

INCERT Piotr
Wagner

Zaawansowane modele biznesowe dla podmiotu o wielu gałęziach działalności

Numer usługi 2024/06/13/55576/2182578

Szczecin / stacjonarna

Doradztwo biznesowe

64 h

08.07.2024 do 16.07.2024

30 750,00 PLN brutto

25 000,00 PLN netto

480,47 PLN brutto/h

390,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|---|
| Kategoria | Finanse i bankowość / Finanse i doradztwo finansowe |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | Przedsiębiorstwa prowadzące politykę silnej dywersyfikacji kanałów przychodowych. |
| Minimalna liczba uczestników | 1 |
| Data zakończenia rekrutacji | 07-07-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 64 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług doradczych |

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, definiując, 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 zdyswersyfikowanej struktury przychodów i kosztów
Przychody stałe i doraźne - 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 | 08-07-2024 | 08:00 | 12:00 | 04:00 |
| 2 z 11 Analiza przedsiębiorstwa oraz jego otoczenia | Maciej Monkiewicz | 08-07-2024 | 12:00 | 16:00 | 04:00 |
| 3 z 11 Opracowanie materiału z analizy przedsiębiorstwa (praca własna trenera) | Maciej Monkiewicz | 08-07-2024 | 17:00 | 21:00 | 04:00 |
| 4 z 11 Propozycja wartości, kluczowe czynności, zasoby oraz partnerzy | Maciej Monkiewicz | 09-07-2024 | 08:00 | 16:00 | 08:00 |
| 5 z 11 Segmenty klientów, budowanie relacji z klientem | Maciej Monkiewicz | 10-07-2024 | 08:00 | 16:00 | 08:00 |
| 6 z 11 Budowanie skutecznej oferty sprzedażowej | Maciej Monkiewicz | 11-07-2024 | 08:00 | 16:00 | 08:00 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 7 z 11 Budowanie skutecznej oferty sprzedażowej (praca własna trenera) | Maciej Monkiewicz | 11-07-2024 | 17:00 | 21:00 | 04:00 |
| 8 z 11 Przychody i koszty w modelu biznesowym | Maciej Monkiewicz | 12-07-2024 | 08:00 | 12:00 | 04:00 |
| 9 z 11 Model finansowy dla zdywersyfikowanej struktury przychodów i kosztów | Maciej Monkiewicz | 15-07-2024 | 08:00 | 16:00 | 08:00 |
| 10 z 11 Analiza modelu finansowego - porównanie z innymi modelami (praca własna trenera) | Maciej Monkiewicz | 15-07-2024 | 17:00 | 21:00 | 04:00 |
| 11 z 11 Weryfikacja modelu biznesowego przed wejściem na rynek | Maciej Monkiewicz | 16-07-2024 | 08:00 | 16:00 | 08:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|----------------------|---------------|
| Koszt usługi brutto | 30 750,00 PLN |
| Koszt usługi netto | 25 000,00 PLN |
| Koszt godziny brutto | 480,47 PLN |
| Koszt godziny netto | 390,63 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 ma 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.

Materiał w wersji elektronicznej.

Informacje dodatkowe

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

Kontakt



Marika Teszner

E-mail marika.teszner@incert.pl

Telefon (+48) 664 383 822