**Kluczowe cele strategiczne na 2025**

* + **Finansowe** (wzrost przychodów, rentowności, optymalizacja kosztów) liczone jako średnia miesięczna za ostatnie 6 mcy.

1. Uzyskanie średniej przychodów na poziomie 2.000.000 PLN
2. Uzyskanie zysku na marży na poziomie 55%
3. Uzyskanie marży zysku 25%
4. Uzyskanie zysku netto na poziomie 500.000 PLN
5. Uzyskanie współczynnika transakcji własnych na poziomie 30% w sprzedaży i zakupie.
   * **Rynkowe** (pozyskanie nowych segmentów klientów, ekspansja na rynki zagraniczne, zwiększenie udziału w rynku).
6. Zwiększenie (ułożenie struktury transakcji ???) transakcji segmentu Wyższego, Premium oraz De-Luxe w portfelu agencji i uzyskanie średniej miesięcznej w sprzedaży lub zakupie:

Team Warszawa

1. Mieszkania 2 mln – 3 mln (segment średni)
2. Mieszkania 3 mln – 5 mln (segment Premium)
3. Domy 2,5 mln – 7 mln (segment średni)
4. 4 mln – 7 mln (segment Premium)

Team Private

1. Mieszkania 3 mln – 5 mln (segment Premium)
2. Mieszkania 5 mln – up (segment De-Luxe)
3. Domy 4 mln – 7 mln (segment Premium)
4. Domy 7 mln – up (segment De-Luxe)
5. Rozpoczęcie współpracy z deweloperami segmentu Premium i obsługa jednocześnie min. 5 inwestycji deweloperskich.
6. Otworzenie zespołu Warszawa 2 (20 Agentów)
7. Otworzenie zespołu Polska z siedzibą procesów w Warszawie obsługującego rynki Kraków i Trójmiasto (20 Agentów)
8. Otworzenie zespołu Wynajem w Warszawie (10 Agentów)
9. Zrobienie pierwszych 10 transakcji za granicą na rynku Cypr, Hiszpania.
   * **Operacyjne** (rozwój kompetencji zespołu, implementacja nowych technologii, standaryzacja procesów).
10. Wdrożenie nowych narzędzi i procesów:
11. Aplikacja Raportowa dla klienta
12. Nowa polityka cenowa
13. Generator Biznesu
14. Raport Poszukujących
15. Dashboard we wszystkich zespołach.
16. Określenie listy poprawy procesów we wszystkich zespołach (48 projektów)
17. Opracowanie Propozycji Wartości Team Private.
    * **Marketingowe** (budowanie marki agencji, pozycjonowanie, wzmocnienie obecności w kanałach digital).
18. Wdrożenie strategii komunikacji w social media.
19. Zwiększenie ruchu na stronie agenci do 20.000 miesięcznie UU.
20. Przekierowanie ruchu klientowskiego na poszukiwanie w agencji.
21. Zwiększenie leadów agencyjnych do 40 miesięcznie.
22. Kampanie marketingowe dla zespołu Private.
23. Promocja CEO dla zwiększenia rozpoznawalności agencji.
24. Rozpoczęcie kursów dla agentów oraz właścicieli agencji.