



SYNERGIST  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ  
★★★★★ 4,6 / 5  
9 ocen

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

Numer usługi 2026/01/08/170636/3245972

10 618,89 PLN brutto  
8 633,24 PLN netto  
379,25 PLN brutto/h  
308,33 PLN netto/h

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

🏠 Doradztwo biznesowe

🕒 28 h

📅 30.01.2026 do 09.02.2026

## 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

29-01-2026

### 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 projakościowym, określony w czasie poprzez wskazanie horyzontu osiągnięcia celu.

## Efekt usługi

Efektom 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.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

| Przedmiot /<br>temat zajęć                                                                                                  | Prowadzący        | Data realizacji<br>zajęć | Godzina<br>rozpoczęcia | Godzina<br>zakończenia | Liczba godzin | Forma<br>stacjonarna |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------|------------------------|------------------------|---------------|----------------------|
| <div>1 z 9</div> Wprowadzenie do usługi doradczej, wywiady z przedsiębiorcą, diagnoza organizacji i otoczenia (Etap I i II) | ALICJA<br>ABDULLA | 30-01-2026               | 09:00                  | 17:00                  | 08:00         | Tak                  |
| <div>2 z 9</div> Analiza potencjału przedsiębiorstwa i otoczenia (część I)                                                  | ALICJA<br>ABDULLA | 02-02-2026               | 10:00                  | 12:00                  | 02:00         | Nie                  |
| <div>3 z 9</div> Analiza potencjału przedsiębiorstwa i otoczenia (część II)                                                 | ALICJA<br>ABDULLA | 03-02-2026               | 09:00                  | 12:00                  | 03:00         | Nie                  |
| <div>4 z 9</div> Opracowanie propozycji kształtowania oferty rynkowej i działań promocyjnych                                | ALICJA<br>ABDULLA | 04-02-2026               | 09:00                  | 12:00                  | 03:00         | Nie                  |
| <div>5 z 9</div> Opracowanie propozycji rozwijania modelu biznesowego i działań promocyjnych                                | ALICJA<br>ABDULLA | 05-02-2026               | 09:00                  | 12:00                  | 03:00         | Nie                  |

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

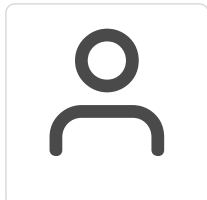
## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny          | Cena          |
|----------------------|---------------|
| Koszt usługi brutto  | 10 618,89 PLN |
| Koszt usługi netto   | 8 633,24 PLN  |
| Koszt godziny brutto | 379,25 PLN    |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### ALICJA ABDULLA

Trenerka mentalna z 3-letnim doświadczeniem w prowadzeniu usług rozwojowych dla osób dorosłych. Realizacja warsztatów rozwojowych oraz indywidualnych sesji coachingowych wspierających rozwój odporności psychicznej, umiejętności radzenia sobie ze stresem, koncentracji oraz efektywności osobistej w środowisku pracy. Doświadczenie obejmuje pracę z osobami pracującymi w środowisku biurowym, w formule stacjonarnej i online, z wykorzystaniem narzędzi coachingowych oraz elementów psychologii pracy. Współpracuję również bezpośrednio z właścicielami firm, wspierając je w procesach decyzyjnych dotyczących rozwoju przedsiębiorstwa. Realizuję indywidualne projekty doradcze obejmujące analizę sytuacji firmy, identyfikację barier wzrostu, wyznaczanie kierunków strategicznych oraz opracowanie rekomendacji rozwojowych. Posiadam praktyczne doświadczenie w pracy z biznesem oraz w doradztwie strategicznym na poziomie właścicielskim.

## 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. 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

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

### Informacje dodatkowe

Wszystkie spotkania odbywają się na platformie Microsoft Teams.

Wykaz linków do dołączenia, identyfikatorów i kodów dostępowych znajduje się w załączonym pliku poniżej

# 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

Koszalin 60  
75-900 Koszalin  
woj. zachodniopomorskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**Ewa Palarczyk**

**E-mail** szkolenia@synergist.eu.com

**Telefon** (+48) 519 774 624