



UNICO SP. Z O.O.



Unico Biznes: Doradztwo biznesowe w zakresie sprzedaży w gospodarce cyfrowej – przygotowanie ścieżki zakupowej (cyfrowej) dla klientów przedsiębiorstwa z wykorzystaniem platformy MailerLite.

Numer usługi 2024/07/17/160223/2226166

📍 Luboń / stacjonarna

🏠 Doradztwo biznesowe

🕒 20 h

📅 18.09.2024 do 20.09.2024

6 765,00 PLN brutto

5 500,00 PLN netto

338,25 PLN brutto/h

275,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Doradztwo biznesowe jest skierowane do Przedsiębiorcy, który mierzy się z problemem braku umiejętności w zakresie budowania cyfrowej ścieżki klienta na produkty/usługi Przedsiębiorstwa, a tym samym pozyskania nowych klientów za pośrednictwem sieci internetowej. Właściciele mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Pracownicy działów sprzedaży i marketingu
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	17-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
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

Szczegółowy (Specific):

Przygotowanie ścieżki zakupowej (cyfrowej) dla klientów przedsiębiorstwa z wykorzystaniem platformy MailerLite. Ścieżka ta obejmuje całościowy proces zakupowy od momentu pozyskania potencjalnego klienta do finalizacji zakupu. Dodatkowo, przygotowane zostaną rekomendacje dotyczące działań, które powinien wdrożyć Przedsiębiorca.

Mierzalny (Measurable):

Cel jest mierzalny poprzez osiągnięcie wzrostu sprzedaży usług Przedsiębiorstwa w kolejnym sezonie działalności o 15% w porównaniu z poprzednim sezonem.

Osiągalny (Achievable):

Cel jest osiągalny, ponieważ opiera się na konkretnych działaniach sprzedażowych i marketingowych z wykorzystaniem platformy MailerLite. Platforma ta jest sprawdzonym narzędziem do tworzenia efektywnych kampanii marketingowych i ścieżek zakupowych.

Realistyczny (Realistic):

Cel jest realistyczny. Osiągnięcie wzrostu sprzedaży o 15%, jest ambitnym, ale osiągalnym wyzwaniem. Dzięki odpowiedniemu planowaniu i wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi cyfrowych, takich jak MailerLite, Przedsiębiorstwo może skutecznie dotrzeć do nowych klientów i zwiększyć sprzedaż.

Terminowy (Time-bound):

Osiągnięcie celu jest planowane na kolejny sezon działalności przedsiębiorstwa. Określenie tego czasu pozwala na systematyczne planowanie i realizację działań, a także monitorowanie postępów i wprowadzanie ewentualnych korekt w trakcie realizacji.

Efekt usługi

Wypracowanie i wdrożenie ścieżki zakupowej (cyfrowej) dla klientów przedsiębiorstwa z wykorzystaniem platformy MailerLite.

Wypracowana ścieżka zakupowa obejmuje wszystkie etapy procesu zakupowego, od pozyskania klienta do finalizacji zakupu, a także zawiera rekomendacje dotyczące działań marketingowych i sprzedażowych, które powinien wdrożyć Przedsiębiorca. Dodatkowo, oczekiwany efektem jest zwiększenie sprzedaży usług Przedsiębiorstwa o 15% w kolejnym sezonie działalności w porównaniu z poprzednim sezonem.

Kryteria weryfikacji efektu usługi

Implementacja ścieżki zakupowej:

- **Kryterium:** Ścieżka zakupowa została w pełni wdrożona i jest aktywnie wykorzystywana w działaniach sprzedażowych przedsiębiorstwa.

Wzrost sprzedaży:

- **Kryterium:** Sprzedaż usług Przedsiębiorstwa wzrosła o 15% w porównaniu z poprzednim sezonem działalności.

Rekomendacje działań marketingowych i sprzedażowych:

- **Kryterium:** Opracowanie i wdrożenie rekomendacji dotyczących działań marketingowych i sprzedażowych.

Efektywność kampanii MailerLite:

- **Kryterium:** Skuteczność kampanii marketingowych prowadzonych za pośrednictwem MailerLite, mierzone wskaźnikami takimi jak open rate, click-through rate, i konwersja.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Implementacja ścieżki zakupowej:

- **Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi:** Raport z wdrożenia oraz analiza funkcjonalności ścieżki zakupowej.

Wzrost sprzedaży:

- **Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi:** Analiza wyników sprzedaży przed i po wdrożeniu ścieżki zakupowej, porównanie danych sprzedażowych z sezonu 2024 z sezoenm 2025.

Rekomendacje działań marketingowych i sprzedażowych:

- **Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi:** Dokument zawierający rekomendacje działań marketingowych i sprzedażowych.

Efektywność kampanii MailerLite:

- **Metda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi:** Raporty z platformy MailerLite, posiadający wskaźniki efektywności kampanii.

Program

Dzień 1 (08:00 – 16:00)

Praca z Klientem

Omówienie metod budowania cyfrowej ścieżki klienta

- Dobór rozwiązań i narzędzi ICT odpowiednich do specyfiki rynku i przyjętego przez przedsiębiorstwo modelu biznesowego

Przerwa lunchowa (12:30 – 13:00)

Utworzenie ścieżki zakupowej dla klientów przedsiębiorstwa za pomocą platformy MailerLite

- Utworzenie strony lądowania (landing page) dedykowanej dla przedsiębiorstwa
- Stworzenie formularzy do pozyskiwania nowych kontaktów przedsiębiorstwa
- Wdrożenie mechanizmów sprzedaży cyfrowej dla przedsiębiorstwa

Dzień 2 (08:00 – 16:00)

Praca z Klientem

Utworzenie ścieżki zakupowej dla klientów przedsiębiorstwa za pomocą platformy MailerLite

- Utworzenie szablonów mejli sprzedażowych dla klientów/potencjalnych klientów przedsiębiorstwa
- Utworzenie segmentów i podział kontaktów przedsiębiorstwa na segmenty
- Wdrożenie mechanizmów prawnych, w szczególności wymagania RODO

Przerwa lunchowa (12:30 – 13:00)

- Przygotowanie kampanię mailingową do wybranej grupy subskrybentów przedsiębiorstwa
- Stworzenie mechanizmów automatyzacji wysyłki kampanii mailingowych dla przedsiębiorstwa

Dzień 3 (08:00 – 16:00)

Praca własna Doradcy

- Opracowanie i przekazanie zaleceń wdrożeniowych.

Przerwa lunchowa (12:30 – 13:00)

- Opracowanie Raportu Usługi Doradczej

-
- Usługa prowadzona jest w sposób indywidualny lub w małych grupach 2-3 osobowych
 - Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
 - Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu biznesowego jest 100% frekwencja.
 - Usługa realizowana jest w 20 godzinach zegarowych
 - Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
 - Przerwy na lunch i kawę wliczają się do godzin usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Dzień 1. Dobór rozwiązań i narzędzi ICT odpowiednich do specyfiki rynku i przyjętego przez przedsiębiorstwo modelu biznesowego	Jacek Plewa	18-09-2024	08:00	12:30	04:30
2 z 14 Dzień 1. Przerwa lunchowa	Jacek Plewa	18-09-2024	12:30	13:00	00:30
3 z 14 Dzień 1. Utworzenie strony lądowania (landing page) dedykowanej dla przedsiębiorstwa	Jacek Plewa	18-09-2024	13:00	14:00	01:00
4 z 14 Dzień 1. Stworzenie formularzy do pozyskiwania nowych kontaktów przedsiębiorstwa	Jacek Plewa	18-09-2024	14:00	15:00	01:00
5 z 14 Dzień 1. Wdrożenie mechanizmów sprzedaży cyfrowej dla przedsiębiorstwa	Jacek Plewa	18-09-2024	15:00	16:00	01:00
6 z 14 Dzień 2. Utworzenie szablonów mejli sprzedażowych dla klientów/potencjalnych klientów przedsiębiorstwa	Jacek Plewa	19-09-2024	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 14 Dzień 2. Utworzenie segmentów i podział kontaktów przedsiębiorstwa na segmenty	Jacek Plewa	19-09-2024	09:30	11:30	02:00
8 z 14 Dzień 2. Wdrożenie mechanizmów prawnych, w szczególności wymagania RODO	Jacek Plewa	19-09-2024	11:30	12:30	01:00
9 z 14 Dzień 2. Przerwa lunchowa	Jacek Plewa	19-09-2024	12:30	13:00	00:30
10 z 14 Dzień 2. Przygotowanie kampanię mailingową do wybranej grupy subskrybentów przedsiębiorstwa	Jacek Plewa	19-09-2024	13:00	14:30	01:30
11 z 14 Dzień 2. Stworzenie mechanizmów automatyzacji wysyłki kampanii mailingowych dla przedsiębiorstwa	Jacek Plewa	19-09-2024	14:30	16:00	01:30
12 z 14 Dzień 3. Opracowanie i przekazanie zaleceń wdrożeniowych.	Jacek Plewa	20-09-2024	08:00	12:30	04:30
13 z 14 Dzień 3. Przerwa lunchowa	Jacek Plewa	20-09-2024	12:30	13:00	00:30
14 z 14 Dzień 3. Opracowanie Raportu Usługi Doradczej	Jacek Plewa	20-09-2024	13:00	16:00	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	6 765,00 PLN
Koszt usługi netto	5 500,00 PLN
Koszt godziny brutto	338,25 PLN
Koszt godziny netto	275,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Plewa

Obszar specjalizacji: technologie ICT, sprzedaż i marketing online, zarządzanie projektami.

Doświadczenie w organizacji szkoleń i w danej tematyce:

Przez lata zbierał wiedzę i doświadczenie jako programista, a następnie kierownik i dyrektor sprzedaży firm z branży IT.

Od 20 lat doradza firmom, jak wykorzystać nowoczesne narzędzia informatyczne w sprzedaży. Prowadzi również szkolenia z zakresu budowy marki osobistej i rozwoju biznesu online za pomocą mediów społecznościowych i technologii ICT: transmisji na żywo, webinarów, lejków sprzedażowych, mejlingu i innych.

W ciągu minionych 5 lat przeszkolił na żywo oraz online ponad 500 osób z w/w zagadnień w trakcie konferencji i szkoleń.

Przeszkolił oraz przeprowadził szkolenia i doradztwo dla ponad 30 firm, m.in. w ramach projektu Akademia Menadżera oraz Akademia Menadżera Kompetencji Cyfrowych.

Specjalizuje się w praktycznej (warsztatowej) pracy z Klientami, co pozwala na efektywne wykorzystanie potencjału i szybsze osiągnięcie zamierzonych celów.

Cały czas poszerza swoją wiedzę, korzystając głównie z anglojęzycznych źródeł, dzięki czemu przekazuje swoim Klientom najnowsze trendy i rozwiązania w dziedzinach, w których się specjalizuje.

Od 10 lat zajmuje się także tworzeniem stron i sklepów internetowych oraz wdraża szkolenia na platformie LMS w ramach własnej firmy: <https://studiojpl.pl/>

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Lista materiałów, jakie otrzyma Przedsiębiorca podczas realizacji usługi:

- Prototypy strony lądowania
- Prototyp formularzy
- Szablony mejli sprzedażowych
- Segmentacja klientów
- Mechanizmy automatyzacji kampanii sprzedażowych

Informacje dodatkowe

Możliwość dostosowania terminu

Istnieje możliwość dostosowania terminów pod potrzeby Przedsiębiorcy (możliwe są tylko dni i godziny robocze, w blokach po 8 godzin doradztwa). Tel. (+48) 607 711 681.

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale szkoleniowe są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico Sp. z o.o. jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).

Adres

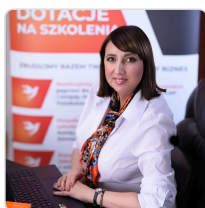
ul. Żabikowska 2F
62-030 Luboń
woj. wielkopolskie

Spotkania między Przedsiębiorcą a Doradcą oraz praca własna Doradcy: ul. Żabikowska 2F, 62-030 Luboń, woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Zaplecze multimedialne, wyposażenie studia fotograficznego i filmowego

Kontakt



Monika Lisser

E-mail m.lisser@unico-szkolenia.pl

Telefon (+48) 607 711 681