



Naszym celem jest świadczenie pełnego zakresu usług związanych z zarządzaniem nieruchomościami i zarządzaniem przedsiębiorstwem, mających na celu maksymalizację zysku z inwestycji, przy możliwie najniższym poziomie kosztów z jednoczesną gwarancją wysokiego poziomu udogodnień.

Nasza praca zbudowana jest na przekonaniu, że ludzie stanowią drogocenny kapitał każdej firmy, natomiast inwestycja w ich zasoby przekłada się na zysk ekonomiczny i rozwój całej organizacji. Wiemy że najważniejszym zasobem innowacyjnym przedsiębiorstwa jest człowiek i to on świadczy o jego przewadze, rozwoju czy sukcesie. Naszą misją jest wzmocnienie pozycji konkurencyjnej naszych klientów, poprzez budowanie organizacji, adoptującej do zmiennych warunków funkcjonowania na rynku przedsiębiorstwa.

Oferta

Oferujemy kompleksowe usługi dostosowane do indywidualnych potrzeb klienta. Wdrażamy najwyższe standardy zarządzania, a swoje relacje z klientami postrzegamy jako długotrwałe partnerstwo.

W zarządzaniu nieruchomościami proponujemy sprawne zarządzanie i administrowanie wspólnot mieszkaniowych, spółdzielni mieszkaniowych i nieruchomości komercyjnych jak również kompleksowe przygotowanie lokalu do najmu oraz przeprowadzenie wszelkich formalności związanych z całym okresem wynajmowania.

Przyjęte nowoczesne zasady zarządzania i indywidualne podejście do klienta sprawiają, że w każdym realizowanym przez nas projekcie służymy klientowi sumą kompetencji i doświadczeń. Jesteśmy otwarci na nowe idee i kreatywni w rozwiązywaniu nietypowych, skomplikowanych problemów. Pomagamy w realizacji założonych celów i osiągnięciu sukcesu. Naszą najlepszą rekomendacją są zadowoleni klienci.

Szkolenia

Celem organizowanych przez nas szkoleń jest przekazanie niezbędnej wiedzy dotyczącej kontaktów z klientami, zasad efektywnego komunikowania się, organizacji czasu pracy oraz technik negocjacji. Na co dzień współpracujemy z wybitnymi ekspertami oraz najlepszymi szkoleniowcami. Wychodzimy z założenia, że łącząc potencjał, doświadczenie własne oraz naszych partnerów jesteśmy w stanie zrealizować zadania pozornie nieosiągalne. Organizujemy szkolenia dla pracowników przedsiębiorstw oraz osób indywidualnych chcących podnieść swoją wiedzę.

Na Państwa życzenie zorganizujemy kompleksową akcję promocyjną, imprezę okolicznościową, otwarcie obiektu czy prezentację nowych produktów.



Zarządzanie nieruchomościami

Zarządzanie nieruchomością jest procesem, wymagającym współpracy z wieloma firmami zewnętrznymi. To od ich solidności zależy jakość świadczonych usług. Dlatego też przy wyborze podmiotów współpracujących starannie je selekcjonujemy. Bierzemy pod uwagę m.in. fachowość, rzetelność, dyspozycyjność oraz kulturę osobistą pracowników. Miła aparycja, odpowiedni wygląd oraz gotowość pomocy są nieodzownymi atrybutami wszystkich pracowników mających bezpośredni kontakt z właścicielami i najemcami.

Zapewniamy krótki czas realizacji i najwyższą jakość usług.

Naszą usługę kompleksowego zarządzania najmem adresujemy do inwestorów, właścicieli mieszkań i domów, którzy wyjeżdżają zagranicę lub do innego miasta, albo z innych przyczyn nie mają możliwości profesjonalnie zająć się sprawami swojej nieruchomości.

W ramach umowy przejmujemy od właścicieli nieruchomości całość obowiązków związanych z obsługą najmu ich mieszkań czy domów. Zajmujemy się wszystkimi sprawami administracyjnymi wskazanej nieruchomości.

Zakres naszych usług:

- Zarządzanie i administrowanie nieruchomościami
- Przejęcie i nadzór nad kompletnością dokumentacji technicznej nieruchomości
- Prowadzenie Książki Obiektu Budowlanego
- Negocjowanie i przygotowywanie umów na dostawę usług dla nieruchomości
- Doradztwo w zakresie rozbudowy i modernizacji obiektów oraz zagospodarowania niezabudowanych nieruchomości
- Utrzymywanie relacji z najemcami
- Poszukiwanie najemców i prowadzenie rozmów handlowych
- Przygotowywanie i negocjowanie warunków najmu
- Home staging czyli metamorfoza mieszkania pod wynajem bądź sprzedaż
- Pisanie planów zarządzania nieruchomościami



Marketing i zarządzanie przedsiębiorstwem

Doradztwo w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem może być jednorazowe bądź powtarzalne, cykliczne, w zależności od istniejących potrzeb. Ma ono na celu takie dobranie działań, by skutecznie utrzymać i rozwijać działalność przedsiębiorstwa, zapewniając mu stabilną pozycję na rynku oraz skuteczne osiągnięcie zamierzonych celów.

Zakres naszych usług doradczych:

- zarządzaniu operacyjnym
- wzrostu sprzedaży
- negocjacje z dostawcami i odbiorcami
- strategii rozwoju firmy
- optymalizacji kosztów
- zarządzania strategicznego
- marketingu
- pozyskiwania środków unijnych
- pisanie biznes planów

Zarządzanie operacyjne

Zarządzanie operacyjne czyli codzienna realizacja zadań przedsiębiorstwa. Zapewnia warunki realizacji założeń strategicznych i umożliwia podejmowanie decyzji wykonawczych na różnych szczeblach przedsiębiorstwa.

Wzrost sprzedaży

Jeśli Państwa produkty sprzedawały się świetnie, ale teraz ich sprzedaż spada - przeanalizujemy, dlaczego tak się dzieje. Przeprowadzimy analizę konkurencji i podpowiemy jak sprawić, by sprzedaż znów wzrosła. Jeśli nie mają Państwo czasu, aby wdrożyć opracowane strategie, pomożemy je wdrożyć, bądź zrobimy to całkowicie za Państwa

Negocjacje z dostawcami i odbiorcami

Rozmowy negocjacyjne prowadzimy w taki sposób by nadmiernie nie angażować naszych zleceniodawców. Dzięki uprzedniemu określeniu z klientem minimum i maksimum oczekiwań, wiemy, czego klient żąda od negocjacji i jakie warunki będą go zadowalać.

Negocjacje mogą dotyczyć:

- warunków dostawy
- czasu realizacji
- wartości za którą zostaną podpisane umowy
- warunków współpracy
- warunków promocji
- opłat marketingowych

Strategia rozwoju firmy

Na każdym poziomie organizacyjnym firmy oraz na każdym etapie jej rozwoju często pojawiają się pytania typu: „... w jakim kierunku zmierza nasza firma?, ... jakie są nasze priorytety w średnim i długim okresie? ... jaki jest nasz docelowy Klient/rynek? ... czy ograniczać koszty, czy promować innowacje? ... jaki model dystrybucji pozwoli nam wzmocnić/zachować obecną pozycję rynkową?

Odpowiedzi na powyższe pytania w postaci konkretnych działań zmierzających do wzmocnienia pozycji firmy na rynku, zatrzymania negatywnych trendów w zakresie sprzedaży czy też osiągania lepszych wyników w aspekcie wydajności daje dobrze opracowana i wdrożona Strategia Rozwoju Firmy.

Pomagamy naszym Klientom m.in. zdefiniować misję i długofalowe ambicje przedsiębiorstwa. Pozwala to jasno określić zadania do wykonania jak i wspiera pełne zrozumienie strategii firmy przez pracowników

Kolejnym kluczowym obszarem w jakim wspieramy przedsiębiorstwa opracowując strategię, jest określenie zakresu działania firmy, zdefiniowanie obecnych i potencjalnych rynków operowania czy opracowanie podejścia do segmentacji klientów.

Nasze strategie rozwoju firm stają się dla wielu Klientów drogą do szybkiego i trwałego sukcesu.

Optymalizacja kosztów

Niejednokrotnie punktem wyjścia do optymalizacji procesów są cele biznesowe nie związane z pojedynczym procesem, ale odnoszące się do całej firmy lub jej części – zarówno wynikające z potrzeby wyeliminowania występujących problemów, jak również związane z nowymi wyzwaniami.

Odpowiadamy na pytania, które procesy optymalizować najpierw i co da największe korzyści dla realizacji aktualnych celów biznesowych.

Typowe efekty optymalizacji procesów to:

- optymalizacja kosztów bieżących,
- skrócenie przebiegu procesu (obsługi klienta, cyklu produkcyjnego),
- zwiększenie wydajności procesu,
- poprawa jakości procesu

Zarządzanie strategiczne

Zarządzanie strategiczne łączy często oczekiwania różnych grup takich jak właściciele, dostawcy i sprzedawcy, konsumenci czy konkurenci.

Zrealizujemy następujące cele;

- sformułować misję przedsiębiorstwa czyli wskazać do czego przedsiębiorstwo ma dążyć, bądź jakie potrzeby ma zaspokajać
- określić wizję przedsiębiorstwa czyli stwierdzić obecny stan organizacji oraz pokazać, jaki ma być osiągnięty przez nią stan w przyszłości
- opracować szczegółowy plan strategiczny
- przeprowadzimy analizę strategiczną, analizę otoczenia konkurencyjnego i analizę potencjału strategicznego przedsiębiorstwa

Marketing

Nasze doradztwo marketingowe odpowiada potrzebom każdego klienta ze względu na to, że wszystkie działania dostosowujemy do potrzeb i możliwości firm. Po szeregu wykonanych analiz opracowujemy rekomendacje, które są odpowiedzią na aktualne potrzeby firmy, do których należeć mogą:

- strategie marketingowe
- zarządzanie produktem
- zarządzanie marką
- zarządzanie ceną
- badania marketingowe
- promocja



Organizowanie imprez

Zajmujemy się profesjonalną, kompleksową organizacją imprez. Klientom indywidualnym oraz firmom, zapewniamy fachowe wsparcie od momentu wstępnej rozmowy po przeprowadzenie całego przedsięwzięcia.

Organizacja eventów odbywa się wieloetapowo i na różnych poziomach. Spotykając się z Klientem najpierw poznajemy jego oczekiwania względem przebiegu imprezy.

Jednocześnie pojawia się plan, wstępne szkice. Na ich podstawie proponujemy konkretne, indywidualnie dopasowane projekty. Naszym celem jest oferowanie w szytych na miarę rozwiązań, aby spełnić Państwa oczekiwania. Zaplanujemy to co chcielibyście zobaczyć, poczuć i dotknąć.

Planujemy imprezy różnego rodzaju:

- akcje promocyjne
- okolicznościowe
- uroczyste otwarcia obiektów
- promocje firm
- prezentacje nowych produktów



Organizowanie szkoleń

Organizowane przez nas szkolenia mają formę warsztatowo-trenerską, treści są przekazywane w formie prezentacji przez trenera, a następnie uczestnicy biorą udział w ćwiczeniach i praktycznym wykorzystaniu zdobytej wiedzy. Gwarantujemy przyjazną atmosferę szkolenia, realny wzrost kompetencji jak również dostosowanie treści szkoleń do praktyki uczestników. Współpracujemy z wykwalifikowanymi trenerami, którzy mają wieloletnie doświadczenie praktyczne przy prowadzeniu szkoleń

Proponujemy szkolenia w zakresie:

- obsługi klienta (komunikacja w kontakcie z klientem, kompetencje osób obsługujących klienta, budowanie relacji z klientem, obsługa klienta przez telefon)
- doskonalenia umiejętności sprzedaży (rozmowa handlowa, negocjacje handlowe, techniki sprzedaży, budowanie argumentacji handlowej, negocjacje cenowe i techniki argumentacji cenowych)
- zarządzania procesem sprzedaży (organizacja procesu sprzedaży, organizacja i zarządzanie w dziale handlowym, tworzenie i zarządzanie bazami klientów, analizy sprzedaży, programy lojalnościowe i budowanie lojalności klienta)
- komunikacja interpersonalna
- zarządzania zespołem (planowanie i organizowanie pracy, motywowanie pracowników, budowanie zespołu i współpraca, kształtowanie relacji w zespole, kompetencje menedżerskie, przywództwo, zarządzanie czasem i organizacja pracy menedżera)
- marketingu
- zarządzania strategicznego