



## Rozwój modelu biznesowego z wykorzystaniem metod pozyskania rynku i klientów - usługa doradcza dla firm z branży HoReCa

Numer usługi 2024/05/09/52158/2144973

18 450,00 PLN brutto

15 000,00 PLN netto

1 230,00 PLN brutto/h

1 000,00 PLN netto/h

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

📍 Wrocław / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Doradztwo biznesowe

🕒 15 h

📅 16.09.2024 do 20.09.2024

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Kadra kierownicza przedsiębiorstwa, kadra przedsiębiorstwa odpowiedzialna za rozwój firmy
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	15-09-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	15
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel biznesowy

Usługa ta ma na celu pomóc przedsiębiorstwom w opracowaniu i doskonaleniu ich modelu biznesowego, przy wykorzystaniu skutecznych metod pozyskiwania rynku i klientów. Poprzez strategiczne doradztwo i analizę, nasz zespół pomoże klientom zrozumieć ich branżę, wyznaczyć cele biznesowe oraz opracować plan działań mający na celu zwiększenie zasięgu rynkowego i efektywności operacyjnej.

Cel biznesowy - wzrost efektywności procesów rozwojowych oraz rozwój modelu biznesowego stosowanego w przedsiębiorstwie i zorientowanie na pozyskanie nowych rynków i klientów do końca 2025 roku

## Efekt usługi

Efektom usługi będzie rozwój istniejącego w przedsiębiorstwie modelu biznesowego

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

W wyniku realizacji usługi powstanie dokument zawierający opis założeń zmodernizowanego modelu biznesowego.

# Program

### 1. Diagnoza Aktualnej Sytuacji Biznesowej:

- Przeprowadzenie szczegółowej analizy modelu biznesowego klienta.
- Misja i wizja firmy oraz wartości, którymi się kieruje.
- Ocena sił, słabości, szans i zagrożeń (SWOT).
- Analiza konkurencji i trendy rynkowe.

### 2. Określenie Celów Biznesowych:

- Spotkanie z zespołem zarządzającym klienta w celu ustalenia priorytetów biznesowych.
- Opracowanie klarownych celów dotyczących wzrostu, rentowności i innowacji.

### 3. Projektowanie Modelu Biznesowego:

- Czym jest „model biznesowy”?
- Analiza aktualnego modelu biznesowego firmy
- W jakich obszarach możemy zastosować nowe modele biznesowe?
- Jakie są przykłady i zasady funkcjonowania nowych modeli biznesu?
- Współpraca z klientem w celu dostosowania lub opracowania nowego modelu biznesowego.
- Identyfikacja różnych źródeł przychodów i kanałów dystrybucji.
- Integracja strategii online i offline.

### 4. Metody Pozyskiwania Rynku i Klientów:

- Analiza grup docelowych i segmentacja rynku.
- Opracowanie spersonalizowanej strategii marketingowej i komunikacyjnej.
- Wdrażanie skutecznych narzędzi pozyskiwania klientów, takich jak kampanie reklamowe, marketing treści, SEO, media społecznościowe itp.
- Rozwój modelu biznesowego a rynek i klienci firmy - tworzenia wartości dodanej poprzez pozyskiwanie rynków i klientów, budowanie relacji, partnerstw strategicznych itp.

### 5. Opracowanie planu działania w zakresie rozwoju modelu biznesowego firmy

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>1 z 5</b> Diagnoza Aktualnej Sytuacji Biznesowej:	Tomasz Kurek	16-09-2024	09:00	13:00	04:00	Tak
<b>2 z 5</b> Określenie Celów Biznesowych:	Tomasz Kurek	16-09-2024	13:00	17:00	04:00	Tak
<b>3 z 5</b> Projektowanie Modelu Biznesowego:	Tomasz Kurek	18-09-2024	09:00	13:00	04:00	Tak
<b>4 z 5</b> Metody Pozyskiwania Rynku i Klientów:	Tomasz Kurek	18-09-2024	13:00	17:00	04:00	Tak
<b>5 z 5</b> Opracowanie planu działania w zakresie rozwoju modelu biznesowego firmy	Tomasz Kurek	20-09-2024	09:00	17:00	08:00	Nie

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	18 450,00 PLN
Koszt usługi netto	15 000,00 PLN
Koszt godziny brutto	1 230,00 PLN
Koszt godziny netto	1 000,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Tomasz Kurek

Zarządzanie strategiczne, zarządzanie projektami, przywództwo, zarządzanie zespołem, komunikacja, negocjacje, zwiększanie efektywności zespołów i organizacji, wdrażanie zmian. Przedsiębiorca, menadżer, trener biznesu i doradca z 13-sto letnim stażem w zakresie zarządzania projektami, wiedzą, organizacjami i zespołami projektowymi. Szkoli w zakresie zarz. projektami i zespołami pracującymi w strukturze rozproszonej, zdalnej, stacjonarnej. Posiada doświadczenie w tworzeniu polityk bezpieczeństwa, szyfrowania, wdrażania narzędzi IT, narzędzi doskonalenia organizacji. Współtworzył ponad 40 strategii rozwoju firm i instytucji publicznych, strategii komercjalizacji wynalazku i pozyskania inwestora. Pełnił m.in. funkcję Wiceprezesa Agencji Rozwoju Innowacji SA, Spółki notowanej na rynku New Connect, w której odpowiedzialny był za opracowanie i wdrożenie usług z zakresu komercjalizacji wiedzy i transferu technologii oraz doradztwa gospodarczego i strategicznego dla firm i instytucji publicznych. Posiada wiedzę i doświadczenie w zakresie zarządzania projektami w warunkach pracy zdalnej od ponad 5 lat oraz doświadczenia w prowadzeniu szkoleń z zarządzania projektami w formie zdalnej ponad 10 lat. Przeprowadził ponad 120 godzin szkoleniowych i ponad 60 godzin doradczych dla przedsiębiorstw w okresie ostatnich 2 lat od dnia rozpoczęcia usługi z zakresu swoich specjalizacji. Koordynator i konsultant przy realizacji kilkunastu projektów biznesowych i społecznych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

### Informacje dodatkowe

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <http://www.akatconsulting.pl/ogolnewarunki-umowy>

Usługa zostanie zrealizowana z zachowaniem wszelkich zasad bezpieczeństwa związanych z zapobieganiem rozprzestrzeniania się wirusa COVID-19.

Po zakończonej usłudze uczestnik usługi otrzyma zaświadczenie i certyfikat ukończenia szkolenia. Warunkiem uzyskania zaświadczenia i certyfikatu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej.

## Warunki techniczne

Realizacja części usługi odbędzie się w formie zdalnej w czasie rzeczywistym

Realizacja usługi odbędzie się w formie zdalnej za pośrednictwem wybranej platformy (Zoom).

Wymagania sprzętowe: komputer wraz z działającym zewnętrznym bądź wewnętrznym mikrofonem oraz głośnikiem, klawiatura,

Wymagania dot. łącza sieciowego: Komputer musi być połączony do sieci internetowej (minimalna szybkość pobierania 60 kb/s, preferowana 228 kb/s),

Wymagania dot. oprogramowania: Uczestnik powinien mieć pobraną aplikację zoom

Ważność spotkania: doradca skontaktuje się z uczestnikiem w celu zaproszenia za pomocą maila, link będzie aktywny minimum godzinę przed rozpoczęciem spotkania.

## Adres

ul. Kleczkowska 45  
50-227 Wrocław  
woj. dolnośląskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Anastasiia Zakharchuk**

**E-mail** [anastazja.zacharczuk@gmail.com](mailto:anastazja.zacharczuk@gmail.com)

**Telefon** (+48) 726 445 531