

**know.  
how.  
match.**

# Innovation advisor - wspieram firmy w przygotowaniu się do przyszłości. DZISIAJ.

Company's trend map

Review of the business model

Customised research

Sustainability review

**know.  
how.  
match.**

## Know.How.Match. Podcast by Zuzanna Mikolajczyk

codiscover with me how companies can better innovate and prepare themselves for competing in the future!



**know.  
how.  
match.**

## Volkswagen opens EV battery recycling plant

What caught my eye?: Volkswagen Group decided to recycle the EV batteries which are used in electric cars and tackle the problem the whole sector faces. The plant opened in Q1 2021 with enough capacity to process 3,600 batteries per year. We all know that the waste of the batteries was widely discussed as a huge cost of electric car afterwards. But Volkswagen Group approach is brilliant – not only they want to fix the barrier of growth of the sector but they want to benefit from it at the same time. This is a great example of sustainable business. The market of battery recycling is set to grow by over 50% per year till 2027, when the total market is expected to reach over USD 5 billion in revenue.

A question for you: Do you have any barrier to growth of your sector which you could fix and benefit from?

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=LABwwX960mk>



know.  
how.  
match.

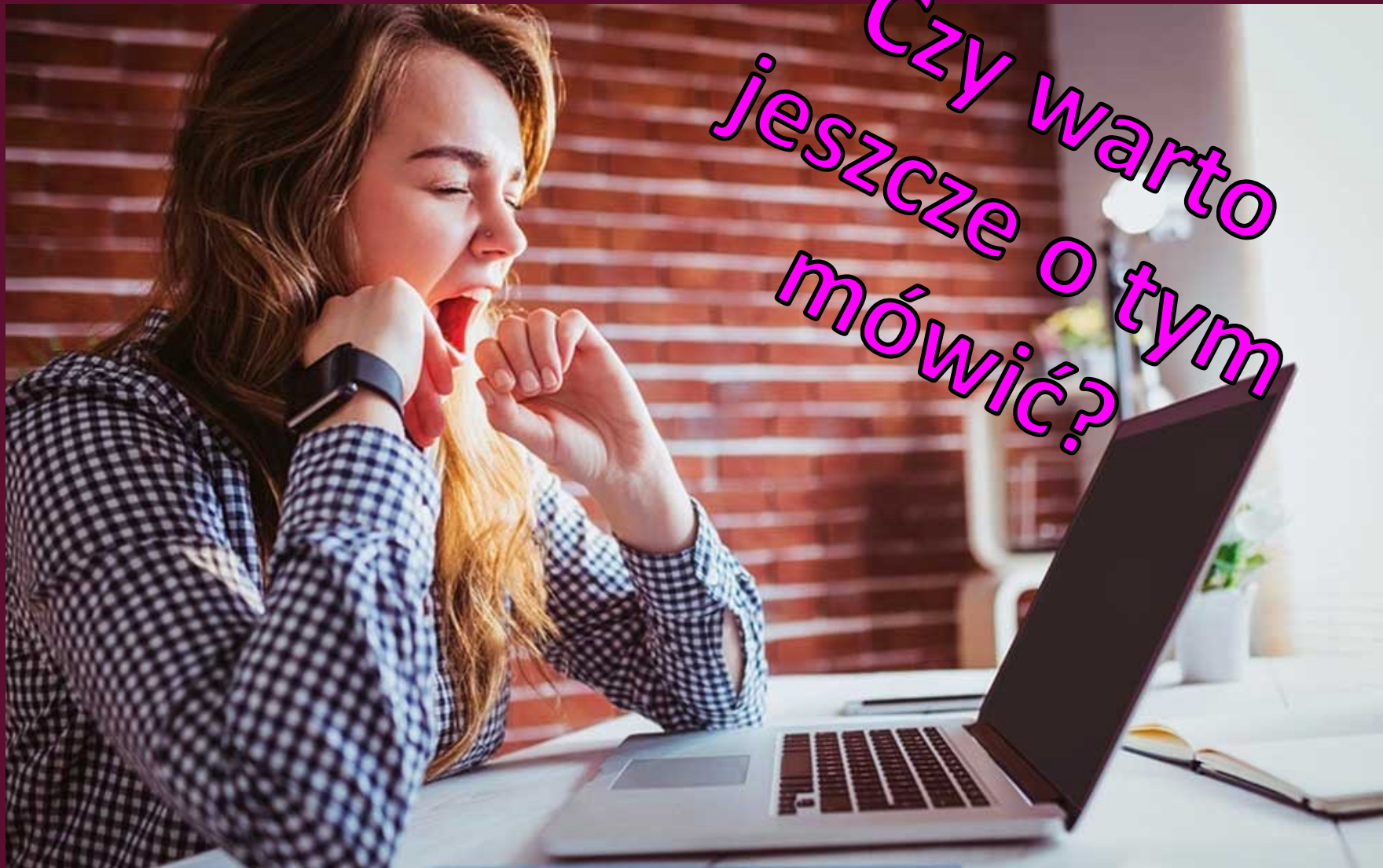
# Jak wprowadzać e-commerce, który pomoże firmie zarabiać *więcej?*

Prezentacja & warsztat – potrzebna  
kartka i coś do pisania 😊

WEBINAR



know.  
how.  
match.



Czy warto  
jeszcze o tym  
mówić?

know.  
how.  
match.

1. Firmy, które **wprowadziły** e-commerce, ale nie są zadowolone z jego efektów

2. Firmy, które są **przed decyzją** dotyczącą wprowadzenia e-commerce, jako alternatywnej formy sprzedaży.

*Dla kogo?*

know.  
how.  
match.

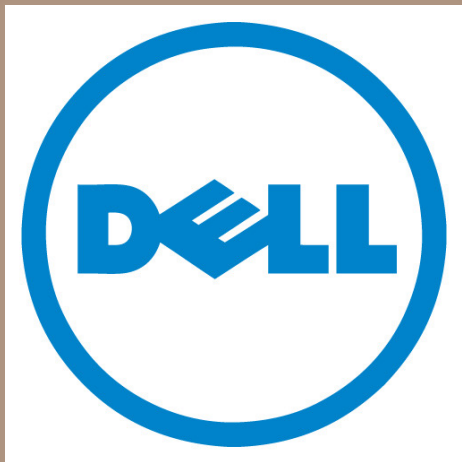


Lata 90'

**know.**  
**how.**  
**match.**



know.  
how.  
match.



Poprawa  
obecnego  
sposobu  
sprzedaży?

Do której firmy jest Ci bliżej?  
Napisz 3 argumenty



Nowy  
sposób  
sprzedaży?

know.  
how.  
match.





**know.  
how.  
match.**

*Jaka sprzedaż  
jest opłacalna?*



**Zatrudniasz nowego  
handlowca.**

**Masz z nim  
spotkanie i musisz  
mu wyjaśnić jakie  
projekty / klientów  
ma wybierać a  
których nie.**

**know.  
how.  
match.**

**Jaka sprzedaż  
jest opłacalna?**



**Projekty, większe ilości –  
więcej niż 20 sztuk.**

**Możliwość wykorzystania  
referencji - wejście do  
większej firmy.**

**Dostawa w jednym czasie  
zamiast ramowa.**

**Sprzedaż, gdzie można  
wyedukować klienta,  
pokazać produkt i tym go  
przekonać.**

**Klient akceptujący obecną  
jakość produktu,  
potrzebuje personalizacji.**

**know.  
how.  
match.**

**E-commerce  
może tak  
sprzedawać?**



**Projekty, większe ilości -  
min 20 sztuk.**

**Możliwość wykorzystania  
referencji - wejście do  
większej firmy.**

**Dostawa w jednym czasie  
zamiast ramowa.**

**Sprzedaż, gdzie można  
wyedukować klienta,  
pokazać produkt i tym go  
przekonać.**

**Klient akceptujący obecną  
jakość produktu.**

**Potrzebuje personalizacji**

**know.**  
**how.**  
**match.**

**W tym czym Twoja firma jest dobra  
mówi również w czym nie jest dobra!**

**Przykład:**

**sprzedaż relacyjna vs produktu  
jednorazowa vs projektowa**

know.  
how.  
match.

1. **Jeśli narzędzie** - napisz kogo  
wyznaczysz do zespołu i napisz 1  
zadanie jakie mają przed sobą.

2. **Jeśli nowy biznes** - ...

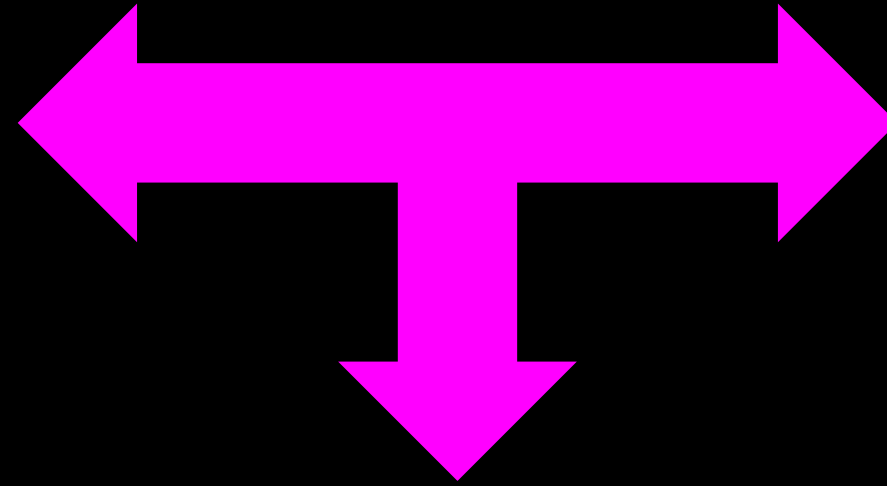
**know.  
how.  
match.**

**Co jeśli  
e-commerce  
nie może być  
narzędziem?**



**know.**  
**how.**  
**match.**

**Powołać  
dedykowany  
zespół**



**Co możesz  
zrobić?**

**Szukać innego  
narzędzia do  
poprawy  
sprzedaży**

**Wycofać się**

**know.  
how.  
match.**



**Napisz co  
zrobisz w  
przeciągu  
najbliższego  
tygodnia**



**know.  
how.  
match.**

Jak obecnie  
sprzedajesz?

Jaka  
sprzedaż jest  
opłacalna dla  
Twojej firmy?



W jakiej  
sprzedaży  
jesteś dobry?

**know.**  
**how.**  
**match.**

**Mogę odpowiedzieć na dodatkowe  
pytania?**

**know.**  
**how.**  
**match.**

# Szukasz dodatkowej wiedzy?

- Know.How.Match. Podcast na YT

- darmowy Subjective Innovation Review

**know.**  
**how.**  
**match.**

## Know.How.Match. Podcast by Zuzanna Mikolajczyk

codiscover with me how companies can better innovate and prepare themselves for competing in the future!



**know.**  
**how.**  
**match.**

## Volkswagen opens EV battery recycling plant

**What caught my eye?:** Volkswagen Group decided to recycle the EV batteries which are used in electric cars and tackle the problem the whole sector faces. The plant opened in Q1 2021 with enough capacity to process 3,600 batteries per year. We all know that the waste of the batteries was widely discussed as a huge cost of electric car afterwards. But Volkswagen Group approach is brilliant – not only they want to fix the barrier of growth of the sector but they want to benefit from it at the same time. This is a great example of sustainable business. The market of battery recycling is set to grow by over 50% per year till 2027, when the total market is expected to reach over USD 5 billion in revenue.

**A question for you:** Do you have any barrier to growth of your sector which you could fix and benefit from?

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=LABwwX960mk>



- Promo: 20% zniżki na usługi dla uczestników

**know.**  
**how.**  
**match.**

**Mogę pomóc? Napisz:**

 [zuzanna.mikolajczyk@knowhowmatch.com](mailto:zuzanna.mikolajczyk@knowhowmatch.com)