



MARSHAL
ACADEMY SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

216 ocen

Doradztwo biznesowe - wdrożenie sklepu internetowego WooCommerce

Numer usługi 2025/11/07/141460/3135662

📍 Wieliczka / stacjonarna

🏠 Doradztwo biznesowe

🕒 18 h

📅 10.01.2026 do 22.01.2026

3 985,20 PLN brutto

3 240,00 PLN netto

221,40 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Usługa jest skierowana do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, które chcą uruchomić lub rozwinąć sklep internetowy oparty na WooCommerce, profesjonalnie zaprezentować swoją ofertę w Internecie, odświeżyć wizerunek marki oraz zwiększyć efektywność sprzedaży dzięki kompleksowemu doradztwu biznesowemu i wsparciu we wdrożeniu e-commerce.

Data zakończenia rekrutacji

09-01-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

18

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel biznesowy

Celem usługi doradczej jest wsparcie przedsiębiorcy w opracowaniu i wdrożeniu nowoczesnego sklepu internetowego opartego na platformie WooCommerce, w pełni zintegrowanego z systemem płatności online, gotowego do dalszej rozbudowy i samodzielnej obsługi przez właściciela.

Doradztwo obejmuje analizę potrzeb biznesowych, zaprojektowanie struktury sklepu (do 10 produktów na start),

konfigurację płatności, opracowanie strategii prezentacji oferty oraz naukę zarządzania sklepem i aktualizacji treści.

Efektem usługi będzie uruchomienie funkcjonalnego sklepu online, który umożliwi przedsiębiorcy sprzedaż produktów w Internecie, zwiększenie zasięgu działań handlowych oraz automatyzację części procesów sprzedażowych.

Usługa doradcza skupia się na stworzeniu sklepu, który będzie:

intuicyjny i prosty w obsłudze (zarówno dla klienta, jak i administratora),

bezpieczny i dostosowany do płatności online,

zoptymalizowany pod kątem SEO i urządzeń mobilnych (RWD),

przygotowany do rozwoju – możliwość dodawania nowych produktów i funkcji.

Celem końcowym jest zbudowanie profesjonalnego, stabilnego systemu sprzedaży internetowej, który pozwoli firmie działać skutecznie w kanale online oraz zwiększyć sprzedaż o minimum 20% w ciągu trzech miesięcy od uruchomienia sklepu.

Efekt usługi

Efektem doradztwa będzie **opracowanie i wdrożenie sklepu internetowego WooCommerce** wraz z kompletną konfiguracją, integracją płatności i nauką obsługi systemu.

W ramach usługi uczestnik otrzyma:

- analizę potrzeb sprzedażowych i wybór odpowiedniego rozwiązania technicznego,
- opracowaną strukturę sklepu (kategorie, produkty, układ strony głównej),
- wdrożony sklep WooCommerce z konfiguracją do 10 produktów,
- integrację z systemem płatności (np. Przelewy24, PayU, Stripe lub inny wskazany),
- konfigurację koszyka, wysyłki i potwierdzeń zamówienia,
- wdrożenie polityki prywatności, RODO i regulaminu sklepu,
- optymalizację podstawową pod SEO (meta-tagii, opisy produktów, linkowanie),
- naukę obsługi i aktualizacji sklepu (dodawanie produktów, zmiana cen, edycja treści, realizacja zamówień),
- przekazanie instrukcji użytkownika i danych dostępowych do panelu administracyjnego.

Efektem końcowym będzie w pełni działający sklep online, gotowy do sprzedaży, który właściciel będzie mógł samodzielnie rozwijać i aktualizować.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Efektem wdrożenia będzie uporządkowanie i usprawnienie procesów sprzedażowych online, możliwość samodzielnego zarządzania sklepem oraz zwiększenie liczby zamówień i zapytań klientów.

- **Kompletność wdrożenia:**
 - Ocena, czy sklep obejmuje wszystkie elementy niezbędne do sprzedaży (produkty, koszyk, płatności, polityki, regulamin).
- **Spójność wizerunkowa:**
 - Weryfikacja, czy wygląd sklepu jest zgodny z identyfikacją wizualną marki (kolory, logo, styl komunikacji).
- **Użyteczność operacyjna:**
 - Ocena, czy uczestnik potrafi samodzielnie zarządzać produktami, zamówieniami i treściami sklepu.
- **Efektywność i rezultaty:**
 - Kontrola, czy uruchomienie sklepu przyczyniło się do zwiększenia sprzedaży lub liczby odwiedzin strony o minimum 20% w ciągu trzech miesięcy od wdrożenia.

Program

Usługa doradcza łącząca spotkania z klientem oraz pracę własną doradcy.

Merytoryczne uzasadnienie: doradca samodzielnie opracowuje, wdraża i testuje sklep online, bazując na danych i materiałach przekazanych przez klienta.

1. Wywiad doradczy – spotkanie z klientem

Cel:

Poznanie potrzeb sprzedażowych firmy, oferty, grup docelowych i oczekiwań wobec sklepu.

Zakres:

- analiza produktów i struktury asortymentu (do 10 pozycji),
- określenie sposobu sprzedaży (warianty, ceny, wysyłka),
- zebranie materiałów (zdjęcia, opisy, logo, dane kontaktowe),
- ustalenie preferencji wizualnych i kolorystycznych,
- wybór domeny i hostingu.

2. Opracowanie struktury i projektu sklepu – praca własna doradcy

Cel:

Stworzenie koncepcji układu sklepu i struktury nawigacji.

Zakres:

- projekt układu strony głównej i podstron sklepu,
- przygotowanie menu i kategorii produktów,
- opracowanie układu karty produktu i koszyka,
- zaprojektowanie sekcji blog/aktualności (jeśli dotyczy),
- propozycja graficzna layoutu (kolory, fonty, bannery).

3. Wdrożenie sklepu WooCommerce – praca własna doradcy

Cel:

Zainstalowanie i skonfigurowanie sklepu internetowego.

Zakres:

- instalacja WordPress + WooCommerce,
- konfiguracja ogólnych ustawień sklepu (waluta, podatki, wysyłka),
- dodanie do 10 produktów z opisami, zdjęciami i wariantami,
- integracja z systemem płatności online (np. Przelewy24, PayU, Stripe),
- konfiguracja potwierdzeń e-mail i koszyka,
- wdrożenie SSL i certyfikatu bezpieczeństwa.

4. Optymalizacja i testy – praca własna doradcy

Cel:

Zapewnienie poprawnego działania sklepu i zgodności z SEO.

Zakres:

- testy zakupowe i weryfikacja płatności,
- sprawdzenie działania formularzy i potwierdzeń,
- optymalizacja prędkości ładowania,
- ustawienie meta-opisów i nagłówków,
- weryfikacja responsywności (desktop, tablet, mobile).

5. Szkolenie z obsługi sklepu – spotkanie z klientem

Cel:

Przekazanie wiedzy niezbędnej do samodzielnej aktualizacji i rozwoju sklepu.

Zakres:

- omówienie panelu WooCommerce (zarządzanie produktami, zamówieniami, klientami),
- dodawanie nowych produktów i zdjęć,
- edycja opisów i cen,
- zarządzanie płatnościami i statusem zamówień,
- aktualizacja wtyczek i bezpieczeństwa.

6. Konsultacja końcowa i przekazanie sklepu

Cel:

Omówienie efektów wdrożenia, przekazanie instrukcji i danych dostępowych.

Zakres:

- prezentacja gotowego sklepu,
- podpisanie protokołu odbioru,
- przekazanie dokumentacji (login, hasło, kopia bezpieczeństwa),
- omówienie planu dalszego rozwoju i promocji sklepu.

Rezultat końcowy:

W pełni działający **sklep internetowy WooCommerce** zintegrowany z płatnościami, gotowy do sprzedaży, z przekazaną dokumentacją i przeszkoleniem użytkownika.

Podkreślić należy, że obecność i aktywne uczestnictwo Uczestnika jest nadal kluczowe – jednak głównie podczas części warsztatowej i konsultacyjnej. Natomiast druga część usługi stanowi niezbędne uzupełnienie tych działań i umożliwia opracowanie wartościowego, indywidualnie dopasowanego raportu doradczego wraz z rekomendacjami, który stanowi kluczowe narzędzie dalszego rozwoju przedsiębiorstwa.

-
- Usługa prowadzona jest w sposób indywidualny.
 - Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu biznesowego jest frekwencja, aktywne uczestnictwo w spotkaniach i wdrożenie zawartych w raporcie rekomendacji.
 - Usługa realizowana jest w wymiarze 18 godzin zegarowych (25 godziny pracy stacjonarnej z klientem, 25 godzin pracy własnej doradcy pod adresem ul. Prosta 4A, 32-005 Niepołomiceok na opracowania instrukcji, analiz i raportu z rekomendacjami).
 - Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
 - Przerwy wliczają się do godzin usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Praca z klientką	Elżbieta Jachymczak	10-01-2026	10:00	16:00	06:00
2 z 4 Praca własna doradcy	Elżbieta Jachymczak	16-01-2026	17:00	20:00	03:00
3 z 4 Praca z klientką	Elżbieta Jachymczak	17-01-2026	10:00	16:00	06:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 4 Praca własna doradcy	Elżbieta Jachymczak	22-01-2026	17:00	20:00	03:00

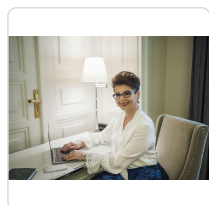
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	3 985,20 PLN
Koszt usługi netto	3 240,00 PLN
Koszt godziny brutto	221,40 PLN
Koszt godziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Elżbieta Jachymczak

Jestem Certyfikowanym Ekspertem DIMAQ Profesional (Digital Marketing Qualification) Dziennikarką ekonomiczną specjalizującą się w dziennikarstwie internetowym. Certyfikowaną mentorką biznesu - Ukończona Akademia Mentoringu SPK pod nadzorem EMCC Poland. W ostatnich 12 miesiącach zrealizowane ponad 250 godzin mentoringu z zakresu kompetencji cyfrowych w obszarach zarządzania zasobami ludzkimi, przedsiębiorstwem oraz digital marketingu. Prowadzę z sukcesem swoje działalności od ponad 20 lat. Zatrudniam, prowadzę samodzielnie kadry i księgowość. Posiadam certyfikat TAX z zakresu kadrowo-płacowego. Jestem trenerem systemów informatycznych w księgowości i kadrach. Uczę obsługi programów tj. SAP, Insert, Płatnik, CDN i inne. Mam na koncie ponad 3500 godzin szkoleniowych z zakresu sprzedaży, zarządzania firmą, komunikacji, wystąpień publicznych, marketingu i systemów informatycznych. Redaktor naczelna Business Intelligence, najszybciej rozwijającego się portalu biznesowego. Twórca metodologii Growing Tree i biznesu w nurcie wellbeing.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wnioskodawca musi posiadać laptop oraz dostęp do Internetu.

W trakcie realizacji usługi uczestnik otrzyma zestaw materiałów wspierających doradztwo biznesowe oraz ułatwiających analizę i planowanie działań rozwojowych. Wśród nich znajdują się:

- karty pracy wykorzystywane podczas doradztwa,
- szablony rekomendacji i planu działań rozwojowych,
- wzór dokumentu końcowego,
- wykaz potencjalnych obszarów rozwoju i dalszego wsparcia doradczego/szkoleniowego.

Materiały te będą wykorzystywane podczas poszczególnych modułów usługi i pozostaną do dalszego wykorzystania przez uczestnika po zakończeniu usługi doradczej.

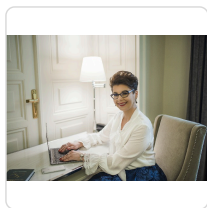
Adres

Wieliczka

Wieliczka

woj. małopolskie

Kontakt



Elżbieta Jachymczak

E-mail elzbieta@jachymczak.pl

Telefon (+48) 793 144 371