



Fundacja Edumocni

★★★★★ 4,9 / 5

2 398 ocen

Doradztwo z zakresu strategii marketingowej

Numer usługi 2026/03/03/38738/3376856

📍 Tarnów / stacjonarna

🏢 Doradztwo biznesowe

🕒 30 h

📅 16.03.2026 do 30.04.2026

6 642,00 PLN brutto

5 400,00 PLN netto

221,40 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: Właścicieli firm Kadry zarządzającej Pracowników działu marketingowego Pracowników działu sprzedażowego
Data zakończenia rekrutacji	12-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel biznesowy

Celem biznesowym realizacji usługi doradztwa jest zbudowanie trwałej przewagi konkurencyjnej, poprzez opracowanie i wdrożenie kompleksowej strategii marketingowej, która zredefiniuje pozycjonowanie marki na rynku i wskaże najbardziej rentowne kanały dotarcia do klienta. Proces ten zostanie zrealizowany poprzez gruntowną analizę i modyfikację kluczowych filarów biznesowych: modelu operacyjnego, struktury oferty produktowo-usługowej oraz strategii komunikacji rynkowej. Rekomendacje dla strategii będą stanowiły wyniki wspólnie uzgodnionych rozwiązań, co gwarantuje ich wysoką adaptowalność do specyfiki danej firmy.

Dzięki wdrożeniu wypracowanych rozwiązań, w ciągu 12 miesięcy od zakończenia współpracy, przedsiębiorstwo

osiągnięciem wymierne zyski:

- pozyskanie co najmniej 4% nowych, aktywnych odbiorców.
- wzrost przychodów ze sprzedaży o co najmniej 8% w skali roku.

Efekt usługi

Efektom realizacji usługi jest nabycie przez przedsiębiorstwo konkretnych rozwiązań strategicznych oraz kompetencji w zakresie optymalizacji modelu biznesowego i oferty rynkowej, obejmujących:

- zwalidowany model biznesowy dostosowany do aktualnych warunków rynkowych.
- zaktualizowaną ofertą rynkową, która precyzyjnie odpowiada na potrzeby grup docelowych.
- wdrożeniowy plan komunikacji marketingowej, spójny z nową strategią produktową.
- umiejętność samodzielnego monitorowania kluczowych wskaźników efektywności (KPI) związanych z przychodami i retencją klientów.

Wypracowane w trakcie trwania usługi doradztwa wyniki i rozwiązania, posłużą jako fundament do wprowadzenia zmian w strukturze, strategii rynkowej i działaniach marketingowych firmy.

Weryfikacja skuteczności zrealizowanej usługi doradczej zostanie przeprowadzona na podstawie:

1. Dokumentacji analityczno - przygotowanie raportu końcowego - dokumentu obejmującego diagnozę przedsiębiorstwa oraz kompleksowe propozycje zmian w modelu biznesowym, strukturze oferty, oraz planowanych działaniach marketingowych i promocyjnych.
2. Spójności merytorycznej rozwiązań - potwierdzenie, że rekomendacje systemowo wykorzystują narzędzia *marketing-mix* oraz *promotion-mix* do optymalizacji oferty i zwiększenia efektywności działań promocyjnych.
3. Formalnego zatwierdzenia wyników - przyjęcie przez Zleceniodawcę wypracowanych koncepcji, udokumentowane protokołem zdawczo-odbiorczym lub pisemnym oświadczeniem o akceptacji rezultatów jako dowód gotowości przedsiębiorstwa do implementacji rozwiązań.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Osiągnięcie założonych efektów doradztwa zostanie potwierdzone poprzez pełną dokumentacją procesu oraz przekazanie Raportu Doradczego / Strategii Rozwoju, stanowiącego finalny rezultat prac. Dokument ten zawiera w swojej strukturze:

- Diagnoza stanu obecnego (potencjał i otoczenie), analiza zasobów, mocnych i słabych stron firmy oraz ocenę pozycji rynkowej produktów/usług.
- Zwalidowany model biznesowy wraz z propozycjami korekt strategicznych.
- Zestawienie działań marketingowo-sprzedażowych wspierających cele wzrostowe (4% klientów / 8% przychodów).
- Mapę drogową wdrożenia (priorytety i terminy).

Ostatecznym potwierdzeniem jest pisemne oświadczenie przedsiębiorcy o przyjęciu rezultatów usługi oraz przekazanie dodatkowych załączników merytorycznych wypracowanych w trakcie doradztwa.

Program

1. Wprowadzenie i analiza sytuacji - zdefiniowanie kluczowych wyzwań biznesowych, wspólne ustalenie mierzalnych celów doradztwa
2. Weryfikacja wewnętrznych zasobów i sprawności operacyjnej - analiza potencjału firmy, kompetencji zespołu, efektywność dotychczasowych procesów sprzedażowych, identyfikacja mocnych stron i barier rozwojowych
3. Mapowanie rynku oraz analiza konkurencji - badanie trendów rynkowych, analiza strategii stosowanych przez konkurencję oraz ocena czynników zewnętrznych (ekonomicznych i technologicznych) wpływających na branżę.
4. Optymalizacja i projektowanie architektury modelu biznesowego - praca nad strukturą generowania wartości, weryfikacja sposobu, w jaki firma zarabia, dostarcza produkty i buduje relacje z klientami.
5. Strategia produktowa i kreowanie nowoczesnej komunikacji - Projektowanie zmian w ofercie (produkty/usługi) oraz budowa planu dotarcia do odbiorców, wybór skutecznych kanałów promocji i narzędzi wspierających sprzedaż, dostosowanie oferty do potrzeb rynku.
6. Ewaluacja, raportowanie i plan wdrożeniowy - opracowanie raportu końcowego, prezentacja rekomendacji oraz ustalenie priorytetów wdrożeniowych po zakończeniu usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Inicjacja i audyt zerowy: wprowadzenie do usługi, wywiad pogłębiony, określenie wizji rozwoju, zdefiniowanie głównych problemów, oraz ustalenie celów doradztwa	Konrad Ogar	16-03-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 16 Diagnoza zasobów i kompetencji: Przegląd „stanu posiadania” (zespół, narzędzia IT, budżety). Analiza dotychczasowych lejków sprzedażowych i skuteczności procesów wewnętrznych. (Cz.I)	Konrad Ogar	16-03-2026	11:15	13:15	02:00
3 z 16 Diagnoza zasobów i kompetencji: Przegląd „stanu posiadania” (zespół, narzędzia IT, budżety). Analiza dotychczasowych lejków sprzedażowych i skuteczności procesów wewnętrznych. (Cz.II)	Konrad Ogar	16-03-2026	13:30	15:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 16 Analiza potencjału: Warsztat identyfikujący wewnętrzne mocne strony oraz bariery hamujące wzrost. Przełożenie wniosków na priorytety strategiczne.	Konrad Ogar	19-03-2026	09:00	11:00	02:00
5 z 16 Otoczenie rynkowe i trendy: Analiza makrootoczenia (technologia, prawo, ekonomia). Identyfikacja kluczowych trendów w branży Klienta, które mogą wpłynąć na popyt w nadchodzących latach. (Cz.I)	Konrad Ogar	19-03-2026	11:15	13:15	02:00
6 z 16 Otoczenie rynkowe i trendy: Analiza makrootoczenia (technologia, prawo, ekonomia). Identyfikacja kluczowych trendów w branży Klienta, które mogą wpłynąć na popyt w nadchodzących latach. (Cz.II)	Konrad Ogar	24-03-2026	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 16 Modelowanie biznesowe: Weryfikacja kluczowych partnerów, działań i struktury kosztów w relacji do generowanych przychodów.	Konrad Ogar	24-03-2026	11:15	13:15	02:00
8 z 16 Modelowanie biznesowe: Projektowanie unikalnej propozycji wartości (UVP) oraz segmentacja klientów. Definiowanie person zakupowych (idealnych odbiorców). (Cz.I)	Konrad Ogar	31-03-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 16 Modelowanie biznesowe: Projektowanie unikalnej propozycji wartości (UVP) oraz segmentacja klientów. Definiowanie person zakupowych (idealnych odbiorców). (Cz.II)	Konrad Ogar	31-03-2026	11:15	13:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 16 Strategia oferty i produktu: Optymalizacja portfela usług/produktów. Dostosowanie oferty do realnych potrzeb rynku zdiagnozowanych we wcześniejszych etapach. (Cz.I)	Konrad Ogar	08-04-2026	09:00	11:00	02:00
11 z 16 Strategia oferty i produktu: Optymalizacja portfela usług/produktów. Dostosowanie oferty do realnych potrzeb rynku zdiagnozowanych we wcześniejszych etapach. (Cz.II)	Konrad Ogar	08-04-2026	11:15	13:15	02:00
12 z 16 Plan komunikacji i promocji: Wybór kanałów dotarcia (Social Media, Google Ads, SEO, Cold Mailing). Dobór narzędzi automatyzujących marketing i wspierających sprzedaż (CRM). (Cz.I)	Konrad Ogar	09-04-2026	09:00	11:00	02:00
13 z 16 Plan komunikacji i promocji: Wybór kanałów dotarcia (Social Media, Google Ads, SEO, Cold Mailing). Dobór narzędzi automatyzujących marketing i wspierających sprzedaż (CRM). (Cz.II)	Konrad Ogar	09-04-2026	11:15	13:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 16 Podsumowanie i wdrożenie: Prezentacja raportu końcowego. Ustalenie harmonogramu prac (Roadmapa) na kolejne 6 miesięcy oraz określenie mierników sukcesu (KPI) dla wdrożonych zmian.(Cz.I)	Konrad Ogar	29-04-2026	09:00	11:00	02:00
15 z 16 Podsumowanie i wdrożenie: Prezentacja raportu końcowego. Ustalenie harmonogramu prac (Roadmapa) na kolejne 6 miesięcy oraz określenie mierników sukcesu (KPI) dla wdrożonych zmian.(Cz.II)	Konrad Ogar	29-04-2026	11:15	12:45	01:30
16 z 16 Doradztwo z zakresu strategii marketingowej - walidacja	Radosław Jaźwiec	29-04-2026	13:00	13:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	6 642,00 PLN
Koszt usługi netto	5 400,00 PLN

Koszt godziny brutto

221,40 PLN

Koszt godziny netto

180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Konrad Ogar

Od 2010 właściciel agencji reklamowej WEBimpuls. Założyciel i członek zarządu w 3 spółkach. Członek zarządu stowarzyszenia Wspierania przedsiębiorczości Łoża Biznesu. Od 2006 roku wdraża i rozwija systemy CRM a od 2010 samodzielnie je projektuje i programuje. Jako agencja interaktywna wspierał i wspiera wiele startupów w pierwszych etapach rozwoju. Brał udział w przygotowywaniu wielu biznes planów i pozyskiwaniu środków unijnych na start firmy. Obecnie rozwija i kieruje zespołem programistów oraz zespołem marketingowym zajmującym się sprzedażą w Internecie (e-commerce). Od 2015 roku prowadzi szkolenia i kursy dla właścicieli firm i startupów z marketingu internetowego.



2 z 2

Radosław Jaźwiec

Trener, certyfikowany doradca biznesowy, specjalista ds. zarządzania projektami. Właściciel firmy doradczej Eurokonsultant od 2008 roku oraz Prezes Fundacji Edumocni. Posiada wieloletnie doświadczenie we współpracy z biznesem w zakresie analizy funkcjonowania organizacji, badania potrzeb kadry zarządzającej i pracowników, przygotowania i realizacji projektów, a także w realizacji dofinansowanych projektów w zakresie przedsiębiorczości, ekonomii społecznej i aktywizacji zawodowej. Ukończył studia politologiczne na Uniwersytecie Opolskim, studia podyplomowe Mini MBA na Uniwersytecie Łódzkim oraz z zarządzania projektami na Akademii Ekonomicznej w Katowicach. Certyfikowany trener Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz certyfikowany doradca biznesowy i doradca ds. szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiał szkoleniowe: Opracowania w formacie cyfrowym lub papierowym, obejmujący autorskie prezentacje oraz opisy metod badawczych. Materiały te szczegółowo wyjaśniają procesy analizy biznesowej, optymalizacji modeli operacyjnych oraz nowoczesne techniki z obszaru Marketing-Mix i Promotion-Mix.

Pakiet dedykowanych formularzy i szablonów roboczych do systematycznego gromadzenia danych o kondycji firmy, audytowania aktualnej oferty rynkowej oraz mapowania procesów sprzedażowych i promocyjnych – zarówno podczas sesji z doradcą, jak i w ramach późniejszej samodzielnej pracy.

Dokumentacja generowana sukcesywnie w trakcie trwania usługi - merytoryczne podsumowania poszczególnych etapów, w tym m.in. pogłębioną analizę SWOT, obiektywną ocenę potencjału wewnętrznego firmy oraz audyt trendów rynkowych wraz z wnioskami strategicznymi.

Katalog gotowych rozwiązań i ścieżka wdrożeniowa - zbiór konkretnych, praktycznych wytycznych dotyczących przebudowy modelu biznesowego oraz ewolucji oferty produktowej. Uczestnik otrzymuje precyzyjną „mapę drogową” (Next Steps), która wskazuje priorytetowe działania do podjęcia bezpośrednio po zakończeniu współpracy z doradcą.

Adres

ul. Tadeusza Kościuszki 37A
33-100 Tarnów
woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Agnieszka Kozioł

E-mail a.koziol@edumocni.pl

Telefon (+48) 884 004 939