



Chcete patřit mezi nejúspěšnější?

NetBusiness Vám přináší inovativní metody obchodního poradenství, díky kterým získáte nové zákazníky a zvýšíte obrat Vaší společnosti.

NetBusiness Vám získá nové obchodní příležitosti, zajistí Vaší společnosti optimální růst a dlouhodobě zvýší obrat i zisk, stejně jako efektivitu prodeje a distribuci. Vaše obchodní oddělení změním v motivovaný a výkonný tým.

JEŠTĚ NÁS NEZNÁTE?

Jsme společnost NetBusiness a naším posláním je nabídnout Vám takové obchodní poradenství, které vystřelí Vaši firmu mezi ty nejúspěšnější. Naš tým specialistů Vám ukáže, jak dlouhodobě zvýšit obrat i zisk, stejně jako efektivitu prodeje a distribuci. Víme, jak získat nové obchodní příležitosti a nové zákazníky, a zajistit tak Vaší společnosti optimální růst, o který usilujete.

CO S NÁMI ZÍSKÁTE?

Naučíme Vás, jak zvýšit obrat a zisk Vaší společnosti, poradíme Vám, jak maximalizovat efektivitu prodeje i distribuce. Ukážeme Vám, jak získat nové zákazníky, naučíme Vás, jak svým zákazníkům porozumět a jak s nimi komunikovat a uzavírat obchodní příležitosti. Změníme Vaše obchodní oddělení v efektivní, flexibilní a motivovaný business tým.

CO JE TO TASMF?

Metodologie NetBusiness Target Account Selling and Marketing Framework dovede Vaši firmu k efektivní obchodní strategii, transformaci obchodu, naplnění obchodních cílů a výraznému zvýšení obratu. NetBusiness disponuje nezávislými konzultanty, kteří jsou zkušenými experty v oblasti Target Account Selling and Marketing Framework.

Stále nevěříte? Vsadili na nás ti nejlepší!



Úvodní slovo

Naším cílem je vždy zvýšit obrat ve společnosti a získat nové obchodní příležitosti.

*NetBusiness Vám přináší
inovativní metody, díky kterým
získáte nové zákazníky
a zvýšíte obrat Vaší společnosti.*



Naším hlavním posláním je poskytování obchodního poradenství a konzultací s cílem zvyšování obratu, zisku, efektivitu prodeje a distribuce.

NetBusiness tým se primárně soustředí a klade hlavní důraz na akvizici nových zákazníků, efektivní řízení prodejních a podpůrných procesů včetně distribučních kanálů. Naše dlouholeté zkušenosti Vám pomohou lépe pochopit Vaše zákazníky a jejich interakci s Vaší společností.

NetBusiness tým

| Obsah

1. Úvod do nabídky	6
2. Identifikační údaje NetBusiness	10
3. Služby NetBusiness	12
4. Služby firemním zákazníkům	14
5. Nabídka společnosti NetBusiness	16
6. Obsah konzultačních služeb	18
7. Projektový plán	20
8. Obchodní strategie a segmentace trhu	22
9. Smlouva o mlčenlivosti	24



| Empowering your business solution



NetBusiness změní Vaše obchodní oddělení v motivovaný, efektivní a výkonný business tým dosahující obchodních cílů. NetBusiness Target Account Selling and Marketing Framework využívá metodologii k obchodní strategii, k transformaci obchodu, ke zvýšení obchodních cílů, k novým business procesům, k akvizicím a k novému bonusovému systému.



Jsme Váš obchodní partner

Balíček služeb NetBusiness

obsahuje tři základní obchodní modely:



STRATEGIE PRODEJE

- › Obchodní analýza
- › Segmentace trhu
- › Marketing mix
- › Business plán
- › Portfolio/KPI

ŘÍZENÍ PRODEJE

- › Potřeby zákazníků
- › Obchodní akvizice
- › Plánování aktivit
- › Rozvoj obchodu
- › Prodejní plán

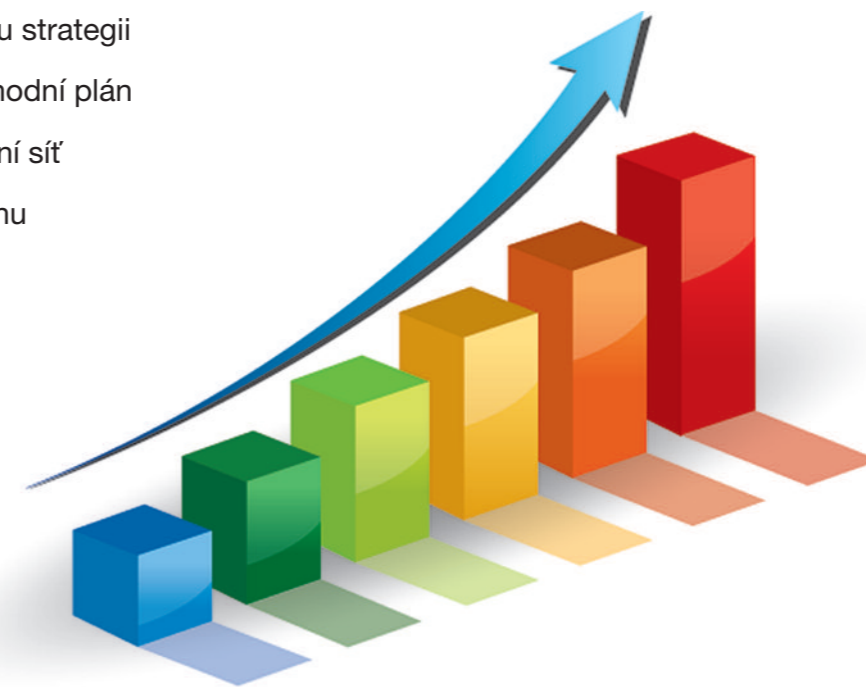
PARTNERSKÝ PROGRAM

- › Akvizice partnerů
- › Strategie prodeje
- › Obchodní cíle
- › Management
- › Optimalizace

Management Consulting

Sestavíme obchodní benchmarking a diagnostiku

- › Navrhne procesy pro získání zákazníků
- › Provedeme kontrolu požadavků a potřeb
- › Vytvoříme Vám produktové portfolio
- › Implementujeme vhodnou strategii
- › Pomůžeme stanovit obchodní plán
- › Optimalizujeme distribuční síť
- › Sestavíme kritéria úspěchu



Zhodnotíme a posoudíme Váš současný obchodní model a strategii

- › Provedeme audit a určíme oblasti s potenciálem pro zlepšení a růst
- › Analyzujeme procesy a organizační strukturu a následně je optimalizujeme
- › Na základě analýzy a srovnání Vám pomůžeme posílit Vaši pozici na trhu
- › Identifikujeme rizika, navrhne organizační a procesní restrukturalizaci
- › Vyhodnotíme fungování Vaší společnosti včetně reportingu a cílů
- › Zkontrolujeme plnění Vašich strategických cílů a stanovíme prioritu

Vytvoříme Vám strategii a zvýšíme Vaši efektivitu

- › Navrhne SLA management pro zákazníky a partnery
- › Poradíme Vám, jak předvídat, monitorovat a řídit rizika
- › Optimalizujeme projektové řízení obchodních případů
- › Nastavíme Vaši obchodní a marketingovou strategii
- › Zefektivníme řízení vztahů se zákazníky a partnery
- › Vypracujeme organizační a procesní optimalizaci

2.

Identifikační údaje NetBusiness



Kontaktní osoba pro jednání o nabídce

Jméno: Mgr. Pavel Novotný

Mobil: +420 777 248 444

E-mail: novotny@netbusiness.cz

Web: <http://www.netbusiness.cz>

Identifikační údaje předkladatele

Obchodní jméno společnosti: AGO Development s.r.o.

Spisová značka: C 114627 vedená u Městského soudu v Praze

Sídlo: Praha 4 – Modřany, Churnajevova 1217/10, PSČ 143 00

Identifikační číslo: 275 74 563

Statutární orgán – jednatel: Mgr. Pavel Novotný

Bankovní spojení: 259128927/0300



3.

Služby NetBusiness

Balíček služeb NetBusiness

promění tři klíčové obchodní oblasti Vaší firmy:

Důvěrnost informací

Tento dokument obsahuje údaje důvěrného charakteru a je určen výhradně pro interní potřeby zákazníka. Bez předchozího souhlasu NetBusiness nesmí být kopírován ani předán třetí osobě.

Cíle společnosti

Hlavním cílem NetBusiness je poskytování obchodních poradenství a konzultací s cílem zvyšování obratu, zisku, efektivity prodeje a distribuce.

Poslání společnosti

Naším klíčovým posláním je nabídnout Vám takové obchodní poradenství, které vystřelí Vaši firmu mezi ty nejúspěšnější. Dokážeme zvýšit obrat i zisk Vaší firmy a získat nové zákazníky. Nabídka našich služeb komplexně změní Vaši společnost.

Zkušenosti, kterými disponujeme, jsou podpořeny širokým zázemím. Využíváme nejmodernější technologie a know-how. Naším cílem je vždy zvýšit obrat ve společnosti a získat nové obchodní příležitosti.



1. STRATEGIE PRODEJE

Zhotovíme obchodní analýzu, marketing mix, business plán a obchodní strategii.

2. ŘÍZENÍ PRODEJE

Naučíme Vás naplňovat a uspokojovat potřeby zákazníků, plánovat a rozvíjet obchod.

3. PARTNERSKÝ PROGRAM

Pomůžeme získat nové partnery, definujeme strategii prodeje i obchodní cíle.

4. Služby firemním zákazníkům



Naším cílem je:

- › Zvýšit obrat a zisk Vaší společnosti, stejně jako efektivitu prodeje a distribuce
- › Komplexně zdokonalit Vaše obchodní oddělení a dosáhnout jeho maximální efektivity
- › Získat pro Vaši firmu nové zákazníky a nové obchodní příležitosti
- › Zdokonalit Vaši komunikaci se zákazníky
- › Předat Vám naše know-how a zkušenosti, díky kterým Vaše firma dlouhodobě poroste

Výhody NetBusiness

Svým zákazníkům poskytujeme takové obchodní poradenství, které zajistí vysoké zvýšení obchodní úspěšnosti jejich firem. Náš tým specialistů Vám ukáže, jak dlouhodobě zvýšit obrat a zisk, stejně jako efektivitu prodeje a distribuce. Víme, jak získat nové obchodní příležitosti a nové zákazníky, a zajistit tak Vaší společnosti optimální a dlouhodobý růst. O naše zkušenosti a know-how se s Vámi rádi podělíme.

Prodej a distribuce vyžaduje dlouholeté znalosti z mnoha různých segmentů. NetBusiness disponuje nezávislými konzultanty, kteří jsou zkušenými experty v oblasti Target Account Selling and Marketing Framework. Díky této osvědčené metodologii a konkrétnímu projektovému plánu se Vaše společnost systematicky dopracuje ke konečnému zvýšení obratu a Vaše firma bude už jen růst.

Služby firemním zákazníkům

Vystřelíme Vás mezi nejúspěšnější.

Jak toho dosáhneme?

- › Zvýšíme efektivitu lidských zdrojů ve Vašem obchodním oddělení
- › Vytvoříme optimální a jedinečnou procesní a srovnávací studii
- › Analyzujeme problémové obchodní oblasti a kritické body
- › Zlepšujeme spokojenost a loajalitu Vašich zákazníků
- › Automatizujeme obchodní procesy Vaší společnosti
- › Zjišťujeme zákaznickou zkušenost Vašich klientů
- › Zvyšujeme kvalitu Vaší komunikace s klienty
- › Určujeme klíčové indikátory výkonnosti
- › Zvyšujeme akvizici a retenci zákazníků
- › Analyzujeme Váš prodej a distribuci



Lidské zdroje – jak maximalizovat efektivitu?

Dokážeme dosáhnout maximálního zvýšení efektivity při nakládání s lidskými zdroji. Z Vašeho obchodního oddělení vytvoříme motivovaný, výkonný a flexibilní tým a chodu Vaší společnosti dáme řád a rytmus. Komplexní transformace všech oblastí a procesů rapidně zvýší schopnosti a celkovou úspěšnost Vaší firmy.

- › Vytvoříme strategii řízení lidských zdrojů v obchodním oddělení
- › Provedeme procesní a personální audit a tzv. staffing analysis
- › Navrheme obchodní organizační strukturu
- › Posoudíme kvalitu obchodníků
- › Zvýšíme pracovní flexibilitu týmů
- › Navrheme koncepci vzdělávání a rozvoje obchodních týmů
- › Vytvoříme skupinové i individuální rozvojové plány
- › Zmapujeme současnou úroveň motivace a spokojenosti obchodníků
- › Navrheme novou motivační politiku
- › Nastavíme strukturu odměn
- › Poradíme Vám s outsourcingem vybraných personálních procesů a služeb
- › Pomůžeme Vám implementovat aktuální trendy v řízení lidských zdrojů
- › Definujeme strategii budování značky atraktivního zaměstnavatele
- › Zhodnotíme efektivitu firemní komunikace
- › Určíme typologii firemní kultury
- › Připravíme akční plán změny

5.

Nabídka společnosti NetBusiness

- › Detailní specifikace cen konzultací a odborného poradenství je v příloze číslo jedna této nabídky.
- › Nabídka je platná 10 dnů od data předložení. Společnost NetBusiness je připravena jednat a reagovat na dotazy a společně s Vámi hledat nejhodnější alternativu konzultací, služeb a řešení.
- › Předmětem smlouvy bude závazek poradce NetBusiness uskutečňovat odborné poradenství a poskytovat konzultace v oblastech specifikovaných smlouvou, v souladu s touto smlouvou a podle písemných požadavků zákazníka předaných poradci NetBusiness.
- › Zákazník se zavazuje za poskytnuté plnění zaplatit poradci NetBusiness odměnu definovanou ve smlouvě.
- › Odborné poradenství a konzultace budou poskytovány v oblastech se zaměřením na obchodní a marketingové oblasti.
- › Zákazník se zavazuje poskytnout poradci NetBusiness součinnost, která se v průběhu plnění závazků poradce NetBusiness dle smlouvy projeví jako potřebná pro plnění předmětu smlouvy.
- › Odměna poradce NetBusiness za činnosti dle smlouvy bude stanovena za každou hodinu práce pro zákazníka



I Služby firemním zákazníkům



- › **Zkontrolujeme plnění Vašich strategických cílů**
- › **Analyzujeme a vytvoříme produktové portfolio**
- › **Zhodnotíme Váš současný obchodní model**
- › **Poradíme Vám, jak předvídat a řídit rizika**
- › **Určíme oblasti s největším potenciálem**
- › **Zefektivníme komunikaci se zákazníky**
- › **Nastavíme Vaši obchodní strategii**
- › **Optimalizujeme obchodní procesy**
- › **Optimalizujeme distribuční síť**
- › **Získáme Vám nové zákazníky**



6. Služby firemním zákazníkům



Specialisté z NetBusiness Vám poskytnou hloubkové a komplexní poradenství i plnou asistenci při implementaci inovací do Vaší firmy. Proměnou Vaší firmy v prosperující podnik Vás provedeme od počátečních kroků až po zdárný výsledek.

Zvýšíme efektivitu a optimalizujeme procesy

- › Nastavíme obchodní strategii
- › Navrhne organizačně-procesní optimalizaci
- › Zvýšíme prodejní výkonnost
- › Harmonizujeme interní a externí komunikaci
- › Navrhne metody pro měření výkonnosti
- › Stanovíme klíčové ukazatele výkonnosti
- › Optimalizujeme projektové řízení obchodních případů
- › Pomůžeme Vám snížit náklady na podpůrné procesy
- › Zefektivníme řízení outsourcingu a externích dodavatelů
- › Navrhne SLA management
- › Poradíme Vám, jak předvídat a řídit rizika
- › Pomůžeme Vám zefektivnit řízení vztahů

Zhodnotíme současný stav Vaší společnosti

- › Posoudíme Váš současný obchodní model a strategii
- › Zjistíme současnou pozici Vaší společnosti na trhu
- › Navrhne zlepšení na základě srovnání s konkurencí
- › Vyhodnotíme fungování Vaší společnosti
- › Analyzujeme procesy a organizační struktury
- › Vyhodnotíme reporting a KPI
- › Zhodnotíme efektivitu Vašich procesů
- › Určíme oblasti s největším potenciálem pro zlepšení
- › Identifikujeme rizika a prověříme systém jejich řízení
- › Posoudíme, jak Vaše společnost plní strategické cíle
- › Stanovíme klíčové obchodní cíle
- › Navrhne organizační a procesní restrukturalizaci

Vytvoříme prodejní a marketingovou strategii

- › Optimalizujeme distribuční síť a segmentaci klientů
- › Provedeme kontrolu požadavků a potřeb zákazníků
- › Provedeme obchodní benchmarking a diagnostiku
- › Poradíme Vám při cílení marketingových kampaní
- › Implementujeme vhodnou strategii pro portfolio
- › Pomůžeme Vám stanovit správný obchodní plán
- › Navrhne nové procesy pro akvizici zákazníků
- › Zhodnotíme a nastavíme cenotvorbu
- › Vytvoříme kvalitativní výzkum trhu
- › Analyzujeme stávající portfolio
- › Definujeme faktory úspěchu



7.

Projektový plán

Týdenní plán v délce dvou měsíců

Díky standardizované metodologii zaručujeme, že standardní projekt bude dokončen do dvou měsíců od schválení, a to včetně vyhodnocení projektu a prezentace strategie.

I. První měsíc projektu zhodnotíme současný obchodní stav společnosti

První týden projektu

- › Procesní a srovnávací studie
- › Studium problémových oblastí
- › Definice klíčových indikátorů výkonnosti
- › SWOT analýza potenciálu trhu a prodeje

Druhý týden projektu

- › Schůzky s obchodníky
- › Analýza produktového portfolia
- › Návrh zlepšení na základě srovnání
- › Posouzení obchodního modelu a strategie

Třetí týden projektu

- › Akvizice zákazníků
- › Obchodní a motivační plán
- › Prodejní strategie a marketingový plán
- › Benchmarking a pozice společnosti na trhu

Čtvrtý týden projektu

- › Audit obchodníků
- › Školení obchodníků
- › Příprava workshopů
- › Zvýšení efektivity lidských zdrojů

Pátý týden projektu

- › Zhodnocení efektivity obchodníků
- › Vyhodnocení obchodu společnosti
- › Posouzení plnění strategických cílů
- › Implementace strategie prodeje portfolia



Druhý měsíc projektu

Vám získáme nové zákazníky

Šestý týden projektu

- › Marketing mix
- › Identifikace rizik
- › Schůzky se zákazníky
- › Příprava nabídky a agendy s obchodníky

Sedmý týden projektu

- › Schůzky se zákazníky
- › Posouzení plnění strategických cílů
- › Mapování oblastí s největším potenciálem
- › Příprava nabídky s obchodníky pro zákazníky

Osmý týden projektu

- › Analýza požadavků zákazníků
- › Vyhodnocení reportingu a KPI
- › Příprava nabídky s přidanou hodnotou
- › Zhodnocení efektivity obchodních procesů

Devátý týden projektu

- › Workshop se zákazníky
- › Příprava nabídky pro zákazníky
- › Vytvoření prezentace pro zákazníky
- › Zhodnocení zpětné vazby od zákazníků

Desátý týden projektu

- › Vyhodnocení workshopů
- › Návrh organizační restrukturalizace
- › Stanovení klíčových obchodních cílů
- › Zaslání nabídky s přidanou hodnotou



8.

Obchodní a marketingová strategie



Najdeme Vám, vytvoříme a zhodnotíme strategické možnosti, které zvýší obrat a zisky Vaší společnosti.

Správná obchodní strategie je klíčem ke zvýšení obratu a zisků Vaší společnosti. NetBusiness vybuduje tuto strategii na míru potřebám Vaší firmy.

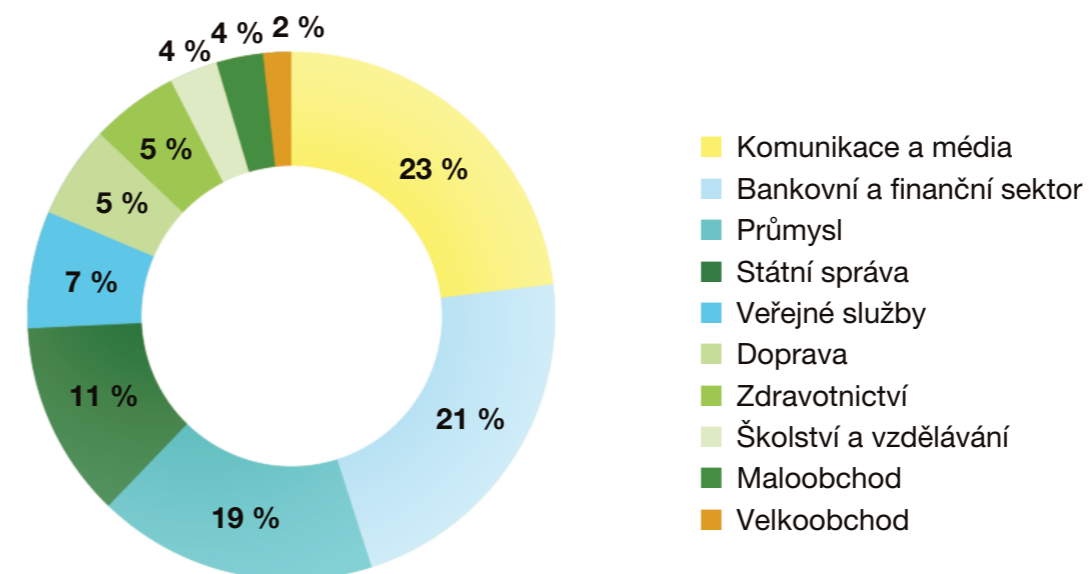
Díky propojení strategického náhledu s exaktní analýzou i detailní znalostí segmentace trhu a průmyslových odvětví dovedeme Vaši společnost k růstu. Využíváme globální perspektivy a zkušeností našich specialistů, jakož i znalosti místního prostředí a lokálních informačních zdrojů.

Obchodní strategie je taktický proces, jehož cílem je efektivní alokace omezených finančních prostředků podniku ke zvýšení prodeje a udržení si konkurenční výhody. Zaměření marketingové strategie na zákazníka je nezbytnou podmínkou k tržnímu úspěchu společnosti. Proto je nutné vědět, jak uspokojit potřeby, požadavky a očekávání zákazníků. Jedině spokojený a loajální zákazník přináší podniku dlouhodobý zisk.

Stanovení obchodních cílů je jedním z hlavních bodů obchodní strategie. Jako své cíle uvádí podnik taktické kroky pro vývoj produktu, propagačních aktivit, distribučních kanálů, oceňování či řízení vztahů se zákazníky. Prostřednictvím marketingového výzkumu trhu se v marketingové strategii definují cílové segmenty trhu, jejich zacílení skrze marketingový mix (reklama, public relations, podpora prodeje, osobní prodej, přímý marketing) a alokují se podnikové zdroje.

| Segmentace trhu

Potenciál IT na českém trhu



+40 %

Zvýšení obchodních příležitostí druhý měsíc projektu

+50 %

Zvýšení obchodní efektivity obchodního týmu druhý měsíc projektu

20 nových zákazníků

40 nových obchodních případů

20 milionů nového obchodního potenciálu

9.

Smlouva o mlčenlivosti



I Smlouva o mlčenlivosti

Společnosti uzavřou ve smyslu ustanovení § 269 odst. 2 zákona č. 513/1991 Sb., obchodního zákoníku, v platném znění, Smlouvu o mlčenlivosti a ochraně důvěrných informací. Obě smluvní strany jsou si vědomy skutečnosti, že vzhledem k charakteru vzájemné spolupráce, která vyústila či vyústí v následné uzavření zvláštní smlouvy a/nebo smluv, budou disponovat informacemi obchodní, právní, finanční či technické povahy, které mohou být považovány druhou ze smluvních stran za informace důvěrného charakteru a na které se vztahuje tajemství. Vzájemně poskytnuté informace dále mohou mít povahu osobních údajů chráněných zvláštním předpisem. Smluvní strany uzavřou smlouvu s cílem zabezpečit ochranu důvěrných informací při zachování možnosti vést konzultace, poradenství, obchodní jednání či obchodní spolupráci.

Předmět smlouvy

Předmětem této smlouvy je závazek smluvních stran zachovávat mlčenlivost o všech údajích obchodního, právního, finančního apod. charakteru, týkajících se smluvních stran, se kterými byli účastníci této smlouvy seznámeni v rámci vzájemné spolupráce.

Dále je předmětem této smlouvy závazek smluvních stran zachovávat mlčenlivost o všech údajích o smluvních stranách či třetích osobách, majících charakter osobních údajů dle ustanovení zák. č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů, v platném znění, a dle ustanovení zák. č. 21/1992 Sb., o bankách, v platném znění, pokud s takovými údaji přijdou do styku. Smluvní strany jsou si vzájemně rovněž povinny na žádost druhé smluvní strany prokázat způsob, jakým je dodržování povinností stanovených zákonem zajištěno.

Veškeré výše uvedené informace budou smluvními stranami považovány za důvěrné.

Způsob nakládání s důvěrnými informacemi

Smluvní strany se zavazují utajit důvěrné skutečnosti související s druhou smluvní stranou, které nejsou v příslušných obchodních kruzích běžně dostupné.

Žádná ze smluvních stran není oprávněna důvěrné informace uvedené v článku I. této smlouvy, týkající se druhé smluvní strany, se kterými byla při své činnosti seznámena nebo které při poskytování služeb získala, využívat v rozporu se zájmy druhé smluvní strany ani pro třetí osoby, a to ani po skončení platnosti této smlouvy.

Závazky

Na základě výše uvedeného se smluvní strany zavazují:

- neposkytnout důvěrné informace získané v písemné, elektronické či ústní formě třetí straně bez předchozího výslovného písemného souhlasu té strany, které se informace bezprostředně týká,
- důvěrné informace nezneužít, nepoužít v rozporu s oprávněnými zájmy druhé smluvní strany ve prospěch svůj nebo třetích osob a přijmout dostatečná opatření, aby se předešlo nepovolanému užívání důvěrných informací třetí stranou bez předchozího výslovného písemného souhlasu příslušné smluvní strany,
- poskytovat důvěrné informace výhradně pracovníkům, kteří se podílejí přímo na spolupráci a užití jejich výsledků a pouze k účelům, které jsou v souladu s účelem spolupráce a vedou přímo ke splnění jejich cílů.





Mgr. Pavel Novotný | AGO Development s.r.o.

Churnajevova 1217/10 | 143 00 Praha 4

Telefon: +420 777 248 444 | E-mail: novotny@netbusiness.cz | www.netbusiness.cz