

Jak skutecznie zarządzać sprzedażą i marketingiem



Archiwum Gazety MSP pobierz bezpłatne wydania



luty 2025



styczeń 2025



grudzień 2024



listopad 2024



październik 2024



wrzesień 2024



sierpień 2024



lipiec 2024



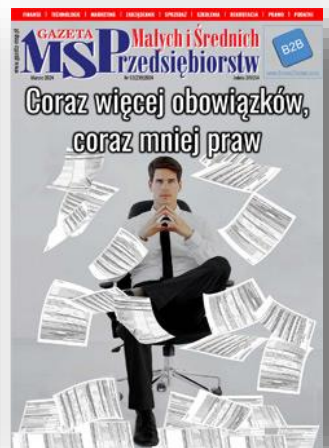
czerwiec 2024



maj 2024



kwiecień 2024



marzec 2024



luty 2024



styczeń 2024



grudzień 2023



listopad 2023

Polski biznes w pigułce

Wolny rynek przedsiębiorczości w Polsce ma już ponad 30 lat. W tym czasie doczekaliśmy się niezliczonej liczby pomysłów na jej wspieranie.

Widoczne jest to przede wszystkim w okresie przedwyborczym, kiedy programy poszczególnych partii pełne są propozycji skierowanych wprost do przedsiębiorców.

Politycy, raz na cztery lata, przypominają sobie, że pieniądze, które tak ochoczo wydają, pochodzą od przedsiębiorców. To właściciele firm sponsorują nie tylko polityków, ale również wszelkie programy społeczne, którymi tak chętnie partie polityczne nęca wyborców.

Mieliśmy już i zapewne będziemy mieli w najbliższym czasie do czynienia z:

- obniżaniem,
- sprzyjaniem,
- zachęcaniem,
- faworyzowaniem,
- ułatwianiem,
- wspieraniem,
- pomaganiem,
- popieraniem,
- pobudzaniem,
- wspomaganiam,
- aprobowaniem,
- dynamizowaniem.

Polscy przedsiębiorcy doczekali się już Konstytucji Biznesu. Kolejnym krokiem będzie prawdopodobnie Biblia Przedsiębiorczości, a następnie Dziesięć Przykazań Wolnego Rynku.

Ktoś jednak zapomniał o jednej podstawowej rzeczy, która związana jest z wolnym biznesem. Przedsiębiorczości nie trzeba pobudzać. Wystarczy, że nie będzie się jej przeszkadzało, a przepisy będą jasne, zrozumiałe oraz przestrzegane zarówno przez przedsiębiorców, jak i urzędników.

Zapraszam do lektury
Tomasz Peplak

GAZETA Małych i Średnich
MSP Przedsiębiorstw

Wydawnictwo
GAZETA MSP Sp. z o.o.

Wydawca
Tomasz Peplak

Redaktor naczelny
Tomasz Peplak
peplak@gazeta-msp.pl

Współpraca redakcyjna
Magdalena Trusińska
magdalena.trusinska@gazeta-msp.pl

Adres do korespondencji
ul. Stanisława Chudoby 77C, 03-287 Warszawa
www.gazeta-msp.pl
redakcja@gazeta-msp.pl
+48 667 622 630

Pobierz wydania archiwalne



luty 2025



styczeń 2025



grudzień 2024



listopad 2024



październik 2024



wrzesień 2024

Gazeta MSP dostępna jest w następujących sieciach
dystrybutorów prasy elektronicznej

empik

nexto.PL

publio

kiosk.PL

gazety.PL

ebookpoint.PL

naukowa.pl

GANDALF.com.pl

Legimi

MUVE.PL

Autoryzacja przekazująca do redakcji tekst, przenoszą na wydawcę prawa autorskie i wydawnicze.

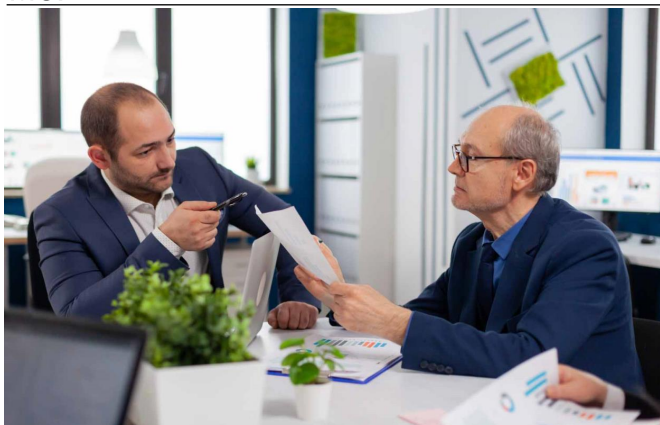
Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania i adiustowania nadesłanych tekstów.

Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść materiałów reklamowych.

Reprodukcja lub przedruk wyłącznie za pisemną zgodą wydawcy gazety.

SPIS TREŚCI

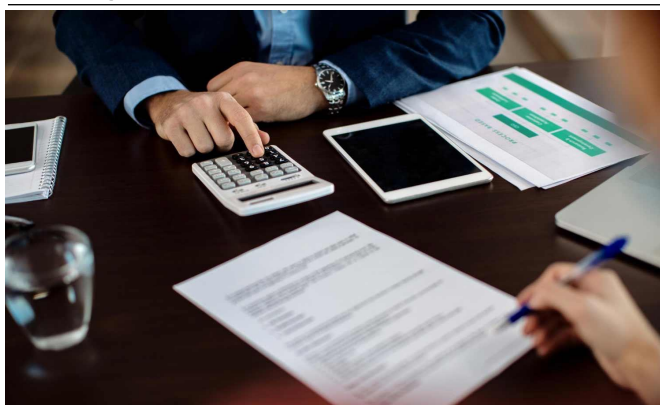
MSP



Jak nie sprzedać swojej firmy 6

Nowości wydawnicze 12

FINANSE



Factoring – czym jest, jakie są jego rodzaje 14

Gdy kontrahent nie płaci, ubezpieczenie należności
może uratować płynność przedsiębiorstwa 18

REKLAMA I MARKETING



Automatyzacja marketingu.
Narzędzia ułatwiające życie przedsiębiorcy 22

Zespół marketingu w firmie czy outsourcing usług –
które rozwiązanie jest lepsze? 26

ZARZĄDZANIE



Rządzić czy zarządzać? Oto jest pytanie... 30

Spotkanie to epidemia, która paraliżuje firmy 34

BANI: klucz do długoterminowego sukcesu
i rozwoju firmy 38



Governance – ład korporacyjny 44

Coraz więcej pieniędzy na freelancing 48

10 trendów w eventach firmowych na 2025 rok 52



CFO w roli CVO – ewolucja roli dyrektora finansowego 56

AKADEMIA MSP



- Post-importowe kontrole celno-skarbowe 58
 Nigdy nie stawiaj na jednego konia, czyli
 jak skutecznie zarządzać sprzedażą i marketingiem 62

REKRUTACJA I PRACA



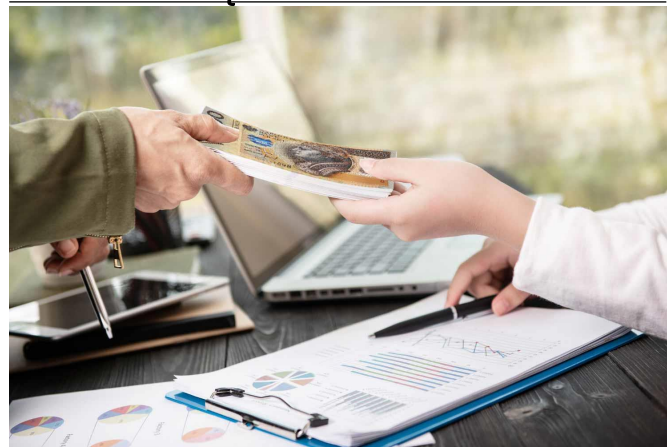
- Zarządzanie wynagrodzeniami w małej firmie 64
 Współpraca międzypokoleniowa – recepta na sukces? 68

PRAWO

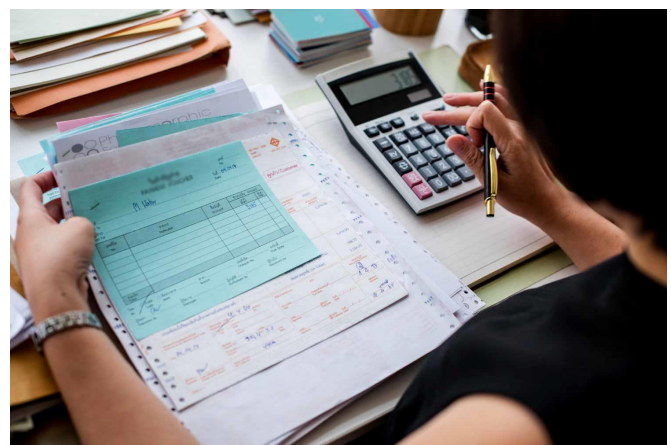


- Prokura jako skuteczne narzędzie zapewniające
 elastyczność i ciągłość działania spółki 72

PODATKI I KSIĘGOWOŚĆ



- Czy udzielona firmie pożyczka
 może korzystać ze zwolnienie VAT? 76



- Po wyroku TSUE fiskusowi będzie trudniej odmówić
 zwrotu nadpłaconego VAT 80

TRANSPORT I MOTORYZACJA



- Finansowe wyzwania i trendy w branży TSL na 2025 rok 84



Jak nie sprzedać swojej firmy



MACIEJ STĘPA

Zdarza się, że przedsiębiorcy, chcąc szybko pozbyć się firmy, popełniają karygodne błędy, które mogą zrujnować proces sprzedaży. Humorystycznie ujmując – oto przewodnik po „idealnej” klapie. Wskażemy „najlepsze” sposoby na zniechęcenie inwestorów, pogorszenie relacji z doradcami i zniszczenie swojej motywacji. Pamiętaj: każde z poniższych podejść to krok w stronę katastrofy, ale ukryty w nich żart ma nauczyć, jak tego wszystkiego uniknąć.



Jeśli marzysz o tym, by proces sprzedaży firmy przerodził się w prawdziwy chaos, najlepiej przyjmować każdą propozycję bez zastanowienia. Pamiętaj: im więcej osób wejdzie do gry, tym większe zamieszanie.

Dlatego pokazuj firmę wszystkim: od zainteresowanych inwestorów, przez przypadkowych znajomych z siłowni aż po anonimowych uczestników internetowych forów. W ten sposób zwiększysz szanse, że ktoś, kto nie ma żadnych kompetencji ani kapitału, będzie próbował wcisnąć się do transakcji, blokując poważnych graczy.

Nie przejmuj się też podpisywaniem umów NDA czy LOI. Po co komplikować sprawę? Wystarczy, że każdemu z potencjalnych nabywców obiecasz „ekskluzywność” dostępu, najlepiej jednocześnie. A jeśli już decydujesz się na udostępnienie dokumentacji, zrób to w taki sposób, by nikt nie wiedział, kto co widział. W końcu brak przejrzystości wzbudza ekscytację i prowadzi do jeszcze większej nerwowości.

Otwórz drzwi do firmy szeroko, pozwól na swobodne przeglądanie wszystkich akt, a być może uda Ci się stracić kontrolę nad sytuacją już na wczesnym etapie.

Marnuj dobre okazje do sprzedaży

Szczęśliwy traf? A skądże! Zamiast szybko zareagować na

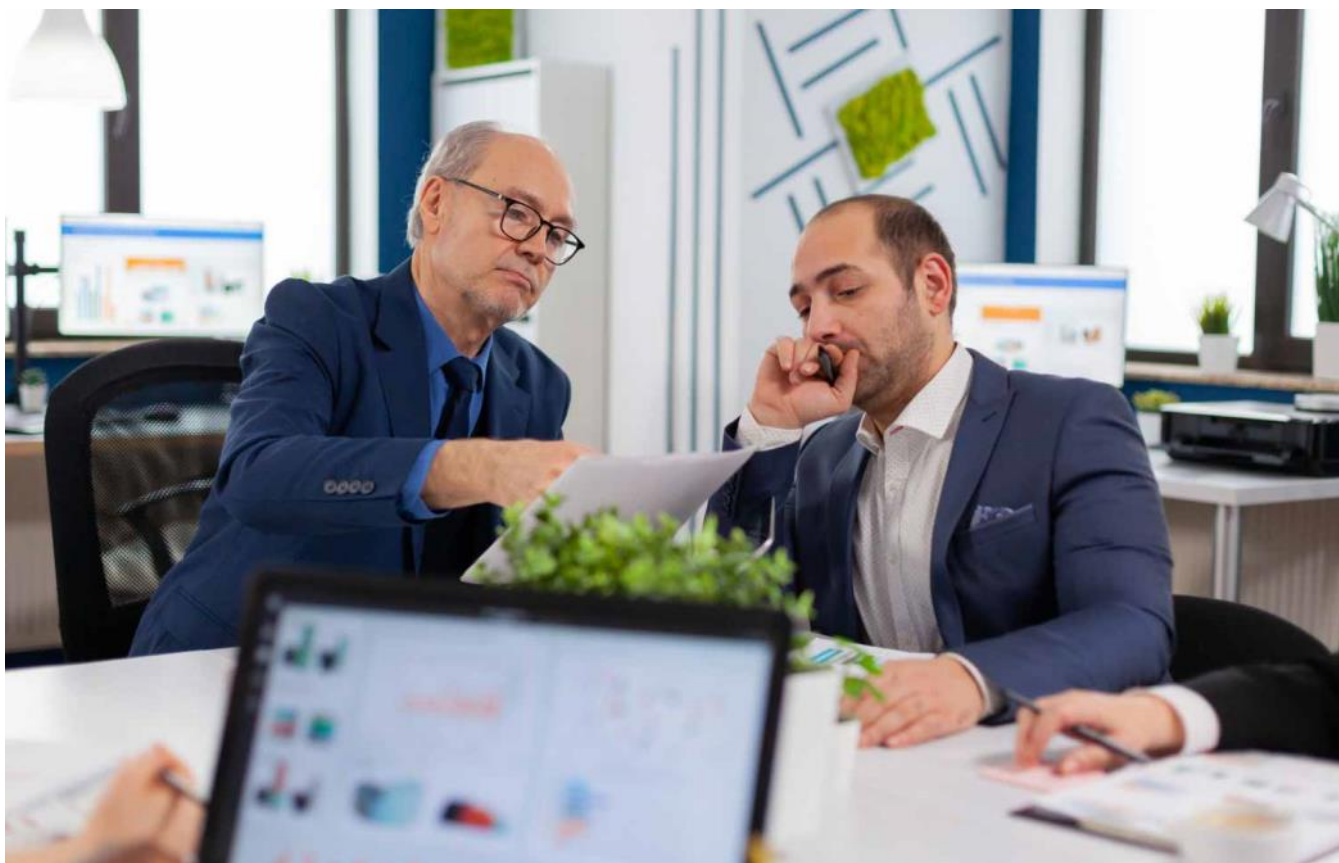
dobrą ofertę, wyznacz absurdalnie wysoką cenę. Dzięki temu od razu pokażesz, że Twoja firma to niemal dzieło sztuki. Niech potencjalni kupcy poczują się, jakby licytowali bezcenny obraz – nawet jeśli Twój biznes ledwo wiąże koniec z końcem.

Gdy ktoś wykaże zainteresowanie, dołóż kolejne wymagania: wymóg przejęcia całej kadry, zgoda na odroczone płatności, konieczność zachowania wszystkich dotychczasowych procedur. Stawiaj dodatkowe warunki i koniecznie przeciągaj proces negocjacyjny. Przekonaj kupujących, że nikt nie ceni swojego czasu tak, jak Ty – dlatego możesz pozwolić sobie na zwłokę.

Unikaj także przygotowania dokumentów czy wstępnej wyceny. Im bardziej zaskoczysz inwestorów w ostatniej chwili, tym bardziej się zniechęcą. A przecież o to właśnie chodzi, prawda?

Zdewastuj swoją motywację

Nie ma lepszej metody na pogorszenie własnej sytuacji niż pozbawienie się motywacji do działania. Pracuj w firmie tak intensywnie, by ledwo mieć siły na rozmowy z kupcami. Każdą nadchodzącą odpowiedź na Twoje ogłoszenie traktuj jako potencjalny hit, a później przeżywaj rozczarowanie, gdy okaże się, że to fałszywy alarm. W międzyczasie



unikaj jakichkolwiek inwestycji czy ważnych decyzji – przecież nowy właściciel i tak zrobi to za Ciebie.

Mów sobie, że brak postępów w sprzedaży to dobry pretekst, by zwinąć interes. W ten sposób stworzysz idealne warunki do samospełniającej się przepowiedni. Zamiast przygotować firmę do sprzedaży, pogrążaj się we frustracji i niepewności. Gdy tylko pojawi się jakakolwiek przeszkoda, uznawaj, że to znak, aby się poddać. Przekształć proces sprzedaży w emocjonalny rollercoaster, z którego trudno będzie się wyrwać.

Nieprawidłowo zatrudnij doradców M&A

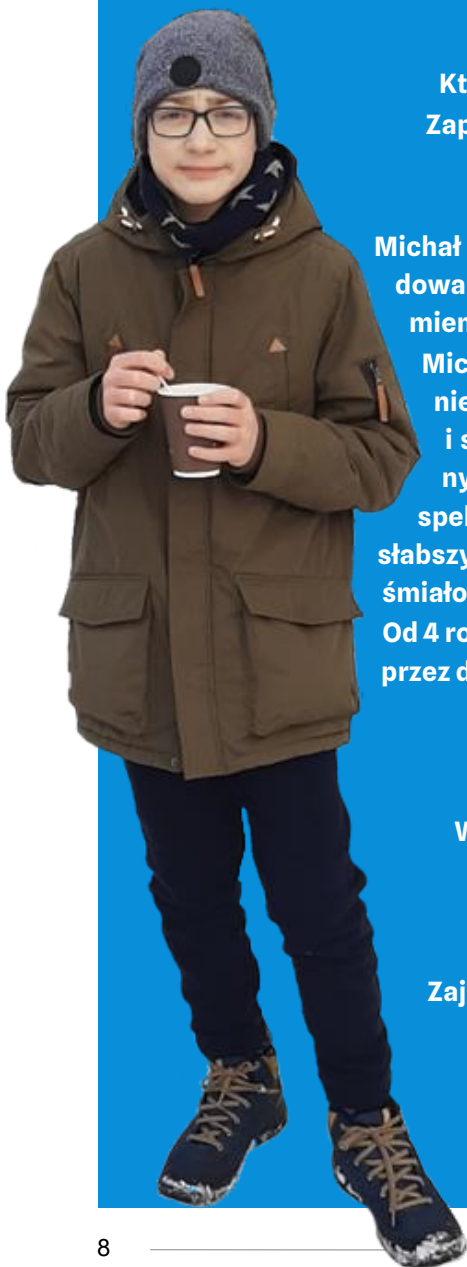
Jeśli chcesz naprawdę utrudnić sobie życie, zaangażuj

kilku doradców M&A jednocześnie, najlepiej bez ustalania jasnych zasad współpracy. Niech konkurują ze sobą, wprowadzając coraz większy chaos i zamieszanie. W końcu im więcej opinii i różnych strategii, tym większa szansa, że żadna z nich nie doprowadzi do finału.

Kolejnym genialnym posunięciem jest wybór jednego z dwóch ekstremów: płacenie doradcom wyłącznie w formie success fee lub tylko stałą opłatę. W pierwszym przypadku doradcy będą działać nerwowo, naciskając na szybkie, być może niekorzystne dla Ciebie rozwiązania. W drugim – mogą nie odczuwać żadnej presji, bo przecież swoje wynagrodzenie już otrzymali.

Zapomnij też o czytaniu umów z doradcami i wypracowywaniu jasnych zasad współpracy. Po co tracić czas na

OGŁOSZENIE



Chciałbym zadać Ci pytanie:

**Kto według Ciebie jest najodważniejszym człowiekiem na świecie?
Zapewne w tym momencie pomyślisz o jakimś bohaterze lub herosie.
A dla mnie jest to mój syn, Michał.**

Michał ma 16 lat i autyzm. Widzi świat inaczej, myśli inaczej, ma problemy w budowaniu relacji z ludźmi oraz w zrozumieniu wielu rzeczy, które Ty czy ja rozumiemy instynktownie.

Michał ma odwagę, by stawiać czoło rzeczywistości. Rzeczywistości, której nie do końca rozumie i która często go przeraża. Codziennie pokonuje strach i stara się być samodzielny. Jednocześnie jest wyjątkowo dobrym, pogodnym i inteligentnym dzieckiem. Ponadto został samorzecznikiem osób ze spektrum autyzmu w Klubie Świadomej Młodzieży i walczy o prawa osób słabszych i wykluczonych. W przyszłości chce pomagać ludziom pokonywać nieśmiałość i uczyć wiary w siebie.

Od 4 roku życia ma wiele zajęć terapeutycznych i będzie ich potrzebował jeszcze przez długi czas. To jego szansa na samodzielne życie.

Dlaczego o tym piszę?

Chciałbym Cię bardzo prosić o Twój 1,5% podatku.

**Wpisz w PIT KRS FUNDACJI POMOCY OSOBOM NIEPEŁNOSPRAWNYM
„SŁONECZKO” 0000186434**

**W rubryce CEL SZCZEGÓŁOWY wpisz: 332/L Michał Ludwiczak
Zaznacz „Wyrażam zgodę”.**

**Zajmie Ci to 30 sekund przy wypełnianiu PIT-u. Nic cię nie będzie kosztować.
A Twój 1,5% podatku bardzo pomoże mojemu synkowi.**

Dziękuję serdecznie
Paweł Bronisław Ludwiczak

Własna strona WWW w 15 minut? **To możliwe!**



Tworzenie strony bez programowania

Stwórz swoją stronę
w kilka chwil przy pomocy
AI i od razu zacznij
promować swoją markę



Całkowita swoboda projektowania

Wciel swoje pomysły
w życie przy pomocy
zestawu kreatywnych
narzędzi



Szablony stron dla Twojej branży

Wybieraj spośród
gotowych profesjonalnych
szablonów dopasowanych
do Twoich potrzeb



Cały marketing w jednej platformie

Promuj swoją stronę
różnymi kanałami
marketingowymi bez
opuszczania GetResponse

Tworzenie stron nigdy nie było prostsze!

PRZEKONAJ SIĘ

