



Supercomp Grupa IT
Maciej Monkiewicz



Zaawansowane modele biznesowe dla podmiotu o wielu gałęziach działalności

Numer usługi 2024/06/11/36908/2178939

📍 Szczecin / stacjonarna

📄 Doradztwo biznesowe

🕒 65 h

📅 19.09.2024 do 27.09.2024

30 750,00 PLN brutto

25 000,00 PLN netto

473,08 PLN brutto/h

384,62 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Przedsiębiorstwa prowadzące politykę silnej dywersyfikacji kanałów przychodowocych.
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	18-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	65

Cel

Cel biznesowy

Celem edukacyjnym usługi jest zdobycie wiedzy i umiejętności z zakresu budowania innowacyjnego modelu biznesowego. M.in.: wiedzy z zakresu metod analizy przedsiębiorstwa oraz otoczenia bliższego/dalszego; segmentacji klientów; określania kluczowych czynności, partnerów oraz wartości przedsiębiorstwa; prowadzenia działań sprzedażowych; budowania strategii marketingowej; kreowania produktu oraz umiejętności: samodzielnego budowania kompletnego, gotowego do weryfikacji rynkowej modelu biznesowego dla MSP oraz weryfikacji opracowanych założeń przed ich wdrożeniem

Efekt usługi

Dzięki ukończeniu usługi doradczej, uczestnik:

1. [Umiejętności] potrafi: samodzielnie zaprojektować kompletny, gotowy do weryfikacji rynkowej model biznesowy; wykorzystywać metody Design Thinking przy opracowywaniu Business Model Canvas; wykorzystywać metody analizy przedsiębiorstwa oraz jego otoczenia; definiować nieefektywne obszary dotychczasowej działalności; określić wartości dla klienta, cechy i atuty produktów oraz kluczowe czynności pozwalające dostarczać wartość dodaną klientom końcowym; projektować, diagnozować i mierzyć skuteczność prowadzonych działań sprzedażowych; weryfikować opracowane założenia w ramach modelu biznesowego przed wejściem na rynek.

2. [Wiedza] zna: proces tworzenia, definicję, elementy fundamentalne oraz schematy modeli biznesowych; narzędzia analizy przedsiębiorstwa oraz jego otoczenia; metody określania wartości, kluczowych czynności, zasobów oraz partnerów w modelu biznesowym; sposoby segmentacji grup klientów oraz budowania relacji z klientem; zasady i narzędzia budowania skutecznej oferty sprzedażowej; metody analizy kosztów oraz potencjału poszczególnych źródeł przychodów; metody i narzędzia weryfikacji modelu biznesowego przed wejściem na rynek.

3. [Kompetencje] zdobywa i/lub rozwija kompetencje społeczne w zakresie tworzenia, aktualizowania, analizowania i wdrażania modeli biznesowych dla sektora MSP

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metodą potwierdzającą osiągnięcie efektu usługi jest wypracowanie rozwiązań w postaci diagnozy potrzeb.

Program

Wprowadzenie

- Definicja modelu biznesowego oraz elementy fundamentalne
- Schematy modeli biznesowych
- Proces projektowania modelu biznesowego
- Kreowanie pomysłów, myślenie wizualne
- Design Thinking
- Inspiracja klientem
- Tworzenie prototypów

Analiza przedsiębiorstwa oraz jego otoczenia

- Otoczenie modelu biznesowego
- Metody analizy pozwalające zidentyfikować przyszłe szanse i zagrożenia, które mogą mieć wpływ na zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia założonych celów.
- Definiowanie nieefektywnych obszarów biznesu w dotychczasowej działalności.

Propozycja wartości, kluczowe czynności, zasoby oraz partnerzy

- Określanie wartości jaką produkt/usługa daje klientowi końcowemu.
- Opowiadanie historii - techniki storytellingowe
- Zdefiniowanie cech, atutów i stopnia użyteczności. W jaki sposób zaspokajają potrzeby, jak ją zdefiniować i komunikować?
- Jakie zasoby fizyczne oraz intelektualne generują wartość dla klienta?
- Określanie kluczowych czynności w przedsiębiorstwie/zespołach pozwalających dostarczyć wartość dodaną oraz budować relację z klientem

Segmenty klientów, budowanie relacji z klientem

- Definiowanie grup klientów.
- Jak lepiej zrozumieć i efektywnie zaspokajać potrzeby klientów?
- Wyłonienie najlepiej konwertujących grup klientów na poszczególnych rynkach docelowych (TAM, SAM, SOM, PAM)
- Typy interakcji z poszczególnymi segmentami
- Modele komunikacji
- Podstawy projektowania lejka sprzedażowego i ścieżki klienta

Budowanie skutecznej oferty sprzedażowej

- Projektowanie lejka sprzedażowego i ścieżki klienta
- Mierzenie skuteczności działań sprzedażowych
- Skuteczne generowanie leadów
- Social selling
- Diagnozowanie niskiej konwersji sprzedażowej

Przychody i koszty w modelu biznesowym

- Metody analizy kosztów, koszty związane z wdrożeniem nowego modelu biznesowego
- Generowanie nowych, alternatywnych źródeł przychodów,
- Definiowanie skuteczności oraz potencjału poszczególnych źródeł przychodów

Model finansowy dla zdwersyfikowanej struktury przychodów i kosztów

- Przychody stałe i dorażne - sezonowość
- Przychody w wydzielonych obszarach działalności
- Koszty stałe oraz zmienne
- Cashflow
- KPI'e finansowe
- Predykcja wyników finansowych nowego modelu biznesowego dla 1 i 3 roku

Weryfikacja modelu biznesowego przed wejściem na rynek

- Metody i narzędzia weryfikacji,
- Perspektywy modelu biznesowego
- Analiza wieloaspektowa,
- Kluczowe wskaźniki efektywności
- Podsumowanie

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Wprowadzenie	Maciej Monkiewicz	19-09-2024	08:00	12:00	04:00
2 z 11 Analiza przedsiębiorstwa oraz jego otoczenia	Maciej Monkiewicz	19-09-2024	12:00	16:00	04:00
3 z 11 Opracowanie materiału z analizy przedsiębiorstwa (praca własna trenera)	Maciej Monkiewicz	19-09-2024	17:00	21:00	04:00
4 z 11 Propozycja wartości, kluczowe czynności, zasoby oraz partnerzy	Maciej Monkiewicz	20-09-2024	08:00	16:00	08:00
5 z 11 Segmenty klientów, budowanie relacji z klientem	Maciej Monkiewicz	23-09-2024	08:00	16:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 11 Budowanie skutecznej oferty sprzedażowej	Maciej Monkiewicz	24-09-2024	08:00	16:00	08:00
7 z 11 Budowanie skutecznej oferty sprzedażowej (praca własna trenera)	Maciej Monkiewicz	24-09-2024	17:00	21:00	04:00
8 z 11 Przychody i koszty w modelu biznesowym	Maciej Monkiewicz	25-09-2024	08:00	16:00	08:00
9 z 11 Model finansowy dla zdywersyfikowanej struktury przychodów i kosztów	Maciej Monkiewicz	26-09-2024	08:00	16:00	08:00
10 z 11 Analiza modelu finansowego - porównanie z innymi modelami (praca własna trenera)	Maciej Monkiewicz	26-09-2024	17:00	21:00	04:00
11 z 11 Weryfikacja modelu biznesowego przed wejściem na rynek	Maciej Monkiewicz	27-09-2024	08:00	13:00	05:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	30 750,00 PLN
Koszt usługi netto	25 000,00 PLN
Koszt godziny brutto	473,08 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Monkiewicz

Ponad 10 letnie doświadczenie jako przedsiębiorca, właściciel 7 marek uruchomionych z powodzeniem na rynku internetowym. Wprowadzanie na rynek, akceleracja, innowacyjne modele biznesowe, zewnętrzne źródła finansowania, badania i rozwój. Na swoim koncie przeprowadzonych kilkaset godzin doradztwa w tym zakresie. Pozyskiwał środki od prywatnych inwestorów, Venture Capital, Seed Capital, z programów regionalnych oraz programów krajowych. Blisko 100 zrealizowanych usług doradczych i szkoleniowych dla startupów, mentor i doradca w zakresie modeli biznesowych, mechanizmów finansowych, zewnętrznych źródeł finansowania. Wykładowca Zachodniopomorskiej Wyższej Szkoły Biznesu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają dostęp do elektronicznych szablonów BMC oraz przykładowe pliki excel z modelami finansowymi.

Adres

ul. Jagiellońska 67
70-382 Szczecin
woj. zachodniopomorskie

Spotkania z przedstawicielami przedsiębiorstwa: ul. Jagiellońska 67, Szczecin
Praca własna zespołu doradczego poza siedzibą przedsiębiorstwa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Maciej Monkiewicz

E-mail fundacja@bizup.pl

Telefon (+48) 512 053 247