



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

Numer usługi 2026/03/25/170636/3436935

8 000,00 PLN brutto  
6 504,07 PLN netto  
285,71 PLN brutto/h  
232,29 PLN netto/h

SYNERGIST  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

11 ocen

- Doradztwo biznesowe
- zdalna w czasie rzeczywistym
- 28:00 h
- 02.06.2026 do 04.06.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

### Grupa docelowa usługi

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) w szczególności:

- właściciele firm,
- członkowie zarządów,
- osoby odpowiedzialne za rozwój biznesu i marketing,
- osoby decyzyjne.

### Data zakończenia rekrutacji

01-06-2026

### Forma prowadzenia usługi

zdalna 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 w oparciu o strategię komunikacji rynkowej, 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,
- opracowanie strategii komunikacji rynkowej oraz modelu dotarcia do klienta w oparciu o zaktualizowany model biznesowy.

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:

- diagnozę potencjału przedsiębiorstwa i otoczenia rynkowego,
- analizę modelu biznesowego,
- ocenę oferty i jej pozycji konkurencyjnej,
- rekomendacje dotyczące zmian i kierunków rozwoju,
- propozycje działań marketingowych i sprzedażowych,
- priorytety wdrożeniowe oraz plan dalszych kroków.

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

Materiały pomocnicze (analizy, karty modelu biznesowego itp.).

## 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 pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 9</b> Wprowadzenie do usługi doradczej, wywiady z przedsiębiorcą, diagnoza organizacji i otoczenia (Etap I i II)	Ewa Palarczyk	02-06-2026	09:00	17:00	08:00
<b>2 z 9</b> Analiza potencjału przedsiębiorstwa i otoczenia (część I)	Ewa Palarczyk	03-06-2026	08:00	10:00	02:00
<b>3 z 9</b> Analiza potencjału przedsiębiorstwa i otoczenia (część II)	Ewa Palarczyk	03-06-2026	10:00	12:00	02:00
<b>4 z 9</b> Opracowanie propozycji kształtowania oferty rynkowej i działań promocyjnych	Ewa Palarczyk	03-06-2026	12:00	14:00	02:00
<b>5 z 9</b> Opracowanie propozycji rozwijania modelu biznesowego i działań promocyjnych	Ewa Palarczyk	03-06-2026	14:30	16:30	02:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 9 Analiza SWOT, identyfikacja niewykorzystanego potencjału i wstępny dobór rekomendacji	Ewa Palarczyk	03-06-2026	16:30	18:30	02:00
7 z 9 Opracowanie ostatecznych propozycji w zakresie oferty rynkowej	Ewa Palarczyk	04-06-2026	09:00	13:00	04:00
8 z 9 Opracowanie ostatecznych propozycji w zakresie działań promocyjnych	Ewa Palarczyk	04-06-2026	13:30	16:30	03:00
9 z 9 Opracowanie ostatecznych propozycji w zakresie modelu biznesowego i dobór kluczowych rekomendacji	Ewa Palarczyk	04-06-2026	17:00	20:00	03:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	8 000,00 PLN
Koszt usługi netto	6 504,07 PLN
Koszt godziny brutto	285,71 PLN
Koszt godziny netto	232,29 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Ewa Palarczyk

Prezes Zarządu i współzałożyciel Synergist. Wykorzystuje unikalne połączenie doświadczenia w tworzeniu i wdrażaniu strategii biznesowych, zarządzania projektami oraz zrównoważonego rozwój i ESG, aby wspierać liderów i organizacje w osiągnięciu celów biznesowych, społecznych i środowiskowych. Wiedzę i umiejętności w zarządzaniu projektami zdobywała w kraju i za granicą, realizując, przygotowując i nadzorując dziesiątki projektów, w tym mega inwestycje, m.in. jako Dyrektor Wykonawczy ds. Projektów Inwestycyjnych w TAURON Polska Energia S.A., Prezes Zarządu TAURON Ekoenergia sp. z o.o., członek Komitetu Inwestycyjnego Grupy TAURON oraz członek wielu rad nadzorczych, Dyrektor Oddziału KOPEX S.A. w Turcji. Przez szereg lat uczestniczyła w tworzeniu, wdrażaniu i monitorowaniu strategii korporacyjnej, CSR, inwestycyjnej. Jako Prezes Zarządu GPM EMEA, promowała zrównoważone zarządzanie projektami w Europie, na Bliskim Wschodzie i Afryce. Posiada również bogate doświadczenie trenerskie i dydaktyczne, wykładając i współtworząc autorskie programy studiów MBA i podyplomowych z zakresu zrównoważonego rozwoju i zarządzania projektami m.in. w SGH, Akademii WSB i Akademii Śląskiej, a także doradzając i rozwijając kompetencje zarządzania projektami i zrównoważonego rozwoju (od blisko 5 lat) w wielu dużych firmach, głównie przemysłowych.

## 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.

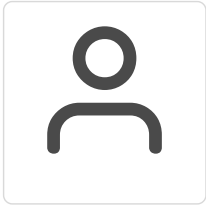
Forma wsparcia po zakończeniu usługi: możliwość dodatkowych konsultacji w formie mailowej, telefonicznej lub wideokonferencji, w celu wyjaśnienia wątpliwości lub wsparcia przy wdrażaniu rekomendacji.

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.

## Kontakt



**Ewa Palarczyk**

**E-mail** [szkolenia@synergist.eu.com](mailto:szkolenia@synergist.eu.com)

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