

Obniżamy koszty firm. Od środka.

Siadamy z zespołem, liczymy, gdzie giną godziny przy powtarzalnej pracy, i skracamy je zmianą procesów, gotowymi narzędziami i szkoleniem. Nie jesteśmy biurem rachunkowym: kosztów szukamy w pracy zespołu, a nie w księgach.

Gdzie zwykle giną godziny

Oferty i dokumenty

Dane przepisywane z maili do wzorów, dokumenty składane od zera.

Zlecenia

Rozsypane po mailach, telefonach, WhatsAppie i Excelu, bez jednego miejsca, w którym widać etap.

Maile do klientów

Wysyłka i przypomnienia robione ręcznie, część klientów przepada.

Te same dane w kilku miejscach

Ten sam wpis w arkuszu, systemie i poczcie. Każda zmiana trzy razy.

Co robimy

Automatyzacje i gotowe narzędzia

Obieg zleceń, dokumenty składane automatycznie, wysyłka maili. Narzędzie na miarę tylko wtedy, gdy gotowe nie wystarcza.

Szkolenia zespołów

Na realnych zadaniach zespołu: systemy do obsługi klientów (CRM), pozyskiwanie klientów, marketing, AI.

Marketing i produkcja

Strony internetowe, treści i blog, kampanie reklamowe, analityka.

Doradztwo w marketingu i sprzedaży

Proces sprzedaży, podział ról, szablony i plan działań razem z zespołem.

Jak pracujemy

1. Liczymy: bezpłatna rozmowa i wstępna analiza, czy zmiana się zwróci. Jeśli nie, mówimy to wprost. **2. Wdrażamy:** zmieniamy proces i uruchamiamy narzędzie; cenę i termin znasz przed startem. **3. Uczymy zespół:** na realnych zadaniach, żeby oszczędność została.

Ceny początkowe (netto)

Mały start: jedno wdrożenie gotowego narzędzia lub automatyzacji	od 2 500 zł
Optymalizacja procesu: analiza, zmiana procesu i narzędzie	od 6 000 zł
Szkolenie zespołu	od 1 800 zł / dzień
Stała opieka i rozwój	od 1 500 zł / mies.
Marketing i doradztwo: zakres zależy od firmy	wycena po rozmowie

Do cen doliczamy VAT 23%. Pierwsza rozmowa i wstępna analiza są bezpłatne. Dane klientów przetwarzamy na podstawie umowy powierzenia (art. 28 RODO).