



***SPRZEDAJFIRME.COM***

# Warsztaty zwiększające wartość Twojej firmy

**REALIZUJEMY STRATEGIĘ | WSPIERAMY | OSIĄGAMY WZROST**

# SPIS TREŚCI

**01 DLACZEGO MY?**  
Czyli nasze przewagi konkurencyjne

---

**02 ZASADY W BIZNESIE**  
Na których nasi klienci zarabiają miliony

---

**03 WARSZTAT STRATEGICZNY**  
Co zawiera?

---

**04 WARSZTAT MARKETINGOWY**  
Co zawiera?

---

**05 WSPARCIE POWARSZTATOWE**  
Jak przebiega?

---

**06 WARUNKI FINANSOWE**

---

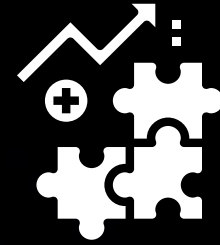
# DLACZEGO MY?

**SPRZEDAJFIRME.COM**



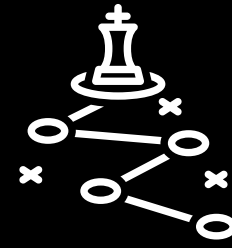
STWORZYLIŚMY DLA  
KLIENTÓW  
KILKADZIESIĄT  
ZWYCIĘSKICH  
STRATEGII  
KONKUROWANIA

Dzięki czemu nasi klienci  
zarabiają miliony zł



POSIADAMY BOGATE  
DOŚWIADCZENIE  
ZWIĄZANE Z  
PROWADZENIEM  
FIRM W RÓŻNYCH  
BRANŻACH.

Rozwiązania  
testujemy na naszym  
biznesie



JESTEŚMY  
PRAKTYKAMI,  
SPRZEDALIŚMY PIĘĆ  
SWOICH FIRM ORĄZ  
PRZEPROWADZILIŚMY  
PONAD  
100 PROCESÓW  
NEGOCJACYJNYCH



# CO NAS WYRÓŻNIA?

Nie boimy się realizować wspólnie strategii, bo jesteśmy do niej przekonani

1

2

Bierzemy odpowiedzialność za naszą strategię i rozwiązania

Będziemy z Tobą w trakcie wdrażania procesu

3

4

Nie mamy sentymentu do konkretnego rozwiązania

5

Celem doradztwa jest zwiększenie wartości Twojego biznesu





## Wybór strategii dalszego rozwoju oraz stworzenie rocznego planu działania.

Ustalamy kiedy jest najlepszy moment na sprzedaż firmy oraz za jaką kwotę. Określamy maksymalne moce produkcyjne oraz możliwości dostarczania przez firmę rozwiązań klientom.



## Szukamy obszarów do rozwoju, które zwiększą wartość firmy

Ustalamy gdzie znajdują się obszary, które wpłyną na wartość firmy oraz jak ją wygenerować. Określamy, którzy uczestnicy rynku są w stanie płacić za dostarczaną przez firmę wartość. Następnie skalujemy lub zwiększamy rentowność obszarów.



## Ustalenie planów ekonomicznych

Ustalamy ile firma powinna generować zysku, żeby została sprzedana za oczekiwaną kwotę, zależy nam, żeby Twój cel osobisty przełożył się na cel do zrealizowania przez firmę, uwzględniając aktualne zasoby, podatki, koszty transakcyjne. Określamy czy możliwy jest szybki i organiczny wzrost przy użyciu środków własnych firmy oraz właścicieli lub kiedy będą potrzebne zewnętrzne środki.

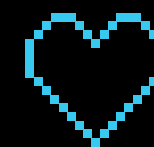
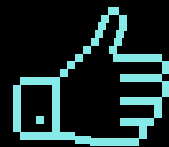
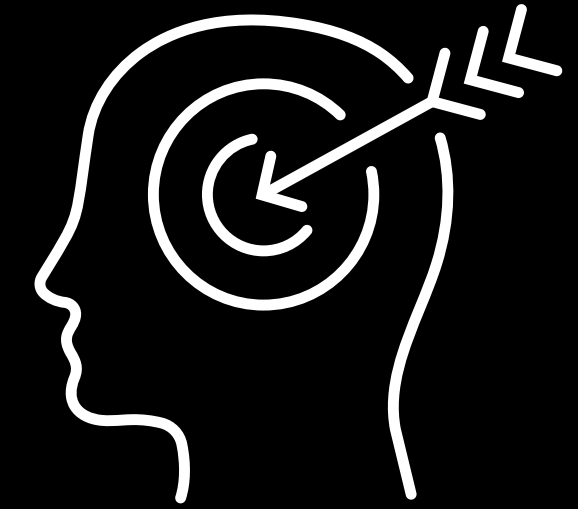


## Przegląd aktualnych zasobów

Weryfikujemy zasoby firmy, kadry, realizowane projekty, stan majątkowy, referencje, przewagi rynkowe, sojuszników biznesowych, słabe strony firmy, braki jeśli występują i inne newralgiczne elementy biznesu.

# ETAP II- WARSZTAT MARKETINGOWY

MARKETING DLA NAS TO POZYSKIWANIE LEADÓW, NIE SPRZEDAJEMY WIZJI



## TWORZYMYS KOMUNIKACJĘ PRODUKTÓW

Przyjrzymy się gotowym produktom lub usługom jakie firma obecnie oferuje na rynku. Skupimy się na problemach biznesowych klientów w grupie docelowej, które firma jest w stanie rozwiązać.

## WPROWADZAMY NOWE PRODUKTY NA RYNEK

Dopasowujemy efektywne strategie marketingowe, które sprzedają.

## ZWIĘKSZAMY ZASIĘGI

Poprzez dotarcie do nowych grup docelowych. Szukamy nowych elementów zwiększających zasięgi.

## TWORZYMYS STRATEGIĘ MARKETIGOWĄ FIRMY

Ustalamy strategię, plan działania, priorytetyzację zadań.

# ETAP III

## WSPARCIE

### POWARSZTATOWE

#### SPOTKANIA MONITORUJĄCE WZROST

Przez czas trwania projektu będziemy odbywać regularne spotkania (2 x w miesiącu), których celem jest:

- monitorować postępy w realizacji planu,
- mierzyć się z pojawiającymi wyzwaniami,
- wspierać w umiejętnościach potrzebnych, by iść dalej z planem.

#### WSPARCIE BIEŻĄCE

Będziemy też służyć podpowiedziami „na cito”

- konsultując najważniejsze decyzje również między spotkaniami.
- Zostanie w tym celu utworzona grupa w komunikatorze Messenger. Grupa również służy do chwalenia się osiągnięciami i rozmawiania o porażkach.

#### AKTYWNA PRACA, NAWET GDY KLIENCI NIE PATRZĄ

Zapewniamy pracę naszego zespołu nakierowaną na sukces projektu, polegającą na poszukiwaniu potencjalnych partnerów i sojuszników, wypatrywaniu okazji rynkowych dla firmy oraz ich badaniu.

#### ANALIZA WYNIKÓW

Na koniec każdego roku pracy podsumujemy dany rok pracy operacyjnie i finansowo.

# WARUNKI FINANSOWE

Warsztat strategiczny, po którym powstanie plan działania

**9 000 PLN netto**

Opieka merytoryczna nad wdrożeniem planu oraz praca na rzecz projektu

**4000 netto/mc**

Wynagrodzenie za sukces płacone tylko i wyłącznie od zwiększonej wartości firmy

**7% wzrostu wartości**



# SPRZEDAJFIRME.COM



+48 58 580 04 93



biuro@sprzedajfirme.com

Zbuduj Firmę Na Sprzedaż



*Zapraszamy do kontaktu  
Paweł i Maciej*

