



Kevin Skrzypoń, Artur Włoch, Dariusz Zagórski, Dawid Staszowski

Plan biznesowy DigitalBoost Studio

DigitalBoost Studio ma na celu wspieranie rozwoju firm w przestrzeni cyfrowej poprzez skuteczne strategie SEO/SEM oraz profesjonalną obecność w internecie.



Przegląd i rozwój biznesu

Strategie rozwoju i cele DigitalBoost Studio



Nazwa firmy

DigitalBoost Studio -
agencja zajmująca
się SEO/SEM.



Forma prawna

Działamy jako
jednoosobowa
działalność
gospodarcza
lub Sp. z o.o.



Cel krótko- terminowy

Stworzenie
rozpoznawalnej marki
oraz stabilizacja
operacji w pierwszym
roku.



Cel długoterminowy

Rozwój zespołu oraz
ekspansja na rynki
zagraniczne w ciągu
2-3 lat.



Lokalizacja

Kraków z zasięgiem
krajowym i
międzynarodowym,
praca zdalna.



Cel finansowy

Na koniec pierwszego
roku planujemy mieć
przynajmniej 30
aktywnych klientów.



Misja

Pomagamy firmom
rosnąć w świecie
cyfrowym poprzez
efektywne strategie
SEO/SEM.



Wizja

Chcemy być liderem
w usługach SEO/SEM
i web designie dla
MŚP w Polsce i
Europie.



Klienci

Zamierzamy
pozyskać 20+
klientów miesięcznie
w krótkim okresie.

Cechy Usługi i Plan Sprzedaży

SEO



Zakres Usług

Oferujemy SEO, Google Ads, optymalizację profilu Google Business i więcej.



Zalety Usług

Niskie progi wejścia, przejrzystość działań i elastyczne pakiety.



Polityka Cenowa

Ceny zaczynają się od 500 zł za profil Google Business, do 1500 zł za strony WWW.

Analiza Konkurencyjności w SEO/SEM

Porównanie DigitalBoost Studio z konkurencją

- **Typy konkurencji w branży**

Firmy SEO/SEM, freelancerzy oraz oferty pakietów SEO/SEM.

- **Zalety DigitalBoost Studio**

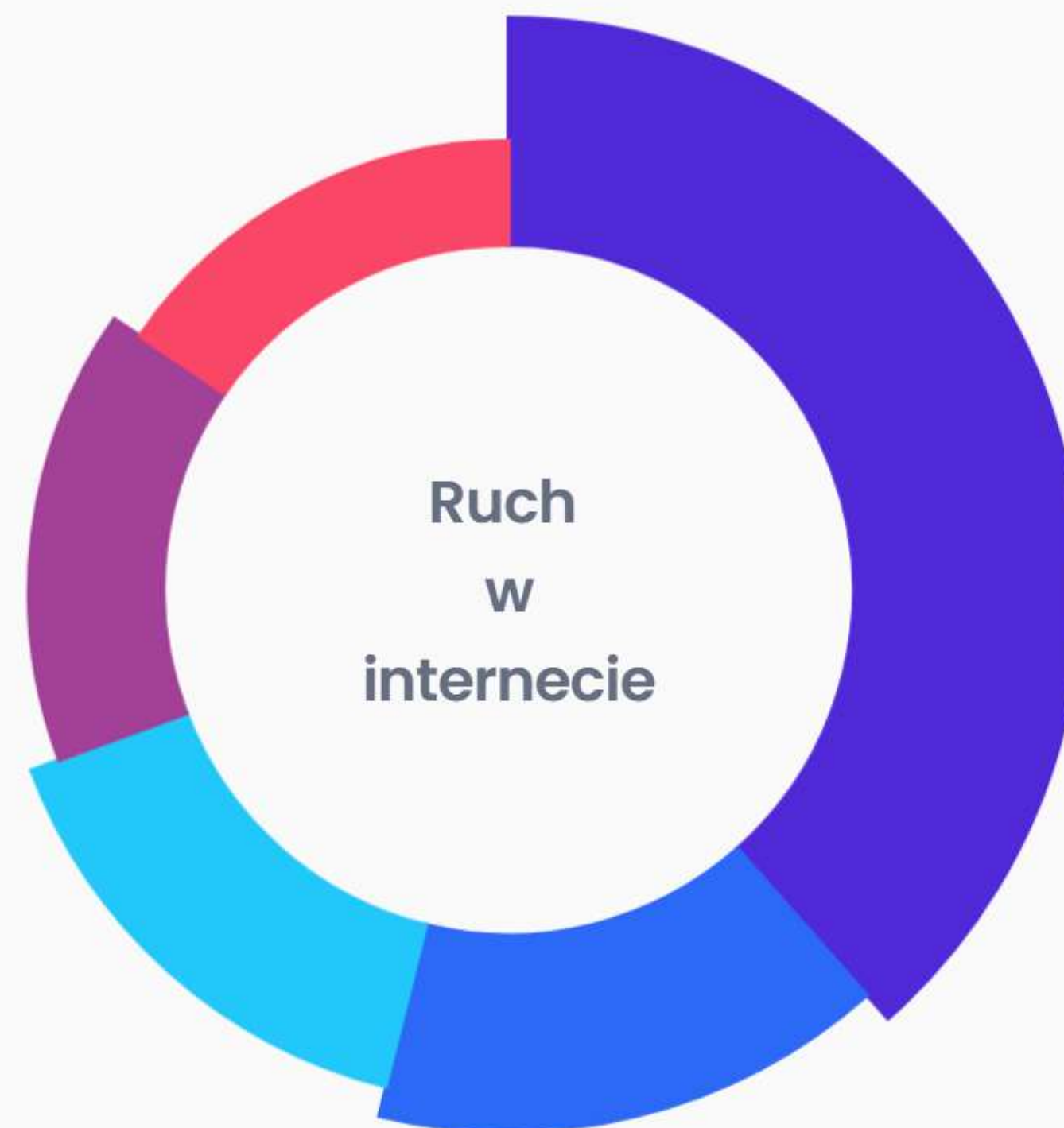
Szybkie działanie, elastyczność oraz bezpośredni kontakt z klientem.

- **Przejrzystość wyników**

DigitalBoost Studio zapewnia transparentność i mierzalność wyników.



Strategia marketingowa DigitalBoost



- 5^{Kzł} Content marketing (SEO blog)
- 2^{Kzł} Reklamy LinkedIn, Facebook, Instagram
- 2^{Kzł} Partnerstwa z agencjami internetowymi
- 2^{Kzł} Darmowe mini audyty SEO
- 2^{Kzł} Google Ads kampanie

Kompetencje i Kwalifikacje



1

Założyciel:

Posiada wiedzę z SEO/SEM, zdobyta przez kursy Google i praktykę na projektach osobistych.

2

Doświadczenie w copywritingu

Zarządzanie treściami na WordPressie, co zwiększa efektywność komunikacji.

3

Umiejętności sprzedażowe i analityczne

Analiza danych oraz umiejętność sprzedaży wspierają rozwój biznesu.

4

Plany rozwoju: Certyfikaty

Zamierzamy uzyskać certyfikaty SEMrush, Google i Ahrefs, aby zwiększyć kompetencje.

5

Trwające umowy

Kontynuacja współpracy z klientami, co zapewnia stabilność finansową.

Strategiczne Partnerstwa i Kontrahenci

Potencjalni partnerzy:

Współpraca z agencjami internetowymi, firmami hostingowymi oraz freelancerami.

Agencje internetowe

Specjalizujące się w tworzeniu stron internetowych, które mogą wspierać lokalne firmy.

Firmy hostingowe

Partnerzy oferujący hosting, co jest kluczowe dla funkcjonowania stron internetowych.

Freelancerzy SEO/SEM

Specjaliści, którzy mogą pomóc w optymalizacji i marketingu w Internecie.

Grupa docelowa: lokalne firmy

Skupienie na małych, lokalnych przedsiębiorstwach, które potrzebują wsparcia online.

Nowe przedsiębiorstwa

Wspieranie start-upów w budowaniu ich obecności w Internecie.

Sklepy e-commerce

Współpraca z platformami e-commerce w celu zwiększenia sprzedaży online.

Freelancerzy

Wsparcie dla freelancerów w zakresie budowy ich osobistych marek i stron.

Analiza SWOT dla DigitalBoost Studio

Ocena mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń



S

Mocne strony

Elastyczność, wiedza techniczna oraz niskie koszty uruchomienia to kluczowe atuty, które mogą przyczynić się do sukcesu w branży.



W

Słabe strony

Brak rozpoznawalności oraz konieczność prowadzenia działań samodzielnie mogą stanowić istotne wyzwania dla nowego studia.



O

Szanse

Wzrost znaczenia lokalnego SEO oraz rozwój usług AI i automatyzacji stwarza nowe możliwości dla rozwijających się firm.



T

Zagrożenia

Wysoka konkurencja i zmieniające się algorytmy Google mogą wpłynąć na stabilność i rozwój studia.

Analiza finansowa i źródła finansowania

Szczegółowa analiza finansowa projektu

	Wartość
Koszty początkowe	30,000 zł (sprzęt, strona internetowa, licencje, marketing, rezerwy)
Przychody (po 12 miesiącach)	45,500 zł/miesiąc brutto
Koszty stałe	12,000–15,000 zł/miesiąc
Zysk netto	30,000 zł/miesiąc
	Środki własne

Harmonogram Działań dla DigitalBoost

Szczegóły działań w DigitalBoost Studio



Miesiąc 1–2

Branding i strona internetowa



Miesiąc 3–6

Optymalizacja ofert, uruchomienie
Google Ads, content marketing



Miesiąc 7–9

Skalowanie działań, zatrudnienie 1
osoby (freelance)



Miesiąc 10–12

30 klientów aktywnych, zysk netto
25k zł

Strategie awaryjne dla DigitalBoost Studio



- **Ograniczenie usług do najzyskowniejszych**

Skoncentrowanie się na najbardziej opłacalnych usługach, aby zwiększyć rentowność.

- **Biała etykieta dla innych agencji**

Oferowanie usług pod marką innych agencji w celu poszerzenia rynku.

- **Przejsie na kursy online**

Rozwój oferty szkoleń online jako nowego źródła przychodu.



Rewolucjonizuj swoją obecność w Internecie

Dołącz do DigitalBoost Studio, aby odkryć, jak nasze usługi mogą pomóc Twojemu biznesowi rozwijać się w cyfrowym krajobrazie. Skontaktuj się z nami już dziś

