



Maritime Consulting
Poland Dariusz
Kowalski

★★★★★ 4,8 / 5
1 615 ocen

Doradztwo strategiczno-marketingowe w zakresie modelu biznesu i oferty rynkowej przedsiębiorstwa.

Numer usługi 2026/01/08/21381/3243879

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

🏠 Doradztwo biznesowe

🕒 28 h

📅 31.01.2026 do 09.02.2026

15 000,00 PLN brutto

12 195,12 PLN netto

535,71 PLN brutto/h

435,54 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową usługi są przedsiębiorcy sektora MŚP , w szczególności właściciele, kadra zarządzająca oraz osoby decyzyjne w przedsiębiorstwach.
Data zakończenia rekrutacji	30-01-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	28
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 biznesowym realizacji usługi doradztwa biznesowego jest zwiększenie efektywności rynkowej przedsiębiorstwa poprzez wdrożenie wspólnie uzgodnionych rekomendacji w zakresie modelu biznesowego, oferty rynkowej oraz działań promocyjnych, co w okresie do 12 miesięcy od zakończenia realizacji usługi pozwoli na:

zwiększenie liczby aktywnych klientów przedsiębiorstwa o co najmniej 4% w stosunku do stanu wyjściowego określonego na dzień rozpoczęcia usługi,

zwiększenie przychodów ze sprzedaży o co najmniej 8% w porównaniu do przychodów osiągniętych w analogicznym okresie poprzedzającym realizację usługi.

Cel został:

sprecyzowany poprzez jednoznaczne określenie obszaru zmiany (klienci, przychody),

mierzalny dzięki zastosowaniu wskaźników procentowych,

uzgodniony z przedsiębiorcą na etapie realizacji usługi i zaakceptowany przez wszystkie strony uczestniczące w przedsięwzięciu,

realistyczny, przy jednoczesnym charakterze rozwojowym i pro jakościowym,

określony w czasie poprzez wskazanie horyzontu osiągnięcia celu.

Efekt usługi

Efektem realizacji usługi doradztwa biznesowego będzie **opracowanie i przekazanie przedsiębiorcy kompleksowego, spójnego zestawu rozwiązań rozwojowych**, dostosowanych do specyfiki działalności przedsiębiorstwa, obejmujących:

- zmodyfikowany i usprawniony **model biznesowy przedsiębiorstwa**,
- rekomendowany kierunek **rozwoju i optymalizacji oferty rynkowej**,
- zaplanowane i uporządkowane **działania promocyjne i marketingowe**.

Wypracowane rozwiązania będą stanowiły **podstawę do wdrożenia zmian organizacyjnych, rynkowych i marketingowych** w przedsiębiorstwie.

Kryteria weryfikacji osiągnięcia efektu usługi

Osiągnięcie efektu usługi zostanie potwierdzone poprzez:

1. **Sporządzenie raportu końcowego** z realizacji usługi doradczej, zawierającego:
 - opis przeprowadzonych analiz potencjału przedsiębiorstwa oraz jego otoczenia,
 - szczegółowy opis zaproponowanych rozwiązań w zakresie modelu biznesowego, oferty rynkowej oraz działań promocyjnych.
2. **Zgodność opracowanych rozwiązań z zakresem usługi**, tj.:
 - uwzględnienie w rekomendacjach elementów modelu biznesowego,
 - wykorzystanie instrumentów marketingu-mix przy projektowaniu oferty rynkowej,
 - wykorzystanie instrumentów promotion-mix przy planowaniu działań promocyjnych.
3. **Akceptacja wypracowanych rozwiązań przez przedsiębiorcę**, potwierdzona:
 - protokołem odbioru usługi lub
 - podpisanym oświadczeniem o przyjęciu rezultatów usługi.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Potwierdzeniem osiągnięcia efektu usługi będzie **kompleksowe udokumentowanie wszystkich działań zrealizowanych w trakcie świadczenia usługi doradztwa biznesowego** oraz **opracowanie i przekazanie przedsiębiorcy końcowego dokumentu** w postaci raportu doradczego (lub strategii / diagnozy – w zależności od charakteru usługi).

Dokument końcowy będzie zawierał w szczególności:

- opis przebiegu realizacji usługi doradczej, w tym zastosowanych metod i narzędzi analitycznych,
- wyniki przeprowadzonych analiz potencjału przedsiębiorstwa oraz jego otoczenia rynkowego,
- opis wypracowanych rozwiązań w zakresie modelu biznesowego, oferty rynkowej oraz działań promocyjnych,
- **rekomendacje wdrożeniowe**, w tym zalecenia oraz wytyczne dotyczące dalszych kroków, które przedsiębiorca powinien podjąć po zakończeniu usługi doradczej,
- wskazanie możliwych kierunków dalszego rozwoju przedsiębiorstwa.

Osiągnięcie efektu usługi zostanie dodatkowo potwierdzone poprzez **akceptację dokumentu końcowego przez przedsiębiorcę**, potwierdzoną protokołem odbioru lub podpisanym oświadczeniem.

Program

1.Wprowadzenie do usługi i diagnoza wstępna przedsiębiorstwa

Omówienie celów, zakresu usługi oraz wywiad z przedsiębiorcą.

2.Analiza potencjału przedsiębiorstwa

Ocena zasobów, kompetencji, procesów oraz dotychczasowych działań.

3.Analiza otoczenia rynkowego i konkurencyjnego

Analiza rynku, konkurencji oraz uwarunkowań makrootoczenia.

4.Opracowanie rozwiązań w zakresie modelu biznesowego

Projektowanie i doskonalenie modelu biznesowego przedsiębiorstwa.

5.Rozwój oferty rynkowej i działań promocyjnych

Opracowanie rekomendacji dotyczących oferty rynkowej i promocji.

6.Podsumowanie i dokumentacja efektów usługi

Opracowanie raportu końcowego oraz omówienie rezultatów.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 9 Wprowadzenie do usługi doradczej, wywiady z przedsiębiorcą, diagnoza organizacji i otoczenia (Etap I i II)	ALICJA ABDULLA	31-01-2026	09:00	17:00	08:00	Tak
2 z 9 Analiza potencjału przedsiębiorstwa i otoczenia (część I)	ALICJA ABDULLA	02-02-2026	10:00	12:00	02:00	Nie
3 z 9 Analiza potencjału przedsiębiorstwa i otoczenia (część II)	ALICJA ABDULLA	03-02-2026	09:00	12:00	03:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
4 z 9 Opracowanie propozycji kształtowania oferty rynkowej i działań promocyjnych	ALICJA ABDULLA	04-02-2026	09:00	12:00	03:00	Nie
5 z 9 Opracowanie propozycji rozwijania modelu biznesowego i działań promocyjnych	ALICJA ABDULLA	05-02-2026	09:00	12:00	03:00	Nie
6 z 9 Analiza SWOT, identyfikacja niewykorzystanego potencjału i wstępny dobór rekomendacji	ALICJA ABDULLA	06-02-2026	09:00	12:00	03:00	Nie
7 z 9 Opracowanie ostatecznych propozycji w zakresie oferty rynkowej	ALICJA ABDULLA	07-02-2026	09:00	11:00	02:00	Nie
8 z 9 Opracowanie ostatecznych propozycji w zakresie działań promocyjnych	ALICJA ABDULLA	08-02-2026	09:00	11:00	02:00	Nie
9 z 9 Opracowanie ostatecznych propozycji w zakresie modelu biznesowego i dobór kluczowych rekomendacji	ALICJA ABDULLA	09-02-2026	09:00	11:00	02:00	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	15 000,00 PLN
Koszt usługi netto	12 195,12 PLN
Koszt godziny brutto	535,71 PLN
Koszt godziny netto	435,54 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ALICJA ABDULLA

- Pomorski Uniwersytet Medyczny (PUM) – pięcioletnie studia jednolite magisterskie
- 2-letnia terapia w nurcie poznawczo-behawioralnym (CBT) – rozwój samoświadomości, praca nad przekonaniami i emocjami •
- Roczny program coachingowo-mentoringowy u Mai Ori – intensywny proces rozwojowy obejmujący pogłębianie świadomości, rozwój kompetencji komunikacyjnych oraz pracę z wewnętrznym potencjałem
- 5-tygodniowy kurs rozwojowy u Oskara Wątorka – praktyczne narzędzia do pracy z przekonaniami, emocjami i rozwoju osobistego

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe i prezentacje – zestaw dokumentów w formie elektronicznej lub drukowanej, przedstawiających metodykę doradztwa biznesowego, narzędzia analizy przedsiębiorstwa, modelu biznesowego, marketingu-mix oraz promotion-mix.

Formularze i szablony do diagnozy przedsiębiorstwa – umożliwiające samodzielne lub wspólne z trenerem zbieranie informacji o organizacji, ofercie rynkowej, procesach i działaniach promocyjnych.

Raporty i analizy w trakcie trwania usługi – dokumenty przygotowane przez trenera na podstawie przeprowadzonych analiz, zawierające m.in. ocenę potencjału przedsiębiorstwa, analizę SWOT, ocenę otoczenia rynkowego oraz rekomendacje rozwojowe.

Propozycje rozwiązań i rekomendacje wdrożeniowe – gotowe do wykorzystania w praktyce wskazówki dotyczące kształtowania modelu biznesowego, rozwoju oferty rynkowej i działań promocyjnych, w tym zalecenia dotyczące kolejnych kroków, które przedsiębiorca powinien podjąć po zakończeniu usługi.

Materiały dodatkowe – literatura, artykuły branżowe, przykłady dobrych praktyk oraz narzędzia wspierające proces wdrażania zmian w przedsiębiorstwie.

Warunki techniczne

W usłudze doradczej online będzie brała udział min. 1 **osoba**.

Forma wsparcia po zakończeniu usługi: możliwość dodatkowych konsultacji w formie **mailowej, telefonicznej lub wideokonferencji**, w celu wyjaśnienia wątpliwości lub wsparcia przy wdrażaniu rekomendacji.

W trakcie 6–7-godzinnego dnia zdalnego przewidziano **dwie 15-minutowe przerwy**, a w trakcie 8-godzinnego dnia – **trzy 15-minutowe przerwy**. Terminy przerw będą **uzgadniane indywidualnie z uczestnikami** i nie są wyszczególnione w harmonogramie usługi.

Po zakończeniu usługi uczestnicy wypełnią **ankietę oceniającą doradztwo** – jest to element obligatoryjny, umożliwiający ocenę jakości i przydatności realizowanej usługi.

W ramach usługi zdalnej uczestnicy otrzymają wszystkie materiały w formie elektronicznej, w tym: prezentacje, raporty z analiz, propozycje rozwiązań rozwojowych oraz zalecenia wdrożeniowe.

Adres

ul. Koszalińska 60
75-900 Koszalin
woj. zachodniopomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Dariusz Kowalski

E-mail d.kowalski@doszkolimy.pl

Telefon (+48) 603 101 595