



## Doradztwo biznesowe Business Model Canvas

Numer usługi 2026/02/13/139592/3333195

5 166,00 PLN brutto  
4 200,00 PLN netto  
322,88 PLN brutto/h  
262,50 PLN netto/h

OPEN GLOBAL  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ

📍 Warszawa / stacjonarna

📞 Doradztwo biznesowe

★★★★★ 4,9 / 5

🕒 16 h

4 oceny

📅 05.05.2026 do 06.05.2026

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

**Grupa docelowa usługi**

Usługa doradcza jest skierowana do przedsiębiorców chcących zwiększyć swoje kompetencje w zakresie planowania i strategii, określania aktualnego modelu przedsiębiorstwa i przekształcania modelu w odpowiedni dla osiągnięcia wyznaczonych celów.

**Data zakończenia rekrutacji**

04-05-2026

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**Liczba godzin usługi**

16

**Podstawa uzyskania wpisu do BUR**

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel biznesowy

Celem jest opracowanie modelu Business Model Canvas i strategii marketingowej, umożliwiających wdrożenie min. 3 rekomendacji w ciągu 90 dni od usługi. Efektem będzie poprawa sytuacji finansowej poprzez pozyskanie nowych klientów oraz redukcję kosztów operacyjnych. Cel jest mierzalny wskaźnikiem wzrostu przychodów o 5% w kwartale po doradztwie. Wypracowane rozwiązania stanowią fundament do osiągnięcia długofalowej rentowności i stabilnej pozycji rynkowej firmy.

### Efekt usługi

Identyfikacja obszarów, w których można poprawić efektywność operacyjną, zidentyfikować bariery, które należy przezwyciężyć, oraz optymalizować strukturę kosztów i przychodów. Nabycie pogłębionej wiedzy z zakresu modelowania biznesowego oraz zrozumienie mechanizmów tworzenia i dostarczania wartości na rynku. Przygotowanie do opracowania strategii zarządzania ryzykiem oraz zdywersyfikowania źródeł przychodów.

Kryteria weryfikacji:

- Poprawna identyfikacja i opisanie wszystkich elementów modelu biznesowego własnej firmy w arkuszu roboczym.
- Wykazanie zrozumienia powiązań między strukturą kosztów a kluczowymi zasobami i działaniami firmy.
- Zrozumienie różnic między różnymi segmentami klientów i przypisanie im specyficznych propozycji wartości.
- Samodzielne sformułowanie zaleceń operacyjnych do wdrożenia w terminie 90 dni.

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Raport z działań podjętych w trakcie realizacji usługi doradztwa biznesowego wraz z opisem strategii marketingowej firmy, analizą biznesową oraz zaleceniami na temat działań, które może podjąć firma.

# Program

Z usługi skorzystają zarówno przedsiębiorcy, którzy chcą zwiększyć swoją świadomość biznesową i operacyjną, startupy planujące wejść na rynek, jak i przedsiębiorcy, którzy widzą, że firma utknęła w miejscu.

Praca nad Business Model Canvas to nie jest jednorazowe ćwiczenie, ale fundament pod planowanie działania firmy i przyszłe modyfikacje.

Podczas usługi realizowany jest plan pracy oparty na Business Model Canvas:

Segmenty klientów:

- Zidentyfikuj grupy docelowe, na które skierowane są twoje produkty lub usługi.
- Określ ich potrzeby, preferencje i charakterystyczne cechy.

Propozycja wartości:

- Określ, jaką wartość dostarczasz swoim klientom i w czym jesteś wyjątkowy na rynku.
- Wymień kluczowe korzyści, jakie klienci otrzymują dzięki twoim produktom lub usługom.

Kanały dystrybucji:

- Przedstaw, w jaki sposób dotrzesz do swoich klientów.
- Określ główne kanały sprzedaży, takie jak sklep internetowy, platformy e-commerce, sprzedaż detaliczna itp.

Relacje z klientami:

- Opisz rodzaje relacji, jakie chcesz budować z klientami (np. obsługa klienta, wsparcie techniczne, personalizacja).
- Określ, jak będziesz utrzymywać i rozwijać te relacje.

Źródła przychodów:

- Określ, jakie są twoje główne źródła przychodów.
- Wymień rodzaje opłat, jakie pobierasz od klientów za swoje produkty lub usługi.

Kluczowe zasoby:

- Wymień zasoby niezbędne do prowadzenia działalności (np. infrastruktura, technologia, kadra).
- Określ, jakie kluczowe zasoby przynoszą przewagę konkurencyjną twojej firmie.

Kluczowe działania:

- Wymień kluczowe działania, które muszą zostać podjęte, aby firma działała sprawnie.
- Skoncentruj się na kluczowych procesach, które wpływają na tworzenie wartości dla klienta.

Kluczowe partnerstwa:

- Określ, jakie partnerstwa strategiczne mogą pomóc ci w realizacji celów biznesowych.
- Zidentyfikuj kluczowych partnerów, z którymi możesz współpracować.

Struktura kosztów:

- Przeanalizuj swoje koszty operacyjne i inwestycyjne.
- Wymień główne składowe kosztów, takie jak koszty produkcji, zatrudnienia, marketingu, technologii.

Usługa doradcza jest prowadzona w formie sesji stacjonarnej w ciągu 16 godzin zegarowych (2 dni).

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Segmenty klientów	Małgorzata Jochaniak	05-05-2026	09:00	11:30	02:30
2 z 14 Przerwa	Małgorzata Jochaniak	05-05-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 14 Propozycja wartości	Małgorzata Jochaniak	05-05-2026	11:45	13:15	01:30
4 z 14 Przerwa	Małgorzata Jochaniak	05-05-2026	13:15	13:45	00:30
5 z 14 Kanały dystrybucji	Małgorzata Jochaniak	05-05-2026	13:45	15:15	01:30
6 z 14 Relacje z klientami	Małgorzata Jochaniak	05-05-2026	15:15	17:00	01:45
7 z 14 Źródła przychodów	Małgorzata Jochaniak	06-05-2026	09:00	10:15	01:15
8 z 14 Przerwa	Małgorzata Jochaniak	06-05-2026	10:15	10:30	00:15
9 z 14 Kluczowe zasoby	Małgorzata Jochaniak	06-05-2026	10:30	11:45	01:15
10 z 14 Kluczowe działania:	Małgorzata Jochaniak	06-05-2026	11:45	13:15	01:30
11 z 14 Przerwa	Małgorzata Jochaniak	06-05-2026	13:15	13:45	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>12 z 14</b> Kluczowe partnerstwa	Małgorzata Jochaniak	06-05-2026	13:45	15:00	01:15
<b>13 z 14</b> Struktura kosztów	Małgorzata Jochaniak	06-05-2026	15:00	16:30	01:30
<b>14 z 14</b> Podsumowanie	Małgorzata Jochaniak	06-05-2026	16:30	17:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	5 166,00 PLN
Koszt usługi netto	4 200,00 PLN
Koszt godziny brutto	322,88 PLN
Koszt godziny netto	262,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Małgorzata Jochaniak

Prezes zarządu Open Global i ekspert w zakresie pracy z zarządem, twórca marek, Project Manager dużych wydarzeń, certyfikowany praktyk i master NLP, akredytowany specjalista od przeprowadzania badań psychometrycznych Facet5, specjalista od budowania efektywnych zespołów, coach i trener kompetencji miękkich.

Praktyczne doświadczenie w zarządzaniu:

Prezes Zarządu Open Global Sp. z o.o. od 2015 r oraz właściciel marki Halo Opiekun Gsm <https://opiekungsm.pl/> - zarządzanie modelem sprzedaży i obsługi Klienta w zakresie optymalizacji kosztów telefonii komórkowej. Event Menadżer „Podróży Bohatera” Mariusza Szuby, „Mistrzostwa Polski w gotowaniu dziczyzny”, zarządzanie setkami wolontariuszy oraz zespołami przydzielonymi do projektów, Sales Director marki MS Team Mariusz Szuba, Dealer Autoryzowanego Centrum Biznesowego sieci T-Mobile.

Od 2015 r. prowadzi szkolenia dla liderów i managerów oraz szkolenia dotyczące kompetencji

zawodowych i osobistych, w tym szkolenia rozwijające możliwości w zarządzaniu zespołem i organizacją.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały do pracy podczas sesji.

## Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

## Kontakt



**MAŁGORZATA JOCHANIAK**

**E-mail** [szkolenia@openglobal.pl](mailto:szkolenia@openglobal.pl)

**Telefon** (+48) 600 981 800