

5 filarów. 10 produktów.

O SPIRA · ARCHITEKTURA USŁUG · PRODUKTY 01-10 · PARTNER OPERACYJNY · KONTAKT

01



Performance
Sprzedaży

01

Diagnoza Skuteczności
Sprzedaży

02

Sprint Skutecznej
Sprzedaży

02



Rozwój Kompetencji
i Organizacji

03

Warsztat Skutecznego
Zespołu

04

System Pracy
Zespołu

03



Customer Experience
i Komunikacja

05

Tajemniczy
Klient 360

06

Standard Obsługi
i Komunikacji z Klientem

04



Market Intelligence
i Business Validation

07

Mapa Rynku
i Konkurencji

08

Profil Idealnego Klienta
i Lista Pierwszych Firm

05



AI i Nowoczesna
Efektywność Pracy

09

Praktyczne AI
w Pracy Zespołu

10

Sprint Efektywności
z AI

OFERTA SPECJALNA

Spira Partner Operacyjny

Stałe wsparcie w porządkowaniu priorytetów, standardów i rytmu działania firmy.

MODEL WSPÓŁPRACY

Jak pracujemy
Kontakt i rozpoczęcie współpracy

Diagnoza Skuteczności Sprzedaży

Krótki projekt analityczny, który pokazuje, gdzie proces sprzedaży traci skuteczność i które działania warto wdrożyć w pierwszej kolejności.



ZAKRES PROJEKTU

- analiza procesu sprzedaży i follow-upu
- rozmowy, obserwacje i przegląd danych
- identyfikacja barier oraz niewykorzystanego potencjału
- mapa priorytetów i rekomendowanych działań

EFEKT BIZNESOWY

- obiektywny obraz obecnej sytuacji
- właściwa kolejność działań
- konkretne rekomendacje dla zespołu i menedżera
- punkt odniesienia do dalszego wdrożenia

Najpierw fakty. Następnie właściwe priorytety.

Sprint Skutecznej Sprzedaży

Intensywny projekt wdrożeniowy, który przekłada standard sprzedaży na codzienną pracę handlowców i menedżera.



ZAKRES PROJEKTU

- praca na rzeczywistych sytuacjach sprzedażowych
- uporządkowanie rozmowy, prezentacji i follow-upu
- ćwiczenie nowych standardów z zespołem
- wsparcie wdrożenia i przegląd efektów

EFEKT BIZNESOWY

- większa powtarzalność działań
- wyższa jakość rozmów handlowych
- lepszy follow-up i kolejny krok
- szybsze przełożenie ustaleń na praktykę

Warsztat, który kończy się wdrożeniem.

Warsztat Skutecznego Zespołu

Praktyczny warsztat dla zespołów, które chcą lepiej współpracować, brać większą odpowiedzialność i działać według wspólnych priorytetów.



ZAKRES PROJEKTU

- diagnoza najważniejszych sytuacji zespołowych
- ćwiczenia na rzeczywistych przykładach
- uporządkowanie zasad współpracy i komunikacji
- ustalenie konkretnych zobowiązań po warsztacie

EFEKT BIZNESOWY

- sprawniejsza współpraca
- większa odpowiedzialność pracowników
- mniej nieporozumień i działań reaktywnych
- mocniejsza rola lidera i wspólnych zasad

Lepsza współpraca zaczyna się od wspólnego sposobu działania.

System Pracy Zespołu

Projekt, który porządkuje role, rytm zarządzania i standardy działania, aby zespół pracował przewidywalnie bez ciągłego gaszenia pożarów.



ZAKRES PROJEKTU

- role, odpowiedzialności i priorytety
- rytm spotkań oraz przeglądu wyników
- standardy działania i komunikacji
- proste narzędzia kontroli realizacji

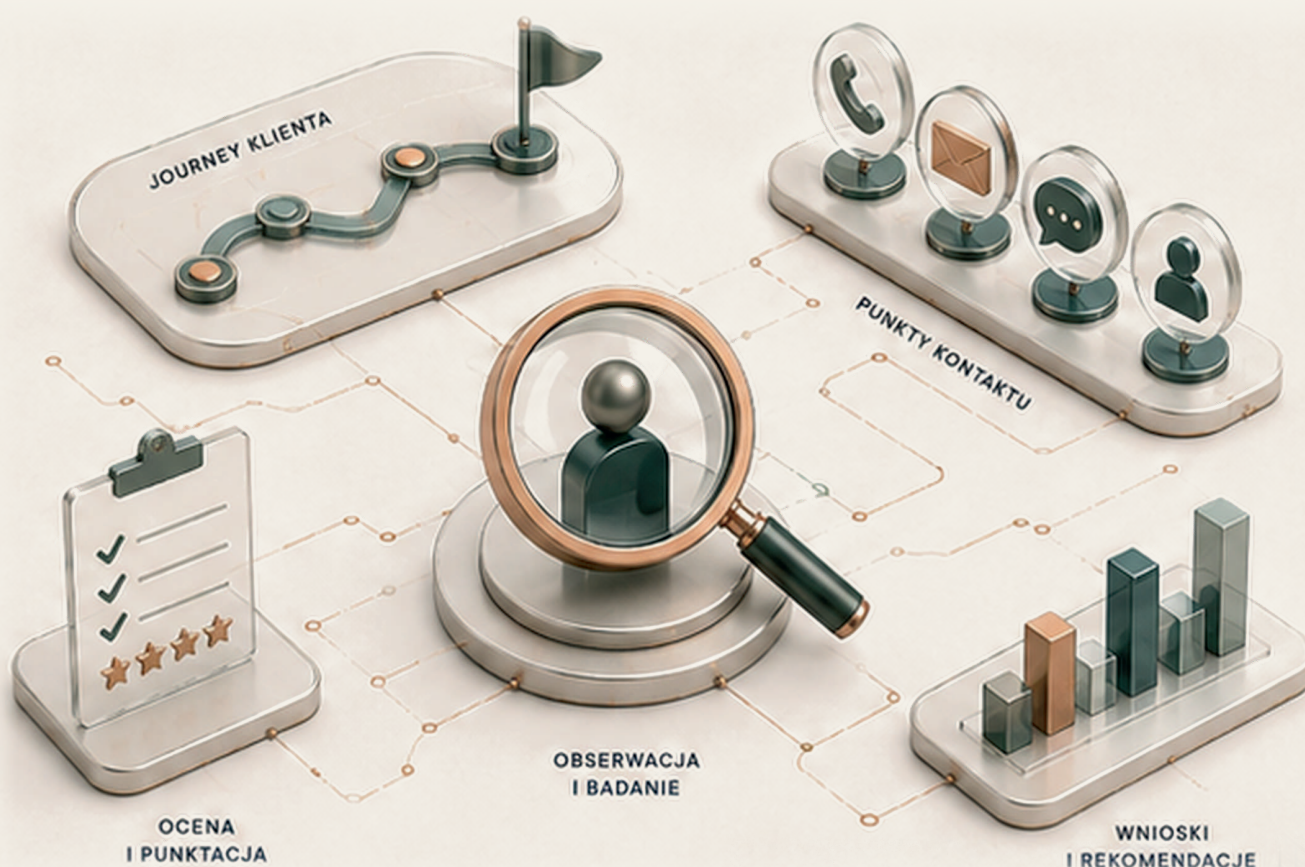
EFEKT BIZNESOWY

- większa przejrzystość odpowiedzialności
- lepsza koordynacja pracy
- mniej decyzji podejmowanych ad hoc
- większa kontrola menedżerska bez mikrozarządzania

Porządek operacyjny uwalnia czas lidera.

Tajemniczy Klient 360

Badanie rzeczywistego doświadczenia klienta w kluczowych punktach kontaktu — od pierwszej odpowiedzi po zakończenie rozmowy i follow-up.



ZAKRES PROJEKTU

- przygotowanie scenariusza i kryteriów oceny
- badanie wybranych kanałów kontaktu
- ocena jakości rozmowy, obsługi i kolejnego kroku
- raport z obserwacjami i rekomendacjami

EFEKT BIZNESOWY

- realny obraz doświadczenia klienta
- wykrycie niespójności między standardem a praktyką
- wskazanie krytycznych momentów kontaktu
- konkretna baza do poprawy obsługi i sprzedaży

Zobacz firmę oczami klienta.

Standard Obsługi i Komunikacji z Klientem

Projektujemy prosty i spójny standard komunikacji, który pomaga zespołowi szybciej odpowiadać, lepiej prowadzić klienta i konsekwentnie ustalać kolejny krok.



ZAKRES PROJEKTU

- standardy telefonu, wiadomości i spotkań
- zasady odpowiedzi, pytań i prowadzenia rozmowy
- szablony komunikacji i follow-upu
- sposób reagowania na trudne sytuacje i reklamacje

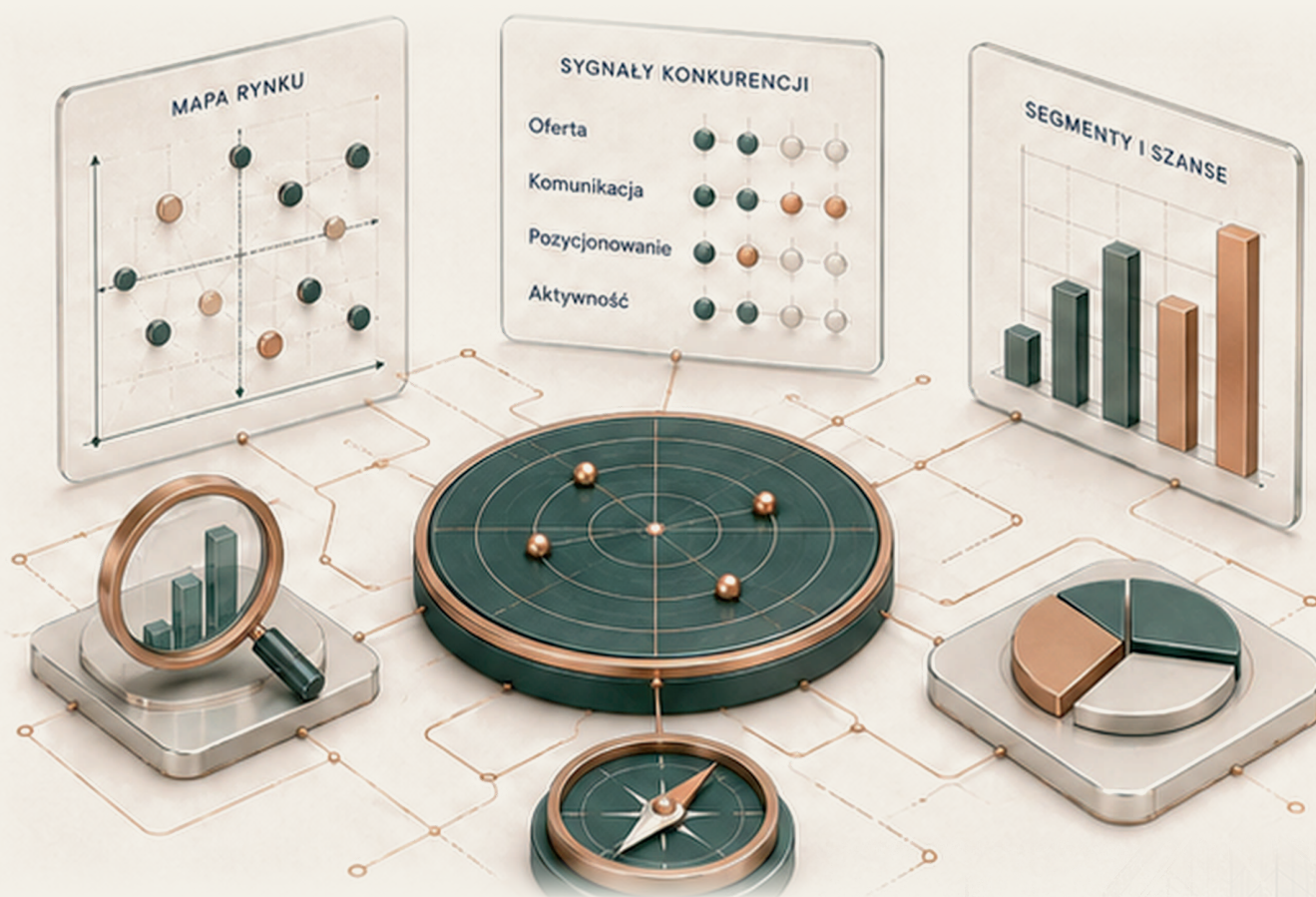
EFEKT BIZNESOWY

- bardziej spójna komunikacja
- wyższa jakość pierwszego kontaktu
- większa przewidywalność doświadczenia klienta
- mniej utraconych zapytań i niedomkniętych rozmów

Standard komunikacji porządkuje doświadczenie klienta.

Mapa Rynku i Konkurencji

Analiza rynku i konkurencji, która pokazuje, gdzie firma ma realną przestrzeń do wyróżnienia oferty, rozwoju sprzedaży i pozyskania klientów.



ZAKRES PROJEKTU

- analiza kluczowych konkurentów
- porównanie ofert, komunikacji i pozycjonowania
- przegląd segmentów oraz kierunków rozwoju
- rekomendacje dotyczące wyróżnienia i dalszych działań

EFEKT BIZNESOWY

- lepsze zrozumienie otoczenia rynkowego
- bardziej świadome pozycjonowanie oferty
- identyfikacja szans i luk konkurencyjnych
- trafniejsze decyzje sprzedażowe i rozwojowe

Lepsze decyzje zaczynają się od lepszego obrazu rynku.

Profil Idealnego Klienta i Lista Pierwszych Firm

Profilujemy firmy o najwyższym potencjale i tworzymy uporządkowaną listę pierwszych kontaktów, aby sprzedaż nie zaczynała się od przypadkowego prospectingu.



ZAKRES PROJEKTU

- profil idealnego klienta biznesowego
- kryteria kwalifikacji i priorytetyzacji firm
- segmentacja najbardziej perspektywicznych grup
- lista pierwszych firm do dalszej pracy sprzedażowej

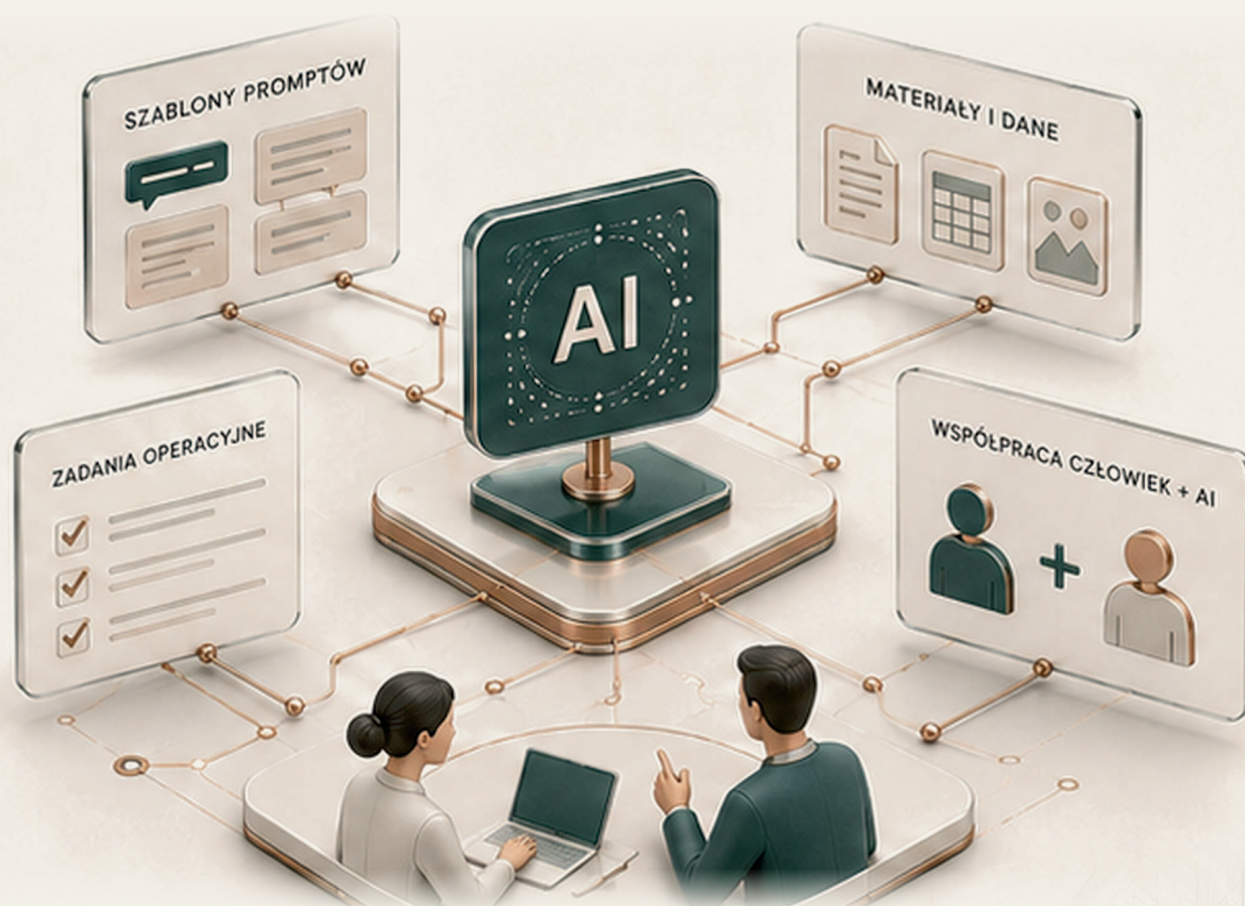
EFEKT BIZNESOWY

- lepsze ukierunkowanie sprzedaży
- mniej czasu traconego na przypadkowe kontakty
- bardziej trafne działania prospectingowe
- konkretny punkt startu dla handlowca lub właściciela

Prospecting ma sens, gdy wiadomo do kogo i po co.

Praktyczne AI w Pracy Zespołu

Praktyczny warsztat, podczas którego zespół buduje konkretne zastosowania AI dla własnych zadań, materiałów i procesów.



ZAKRES PROJEKTU

- wybór zastosowań odpowiadających rzeczywistej pracy zespołu
- ćwiczenia na firmowych sytuacjach i materiałach
- przygotowanie użytecznych schematów oraz poleceń
- zasady bezpiecznego i odpowiedzialnego korzystania z AI

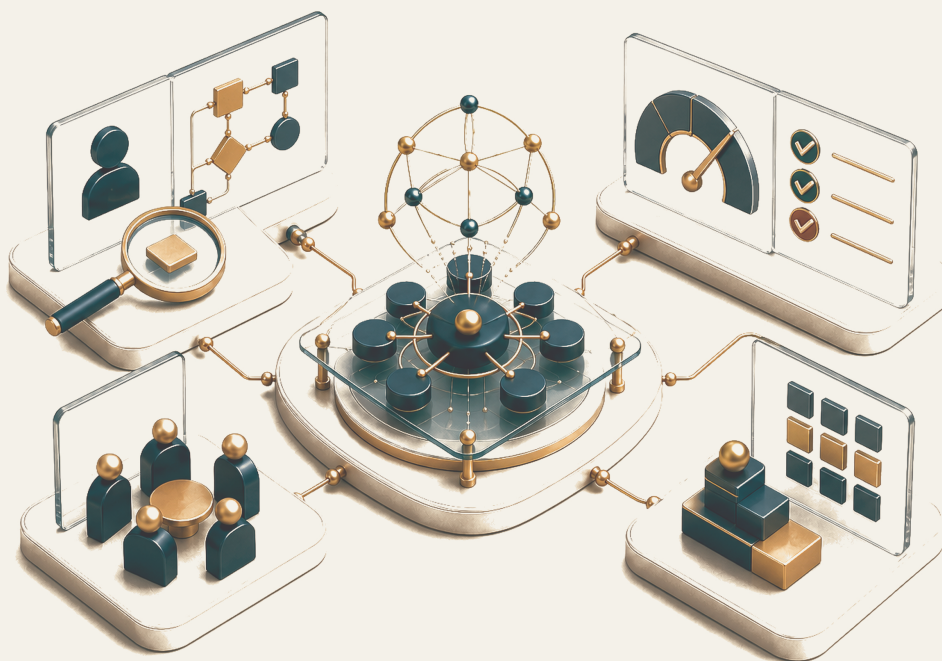
EFEKT BIZNESOWY

- szybsze przygotowanie materiałów i komunikacji
- mniej czasu poświęcanego na powtarzalne zadania
- większa samodzielność zespołu
- praktyczne wykorzystanie AI bez chaosu narzędziowego

AI ma pomagać w pracy, nie dokładać chaosu.

Sprint Efektywności z AI

Krótki projekt wdrożeniowy, który upraszcza wybrane zadania i osadza AI w codziennym sposobie pracy zespołu.



ZAKRES PROJEKTU

- wybór procesu o największym potencjale usprawnienia
- zaprojektowanie prostego sposobu wykorzystania AI
- pilotaż na rzeczywistych zadaniach
- przygotowanie standardu pracy i przegląd rezultatów

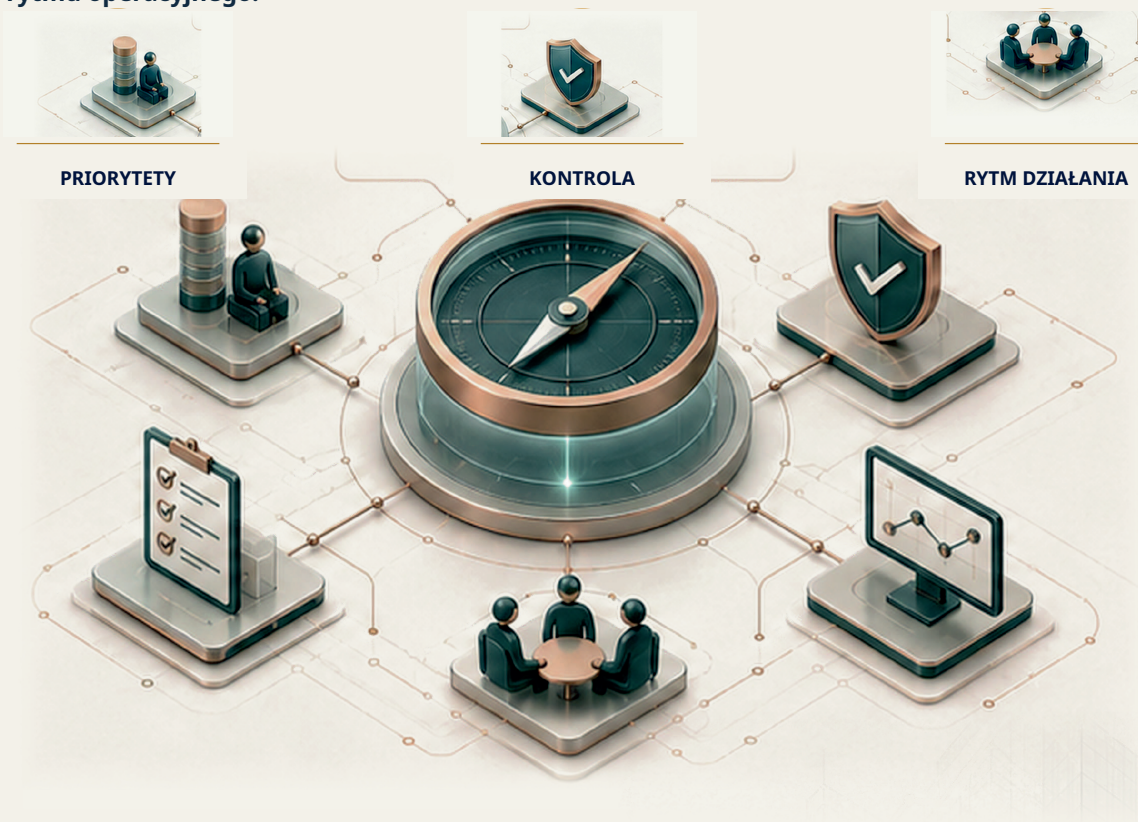
EFEKT BIZNESOWY

- realna oszczędność czasu
- większa powtarzalność pracy
- szybsze wykonywanie wybranych zadań
- sprawdzone rozwiązanie gotowe do dalszego rozwijania

Od pojedynczego procesu do trwałej zmiany sposobu pracy.

Spira Partner Operacyjny

Model stałej współpracy dla firm, które potrzebują wsparcia w porządkowaniu priorytetów, standardów działania i rytmu operacyjnego.



ZAKRES WSPÓŁPRACY

- cykliczne porządkowanie priorytetów i tematów
- wsparcie właściciela lub menedżera w decyzjach operacyjnych
- przegląd standardów sprzedaży, obsługi i pracy zespołu
- rekomendacje działań, warsztatów i wdrożeń

EFEKT DLA FIRMY

- większa kontrola nad tym, co najważniejsze
- uporządkowany rytm działania i odpowiedzialności
- szybsze przekładanie wniosków na decyzje
- stałe wsparcie bez budowania dużego działu doradczego

Stale wsparcie, gdy trzeba połączyć diagnozę, priorytety i wdrożenie.