produktem/usługą (segmenty rynku, kanały dystrybucji) • planują wejście na nowe rynki z nowym produktem/usługą (segmenty rynku, kanały dystrybucji) • chcą zwiększyć udział w rynku, w którym są obecne • chcą zwiększyć sprzedaż (przychody i/lub zyski) • chcą zwiększyć efektywność działań rynkowych (zdiagnozować i rozwiązać problemy, które uniemożliwiają rozwój) • chcą przygotować obszar sprzedaży i marketingu do dalszej ekspansji firmy (nowe spółki, nowe produkty lub usługi) • chcą przygotować firmę do sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	31-05-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	60

Cel

Cel biznesowy

Cel projektu:

Opracowanie strategii rynkowej, mającej na celu realizację założeń biznesowych firmy, uzgodnionych z osobą zarządzającą odpowiedzialną za projekt, w określonym obszarze, rynku i czasie.

Strategia dla każdej firmy jest projektem w pełni indywidualnym dlatego nie można na tym etapie określić efektów biznesowych, jakie dana strategia umożliwi.

Zostaną one określone indywidualnie, na początkowym etapie opracowania strategii w następujący sposób:

W etapie 1 projektu - zostaną uzgodnione z osobą zarządzającą ze strony firmy oczekiwane efekty biznesowe projektu - tu nastąpi sformułowanie założeń i parametrów biznesowych strategii.

W etapie 2 projektu - w wyniku analizy sytuacji wewnętrznej i zewnętrznej firmy założenia zostaną potwierdzone lub zweryfikowane pod kątem możliwości ich wykonania przez firmę.

Ewentualne propozycje korekty założeń zostaną przedstawione do decyzji osoby zarządzającej.

Etapy projektu:

1. Uzgodnienie założeń biznesowych projektu i ich parametrów.
2. Analiza sytuacji - wewnętrznej (potencjał firmy) i zewnętrznej (konkurencja, potencjał rynku).
3. Analiza SWOT.
4. Grupa docelowa - parametry, oczekiwania, ewolucja
5. Przewagi konkurencyjne / wartości dla klientów
6. Oferta - produkt / usługa, komunikacja marketingowa, cena, sposób dystrybucji, serwis
7. Sposób pozyskiwania klientów
8. Metody kwalifikowania leadów
9. Zarządzanie procesem budowania relacji z klientami i sprzedaży
10. Zespół
11. Mierniki sukcesu - KPI i sposób pomiaru
12. Harmonogram wdrożenia i osoby odpowiedzialne

Strategia zostanie dostarczona w formie dokumentu pdf w terminie zakończenia projektu.

Warunki wykonania celu:

- współpraca z osobą / osobami zarządzającymi celem określenia wytycznych strategicznych do projektu i konsultacji postępów projektu
- współpraca ze wskazanymi członkami zespołu celem pozyskania lub wypracowania niezbędnych informacji i rozwiązań
- dostęp do wewnętrznych i zewnętrznych materiałów i źródeł informacji posiadanych przez firmę w zakresie wartościowym dla tworzonej strategii
- inne wg indywidualnych ustaleń

Efekt usługi

Efekty:

- gotowa strategia rynkowa oparta na dogłębnej, kompleksowej analizie potencjału firmy i rynku, dostosowana do jej możliwości i ambicji ale także szans rynkowych, zawierająca:

- Uzgodnione założenia biznesowe projektu i ich parametry.
- Wyniki analizy sytuacji - wewnętrznej (potencjał firmy) i zewnętrznej (konkurencja, potencjał rynku).
- Analizę SWOT.
- Określenie grupy docelowej i buying persony - parametrów, oczekiwań, sposobów dotarcia
- Przewagi konkurencyjne i pakiet kluczowych wartości dla klientów
- Optymalna oferta – kompozycja produktu / usługi, komunikacji marketingowej, ceny, sposobów dystrybucji, serwisu optymalnych dla grupy docelowej - wytyczne
- Sposób pozyskiwania klientów
- Metody kwalifikowania leadów
- Zarządzanie procesem budowania relacji z klientami i sprzedaży
- Zespół
- Mierniki sukcesu - KPI i sposób pomiaru
- Harmonogram wdrożenia i osoby odpowiedzialne

- dedykowane rozwiązania dostosowane do realnych, zdiagnozowanych i/lub ustalonych możliwości firmy, oparte na wielowymiarowej wiedzy i najlepszych praktykach rynkowych

- osoba/osoby zarządzające i kluczowe osoby z zespołu firmy zapoznane i rozumiejące strategię poprzez partycypację w jej tworzeniu oraz wdrożenie oparte na kompleksowych konsultacjach

- dokument strategii w formie pdf

Kryteria weryfikacji:

- otrzymanie dokumentu i ocena jego kompletności zgodnie z w.w. założeniami

- uzyskanie wyjaśnienia opracowanych rozwiązań przez osobę / osoby zarządzające

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Dokument pdf zawierający:

- opracowaną strategię zawierającą w.w. elementy
- raport z podjętych działań
- źródła danych i informacji
- opcjonalnie: zalecenia dodatkowe

Program

1. Uzgodnienie założeń biznesowych projektu i ich parametrów.

Forma: spotkanie on-line

Reprezentant firmy: osoba zarządzająca

Czas: ok. 2 godziny

2. Analiza sytuacji - wewnętrznej (potencjał firmy) i zewnętrznej (konkurencja, potencjał rynku).

Forma: spotkanie on-line i praca własna doradcy

Reprezentant firmy: osoba zarządzająca i/lub wskazane osoby z firmy

Czas: ok. 16 godzin

3. Analiza SWOT.

Forma: praca własna doradcy

Reprezentant firmy: -

Czas: ok. 3 godzin

4. Grupa docelowa - parametry, oczekiwania, ewolucja

Forma: spotkania on-line i praca własna doradcy

Reprezentant firmy: osoba zarządzająca i/lub wskazane osoby z firmy

Inni zaangażowani: możliwe wywiady z reprezentantami grupy docelowej

Czas: ok. 6 godzin

5. Przewagi konkurencyjne / wartości dla klientów

Forma: spotkanie on-line i praca własna doradcy

Reprezentant firmy: osoba zarządzająca i/lub wskazane osoby z firmy

Czas: ok. 4 godziny

6. Oferta - produkt / usługa, komunikacja marketingowa, cena, sposób dystrybucji, serwis

Forma: spotkanie on-line i praca własna doradcy

Reprezentant firmy: osoba zarządzająca i/lub wskazane osoby z firmy

Czas: ok. 8 godzin

7. Sposób pozyskiwania klientów

Forma: spotkanie on-line i praca własna doradcy

Reprezentant firmy: osoba zarządzająca i/lub wskazane osoby z firmy

Czas: ok. 4 godzin

8. Metody kwalifikowania leadów

Forma: spotkanie on-line i praca własna doradcy

Reprezentant firmy: osoba zarządzająca i/lub wskazane osoby z firmy

Czas: ok. 2 godziny

9. Zarządzanie procesem budowania relacji z klientami i sprzedaży

Forma: spotkanie on-line i praca własna doradcy

Reprezentant firmy: osoba zarządzająca i/lub wskazane osoby z firmy

Czas: ok. 4 godziny

10. Zespół

Forma: spotkanie on-line i praca własna doradcy

Reprezentant firmy: osoba zarządzająca i/lub wskazane osoby z firmy

Czas: ok. 4 godzin

11. Mierniki sukcesu - KPI i sposób pomiaru

Forma: spotkanie on-line i praca własna doradcy

Reprezentant firmy: osoba zarządzająca i/lub wskazane osoby z firmy

Czas: ok. 3 godziny

12. Harmonogram wdrożenia i osoby odpowiedzialne

Forma: spotkanie on-line i praca własna doradcy

Reprezentant firmy: osoba zarządzająca i/lub wskazane osoby z firmy

Czas: ok. 2,5 godziny

13. Przesłanie finalnych dokumentów podsumowujących projekt

14. Prezentacja i omówienie przesłanych dokumentów finalnych

Forma: spotkanie on-line

Reprezentant firmy: osoba zarządzająca i wskazane osoby z firmy

Czas: ok. 1,5 godziny

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 26 1. Uzgodnienie założeń biznesowych projektu i ich parametrów - spotkanie	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	04-06-2024	12:00	14:00	02:00
2 z 26 2. Omówienie sytuacji - wewnętrznej (potencjał firmy) i zewnętrznej (konkurencja, potencjał rynku) - spotkanie	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	05-06-2024	12:00	14:00	02:00
3 z 26 3. Analiza SWOT.	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	18-06-2024	11:00	14:00	03:00
4 z 26 2. Analiza sytuacji - wewnętrznej (potencjał firmy) i zewnętrznej (konkurencja, potencjał rynku) - analiza własna doradcy.	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	18-06-2024	11:00	15:00	04:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 26 2. Analiza sytuacji - wewnętrznej (potencjał firmy) i zewnętrznej (konkurencja, potencjał rynku) - analiza własna doradcy.	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	18-06-2024	11:00	14:00	03:00
6 z 26 2. Analiza sytuacji - wewnętrznej (potencjał firmy) i zewnętrznej (konkurencja, potencjał rynku) - analiza własna doradcy	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	18-06-2024	11:00	15:00	04:00
7 z 26 4. Grupa docelowa - parametry, oczekiwania, ewolucja - spotkanie	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	18-06-2024	12:00	14:00	02:00
8 z 26 2. Analiza sytuacji - wewnętrznej (potencjał firmy) i zewnętrznej (konkurencja, potencjał rynku) - analiza własna doradcy.	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	18-06-2024	14:00	17:00	03:00
9 z 26 4. Grupa docelowa - parametry, oczekiwania, ewolucja - praca własna doradcy	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	19-06-2024	11:00	15:00	04:00
10 z 26 5. Przewagi konkurencyjne / wartości dla klientów - spotkanie.	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	20-06-2024	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 26 5. Przewagi konkurencyjne / wartości dla klientów - opracowanie rozwiązań	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	21-06-2024	11:00	14:00	03:00
12 z 26 6. Oferta - produkt / usługa, komunikacja marketingowa, cena, sposób dystrybucji, serwis - spotkanie	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	24-06-2024	12:00	14:00	02:00
13 z 26 6. Oferta - produkt / usługa, komunikacja marketingowa, cena, sposób dystrybucji, serwis - opracowanie rozwiązań	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	25-06-2024	10:00	16:00	06:00
14 z 26 7. Sposób pozyskiwania klientów - spotkanie.	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	26-06-2024	12:00	13:00	01:00
15 z 26 7. Sposób pozyskiwania klientów - opracowanie rozwiązań	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	26-06-2024	13:30	16:30	03:00
16 z 26 8. Metody kwalifikowania leadów - opracowanie rozwiązań	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	27-06-2024	11:00	13:00	02:00
17 z 26 9. Zarządzanie procesem budowania relacji z klientami i sprzedaży - spotkanie.	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	02-07-2024	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 26 9. Zarządzanie procesem budowania relacji z klientami i sprzedaży - opracowanie rozwiązań	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	02-07-2024	13:30	16:30	03:00
19 z 26 10. Zespół - spotkanie.	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	03-07-2024	12:00	13:00	01:00
20 z 26 10. Zespół - opracowanie rozwiązań.	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	03-07-2024	13:30	16:30	03:00
21 z 26 11. Mierniki sukcesu - KPI i sposób pomiaru - spotkanie.	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	04-07-2024	12:00	13:00	01:00
22 z 26 11. Mierniki sukcesu - KPI i sposób pomiaru - opracowanie rozwiązań - opracowanie rozwiązań.	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	04-07-2024	13:30	15:30	02:00
23 z 26 12. Harmonogram wdrożenia i osoby odpowiedzialne - spotkanie.	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	09-07-2024	12:00	13:00	01:00
24 z 26 12. Harmonogram wdrożenia i osoby odpowiedzialne - opracowanie rozwiązań.	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	09-07-2024	13:30	15:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 26 13. Przesłanie finalnych dokumentów kończących projekt do firmy - mail	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	11-07-2024	14:00	14:01	00:01
26 z 26 14. Omówienie przesłanych dokumentów - spotkanie.	Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz	16-07-2024	12:00	13:29	01:29

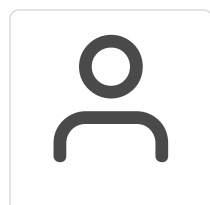
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	29 520,00 PLN
Koszt usługi netto	24 000,00 PLN
Koszt godziny brutto	492,00 PLN
Koszt godziny netto	400,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Elżbieta Szydłowska-Sankiewicz

Praktyk biznesu od ponad 25 lat. Certyfikowany Coach, Mentor i Doradca oraz CoachSultant pracujący autorską metodą z i dla osób zarządzających firmami.

Posiada dyplomy:

- MBA (Master of Business Administration - National Louis University, Chicago, USA
- Zarządzania Przedsiębiorstwem - Wyższa Szkoła Biznesu, Nowy Sącz
- E-Marketing - Wyższa Szkoła Europejska im. Ks. Tischnera, Kraków
- Nowy Public Relations - Wyższa Szkoła Europejska im. Ks. Tischnera, Kraków
- Erickson Certified Professional Coach, Mastery Program - Erickson Coaching International
- Erickson Professional Coach - Erickson Coaching International

Przez ponad 20 lat pracowała na stanowiskach wiceprezesa, członka zarządu i dyrektora odpowiedzialnego za ekspansję rynkową firm Nowy Styl Group, Baltic Wood i Aluprof. Odpowiadała za rynek polski i rynki zagraniczne w Europie, Ameryce Północnej, Azji, Afryce i Australii.

Od ponad 7 lat pracuje jako doradca biznesowy, coach i mentor dla firm z różnych branż, w zakresie produktów i usług, ze szczególną specjalizacją wsparcia firm w zakresie nowych strategii rynkowych i rynków międzynarodowych.

Opinie klientów oraz dodatkowe informacje na:

www.businessboutique.pl oraz www.linkedin.com/in/elzbietaszydlowska

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dokumenty częściowe podsumowujące każdy etap w pdf

Dokumenty finalne podsumowujące cały projekt w pdf

Informacje dodatkowe

Dzień dobry!

W przypadku pytań o usługę lub chęci zmiany jej terminu lub zakresu proszę o kontakt pod:

email: e.szydlowska@businessboutique.pl

tel: 882 648 007

Do usłyszenia!

Warunki techniczne

- łącze internetowe umożliwiające sprawne spotkania on-line
- komputer z kamerą i mikrofonem
- brak blokad umożliwiający spotkanie na Google Meet lub Zoom lub MS Teams
- komfortowe miejsce do spotkań, bez hałasu i osób postronnych, umożliwiające skupioną rozmowę i właściwy dla firmy poziom poufności

Kontakt



Elżbieta Szydlowska-Sankiewicz

E-mail e.szydlowska@businessboutique.pl

Telefon (+48) 882 648 007