

oferteo x **muratorplus.**

Raport branży remontowo- -budowlanej 2025



Wstęp

W obliczu dynamicznych zmian na rynku budowlanym, **Muratorplus.pl** i **Oferteo.pl** połączyli siły w ramach projektu "**Głos branży remontowo-budowlanej**".

Efektem tej współpracy jest raport, który dostarcza unikalnej perspektywy na potrzeby, wyzwania i trendy kształtujące działalność firm remontowo-budowlanych w Polsce.

Badanie objęło **26 kluczowych pytań** i zagadnień, dotyczących m.in. **reputacji online, cyfryzacji, zarządzania kosztami i ryzykiem błędów wykonawczych**. Jego wyniki stanowią nieocenione źródło wiedzy nie tylko dla samych wykonawców, ale również dla inwestorów, projektantów, analityków oraz dostawców rozwiązań dla sektora budowlanego.



Liczba respondentów
136 firm



Metoda
Ankieta online



Zakres terytorialny
Polska (wszystkie województwa)



Termin realizacji
maj 2025



Grupa docelowa
Firmy z sektora remontowo-budowlanego, ze szczególnym uwzględnieniem instalatorów

Spis treści

oferteo x muratorplus.

1. Charakterystyka respondentów	4
2. Wyzwania i jakość usług	11
3. Reputacja i opinie klientów	17
4. Cyfryzacja i efektywność	24
5. Koszty, ryzyko i błędy wykonawcze	29
6. Podsumowanie i strategiczne rekomendacje	38

oferteo x muratorplus.

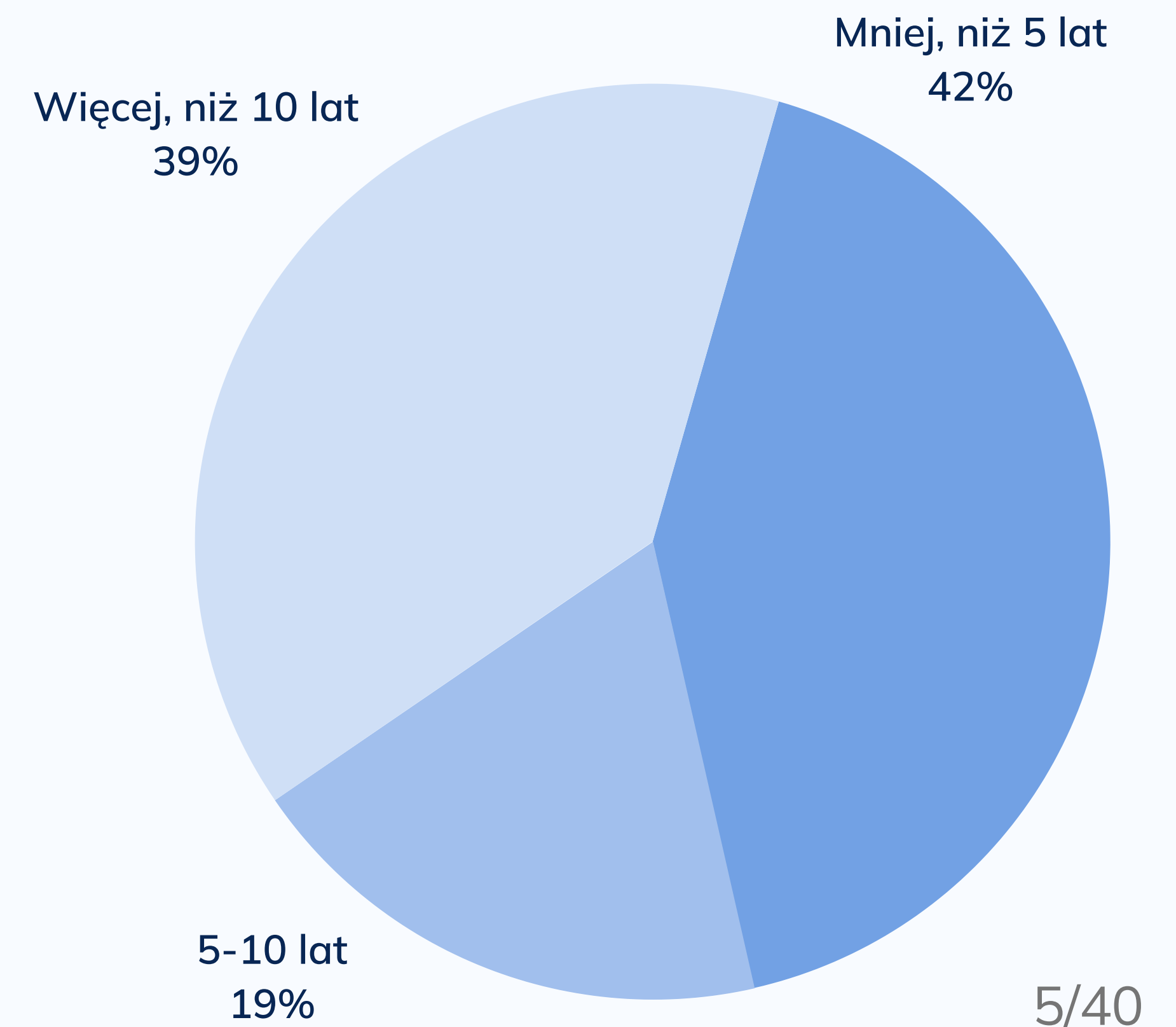
Charakterystyka respondentów

Badanie objęło szerokie spektrum firm z branży remontowo-budowlanej, ze szczególnym naciskiem na **instalatorów**, co pozwala uzyskać przekrojowy obraz rynku. Respondenci reprezentują zarówno młode, dynamicznie rozwijające się firmy, jak i przedsiębiorstwa z wieloletnim doświadczeniem, co podkreśla zróżnicowanie i ewolucję sektora.



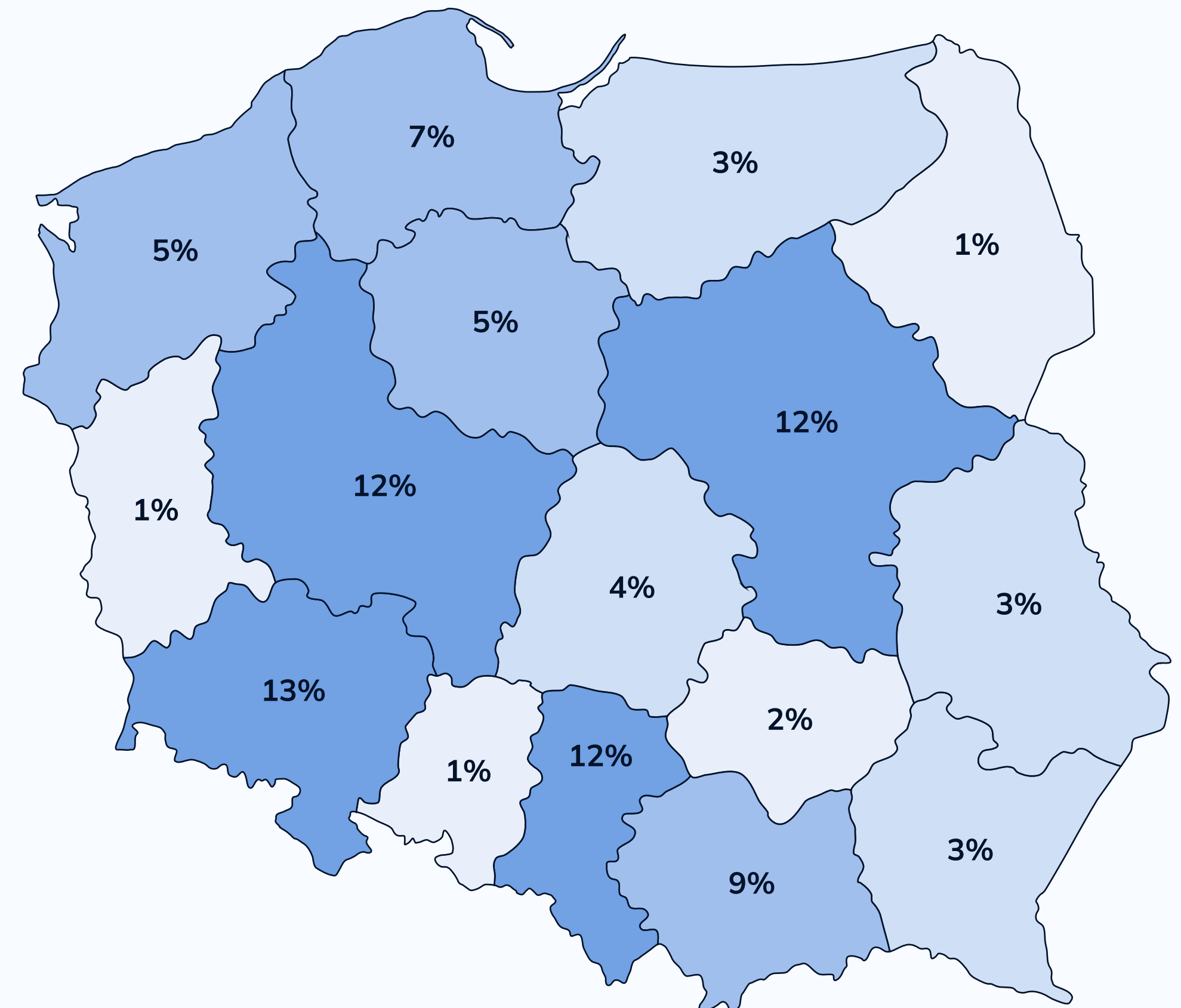
Lata działalności

Ponad 40% ankietowanych to firmy działające na rynku krócej, niż 5 lat, co świadczy o ciągłym napływie nowych podmiotów i witalności branży. Równocześnie prawie 40% respondentów to podmioty z ponad dekadą doświadczenia, które mogą pełnić rolę stabilnych filarów rynku oraz mentorów dla młodszych firm. Ta dychotomia wskazuje na zrównoważoną strukturę rynku, gdzie innowacyjność i świeże podejście łączą się z solidnością i tradycją.



Obszar działalności

Firmy biorące udział w badaniu działają na terenie całej Polski, z największym skupieniem w województwach: **dolnośląskim (13%)**, **śląskim (12%)**, **mazowieckim (12%)** oraz **wielkopolskim (12%)**. To naturalne, biorąc pod uwagę rozwój gospodarczy tych regionów oraz intensywność inwestycji budowlanych. Mniejsze udziały w województwach takich jak **opolskie (1%)** wskazuje na potencjał rozwoju oraz możliwe bariery wejścia lub mniejszą konkurencję.

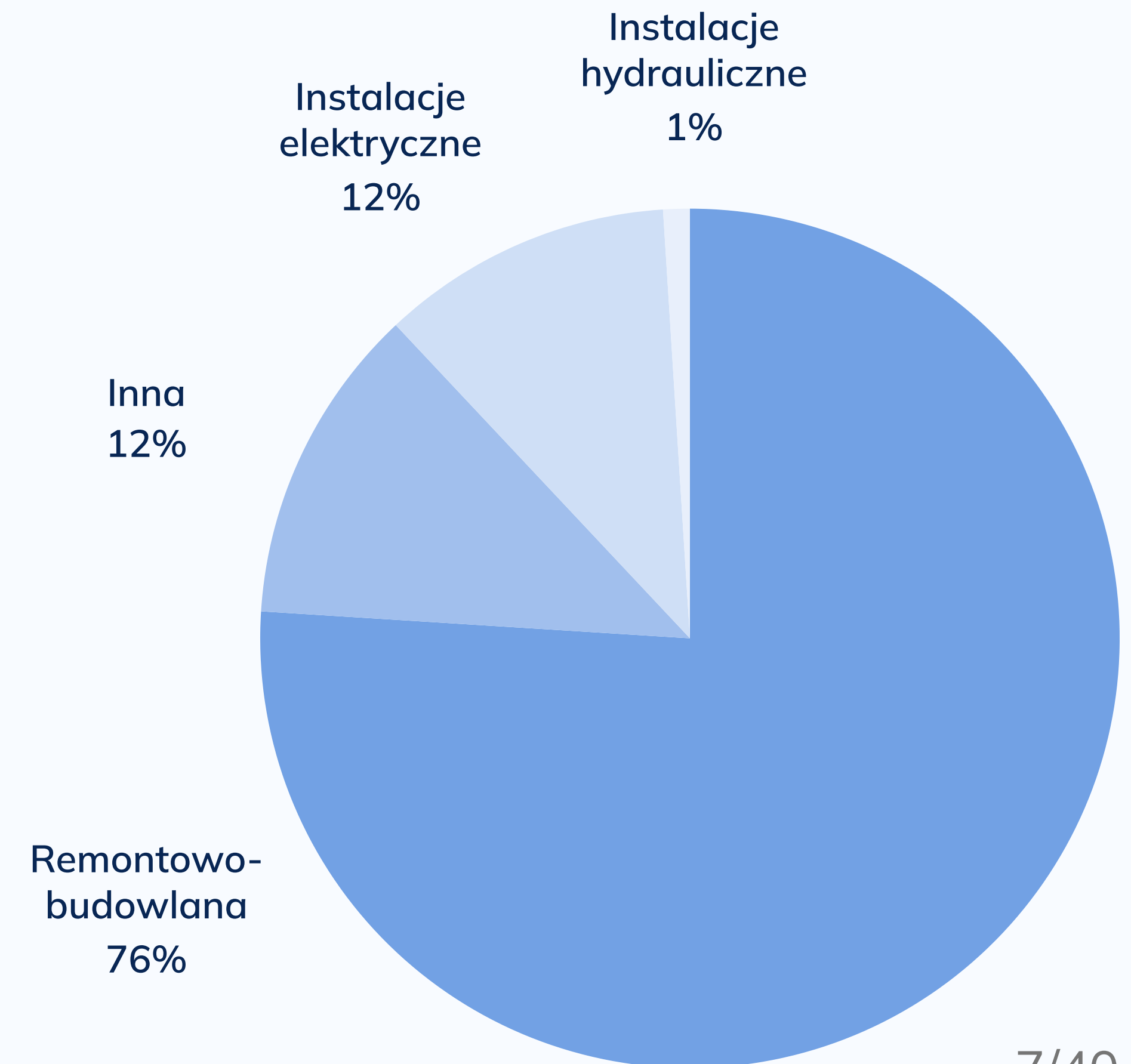


6% respondentów nie udzieliło odpowiedzi

Specjalizacja firm

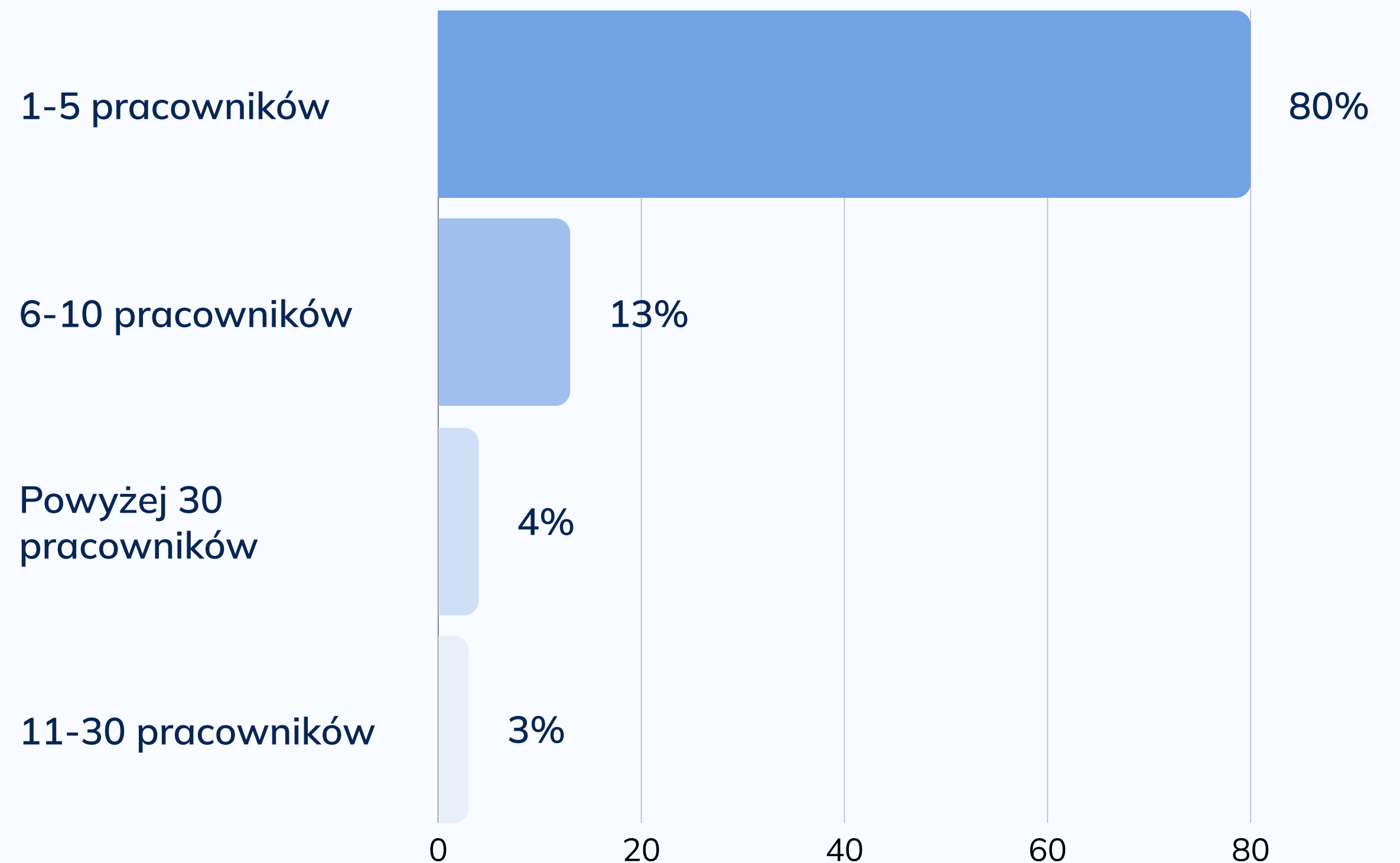
Dominującą specjalizacją jest działalność **remontowo-budowlana (76%)**, co odzwierciedla główny nurt usług na rynku. Instalacje elektryczne stanowią około 11%, a **hydrauliczne tylko 1%**.

Ta proporcja pokazuje, że wiele firm świadczy usługi m.in. instalatorskie w ramach szerszej opcji - usług remontowych jako kompleksową ofertę, a wyspecjalizowane firmy instalacyjne są mniejszą, lecz istotną grupą.



Wielkość firmy

Zdecydowana większość firm to mikro i małe przedsiębiorstwa – niemal **80% zatrudnia od 1 do 5 pracowników**. Tak wysoki odsetek małych firm wskazuje na dominację lokalnych, rodzinnych biznesów i rzemieślniczych form działalności, co jest typowe dla sektora budowlanego w Polsce. Tylko niewielki procent stanowią średnie i większe przedsiębiorstwa, które mogą realizować większe projekty lub działać na skalę regionalną i krajową.



Podsumowanie

Struktura badanych firm pokazuje, że branża instalatorska i remontowo-budowlana jest niezwykle zróżnicowana pod względem doświadczenia i skali działalności. Silne reprezentowanie młodych firm świadczy o atrakcyjności rynku oraz dużej dynamice zmian, ale równocześnie obecność podmiotów z wieloletnim stażem to gwarancja stabilności i wiedzy eksperckiej.

Przewaga małych przedsiębiorstw sugeruje, że rynek jest mocno rozdrobniony, co może generować wyzwania w zakresie standaryzacji usług, budowania marki i negocjacji z większymi inwestorami. Jednocześnie mniejsze firmy często charakteryzują się elastycznością i indywidualnym podejściem do klienta.

Geograficzne zróżnicowanie pokazuje, gdzie rozwój branży jest najbardziej intensywny, wskazuje na regiony, w których potencjał rozwoju pozostaje niewykorzystany lub wymaga dodatkowego wsparcia.

Rekomendacje strategiczne



Segmentacja oferty: firmy powinny rozważyć bardziej wyraźne specjalizacje lub rozszerzanie zakresu usług, aby sprostać zróżnicowanym potrzebom klientów.



Stały monitoring wiedzy branżowej: zalecamy regularne korzystanie z eksperckich źródeł informacji, takich jak serwis Muratorplus.pl, który dostarcza aktualnych analiz, komentarzy rynkowych i informacji technicznych oraz prawnych.



Widoczność ekspercka w mediach branżowych: rekomendujemy aktywne budowanie wizerunku eksperta poprzez obecność na łamach serwisów branżowych, np. Muratorplus.pl.



Rozwój regionalny: zachęcamy do działań promujących obecność firm w mniej rozwiniętych regionach oraz do korzystania z platform cyfrowych, które mogą zwiększyć widoczność lokalnych wykonawców jak np. Oferteo.pl.



Budowanie marki i skalowanie biznesu: wspieranie małych firm w budowaniu marki i wdrażaniu standardów jakości może poprawić zaufanie klientów i otworzyć drogę do większych kontraktów.

oferteo x **murator**plus.

Wyzwania i jakość usług

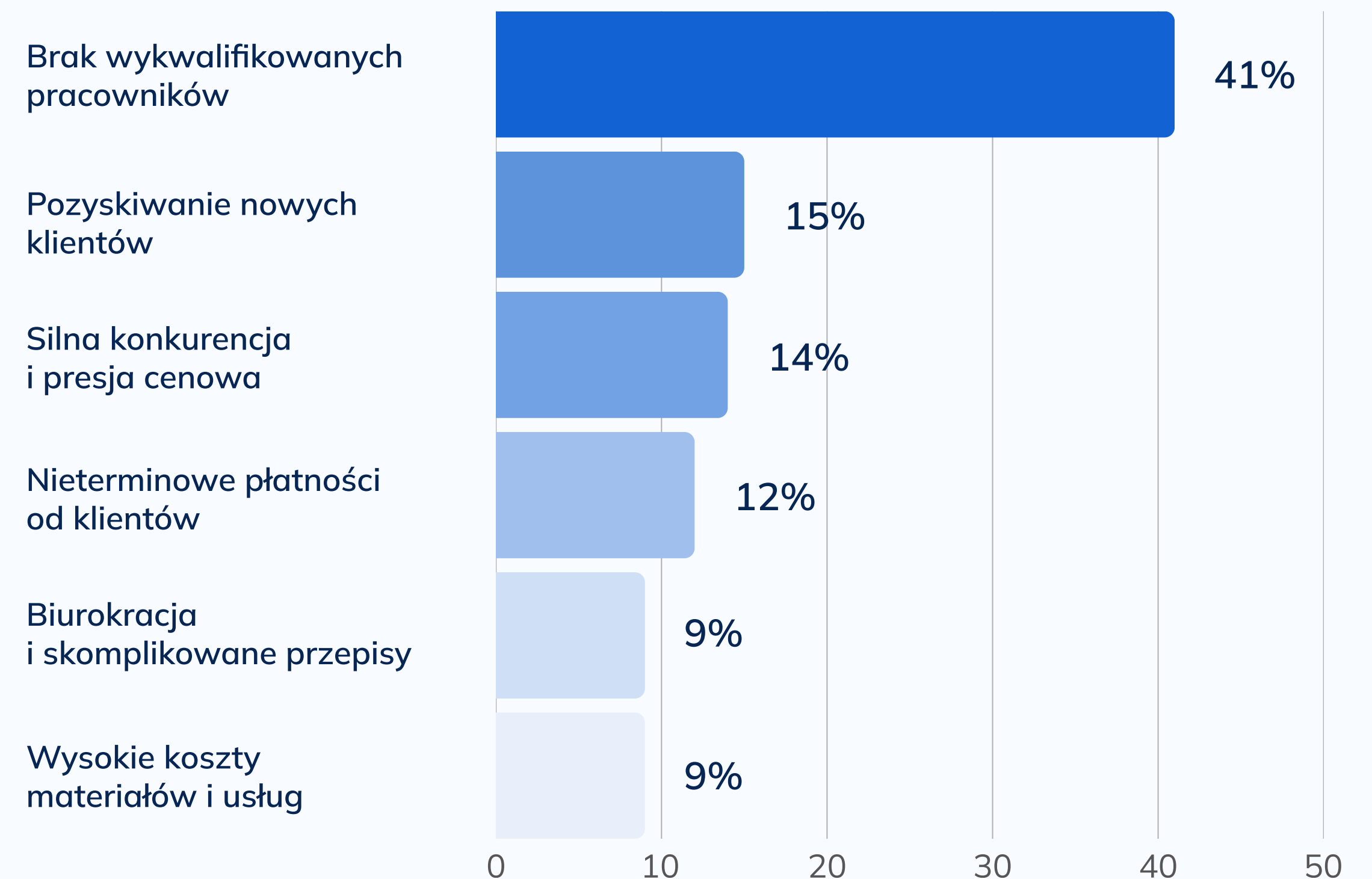
Firmy działające w branży remontowo-budowlanej stoją w obliczu szeregu wyzwań, które wpływają na ich codzienną działalność i zdolność do konkutowania na rynku.



Największe wyzwania branży

Najbardziej palącym problemem okazuje się brak wykwalifikowanych pracowników, wskazywany przez ponad **40% respondentów**. To jasno sygnalizuje potrzebę intensywnych działań zarówno w obszarze rekrutacji, jak i podnoszenia kwalifikacji zespołów.

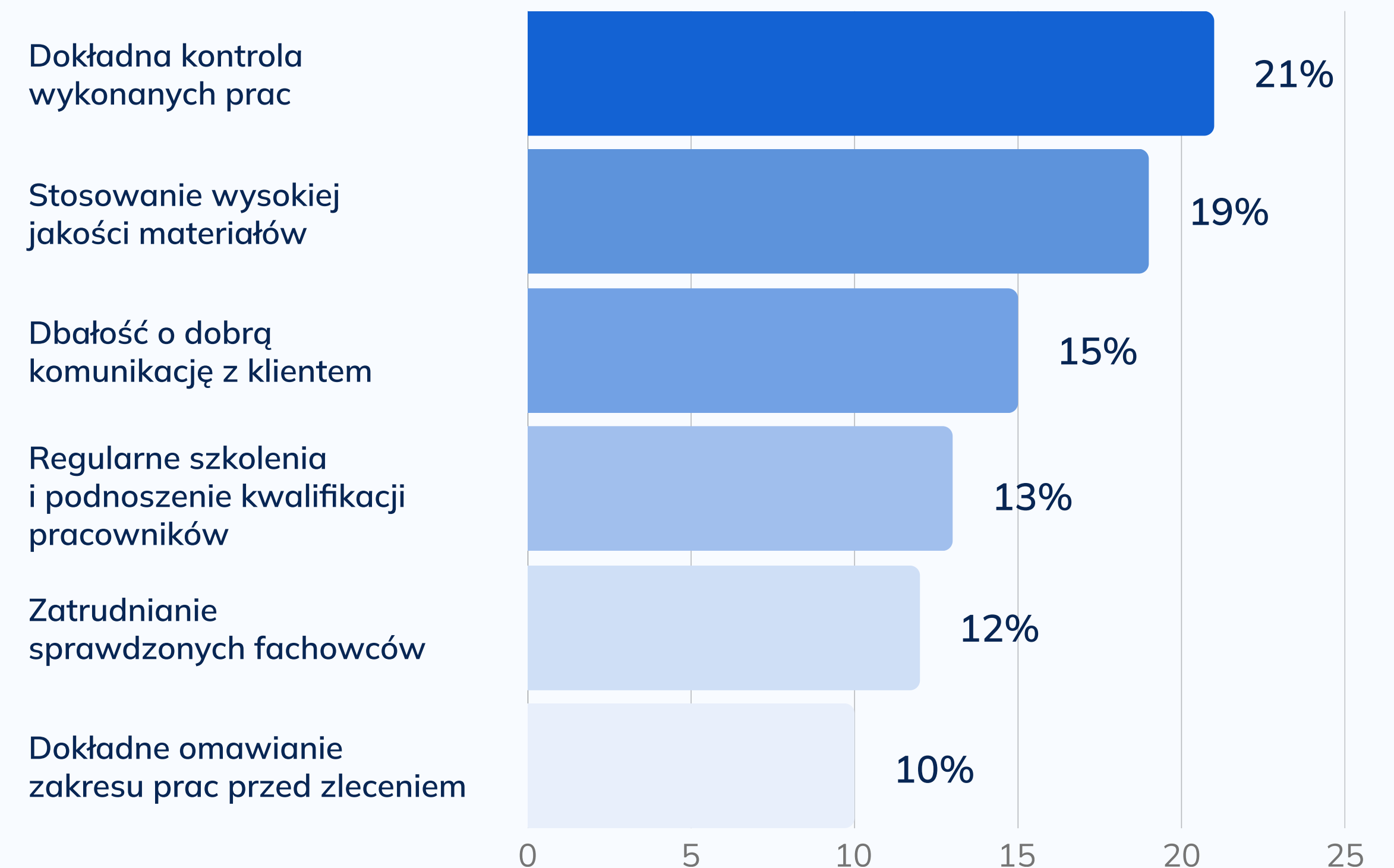
Kolejnymi trudnościami są **pozyskiwanie nowych klientów (15%)**, **presja cenowa i silna konkurencja (14%)** oraz **problemy finansowe związane z nieterminowymi płatnościami (12%)**. Mniej, ale wciąż istotnie, wskazywane są bariery biurokratyczne oraz rosnące koszty materiałów i usług.



Działania zapobiegające

W obliczu tych wyzwań firmy nie pozostają bierne. W celu utrzymania wysokiego poziomu jakości usług, najczęściej stosowanymi działaniami są: dokładna kontrola wykonanych prac (21%), stosowanie wysokiej jakości materiałów (19%), dbałość o dobrą komunikację z klientem (15%).

Co ciekawe, przestrzeganie norm branżowych i szybkie reagowanie na uwagi klientów są wskazywane jako działania mniej powszechne, co może świadczyć o traktowaniu tych elementów jako standard lub o potrzebie lepszego ich promowania.



Podsumowanie

Brak wykwalifikowanych pracowników to najbardziej palący problem branży, który ogranicza rozwój i wpływa na jakość realizacji projektów. Wysoka rotacja czy niedobór specjalistów to wyzwania wymagające systemowych rozwiązań, także na poziomie edukacji i współpracy z instytucjami szkoleniowymi.

Presja cenowa oraz trudności z pozyskiwaniem klientów wskazują na rynek bardzo konkurencyjny, gdzie jakość i reputacja mogą stanowić kluczowy wyróżnik. Firmy, które inwestują w kontrolę jakości, komunikację i szkolenia, mają większą szansę na zbudowanie przewagi konkurencyjnej.

Rekomendacje strategiczne



Wzmocnienie komunikacji z klientem: zachęcanie do aktywnego dialogu i transparentności na każdym etapie realizacji zlecenia.



Standardy jakości: wspieranie firm w implementacji i certyfikacji standardów jakości, co może podnosić ich wiarygodność na rynku.



Wsparcie marketingowe: pomoc w pozyskiwaniu klientów poprzez platformy takie jak Oferteo.pl, które ułatwiają widoczność i rekomendacje.

oferteo x muratorplus.

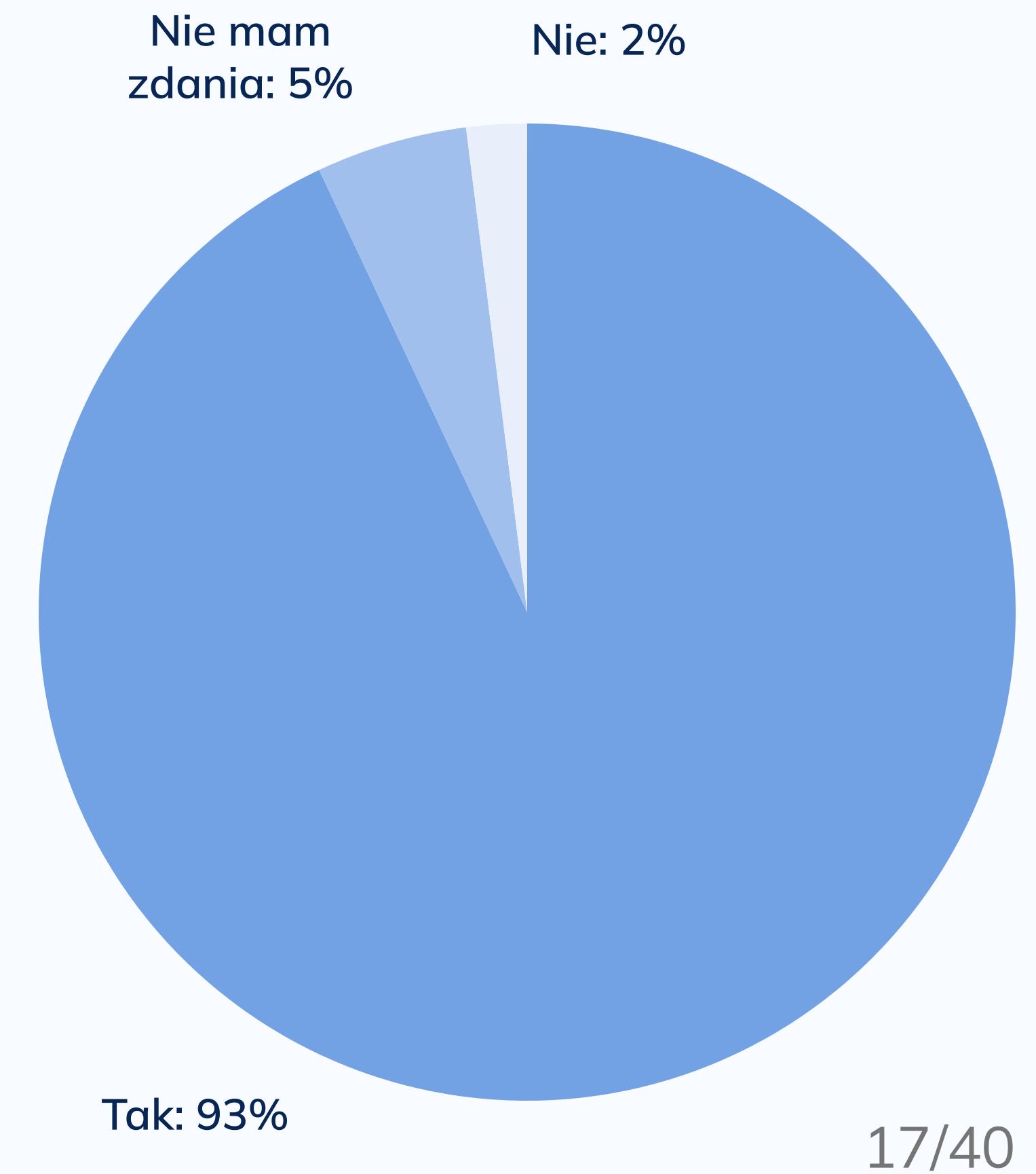
Reputacja online

Zanim klienci podejmą decyzję, najpierw sprawdzają opinie - to one często przesądzają o finalnym wyborze. **Reputacja online to nowoczesna wizytówka.** Nawet jedna negatywna opinia może zniechęcić potencjalnych klientów, a pozytywne budują zaufanie i przyciągają zlecenia. Dbłość o ocenę i regularne odpowiadanie na komentarze zwiększa szanse na zdobycie kolejnych klientów.



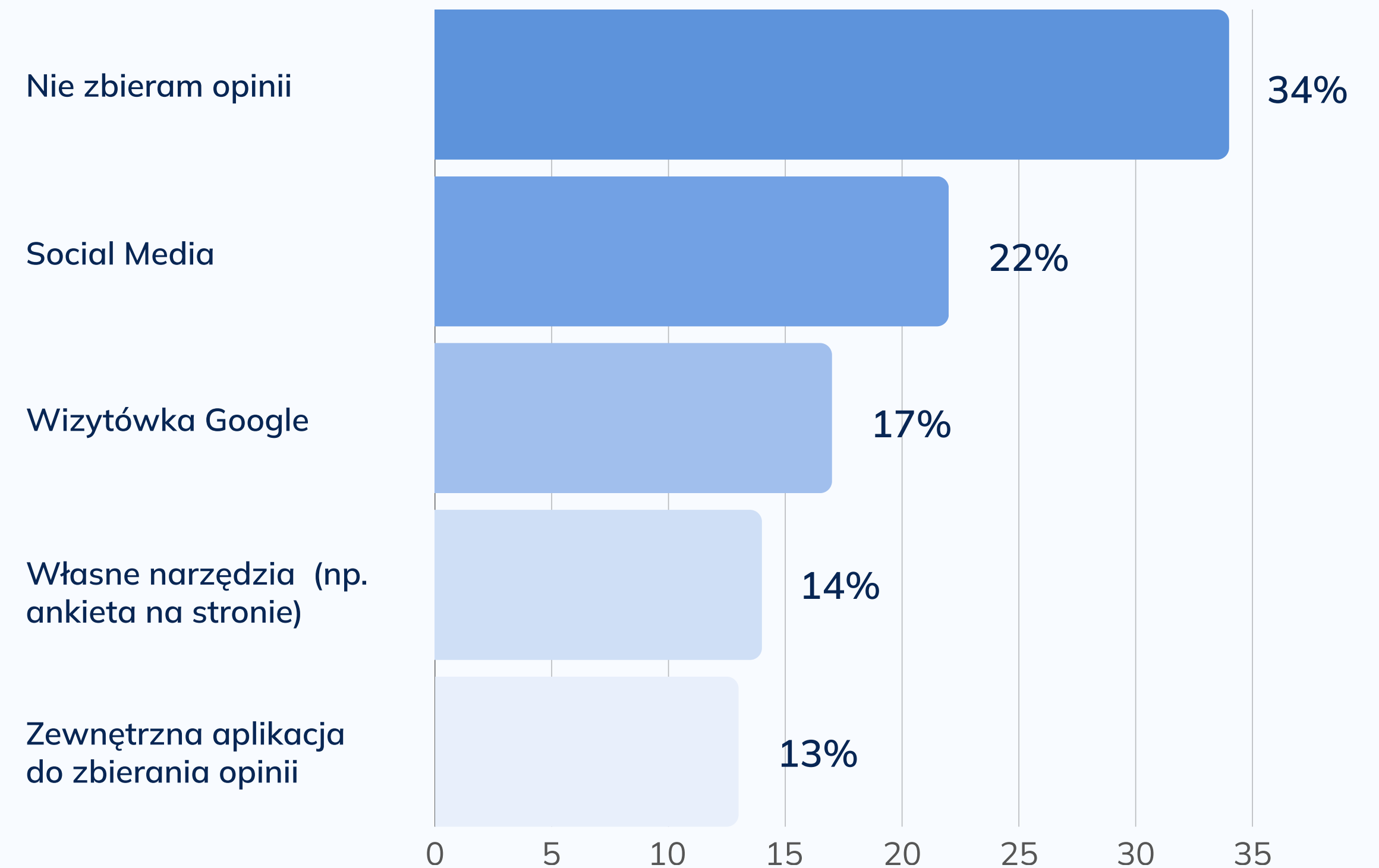
Czy opinie klientów są ważne?

W branży remontowo-budowlanej opinia klientów odgrywa kluczową rolę w budowaniu zaufania i pozycji rynkowej firmy. Potwierdza to aż **93% badanych**, którzy wskazują, że opinie są dla nich ważne, co pokazuje świadomość znaczenia reputacji w sektorze.



Sposób zbierania opinii

Jednak praktyki zbierania opinii są zróżnicowane. **Co trzeci respondent (34%) przyznaje, że nie zbiera opinii formalnie**, co może być sygnałem do rozwoju w tym obszarze. Spośród firm aktywnie pozyskujących feedback, największą popularnością cieszą się Social Media (22%) oraz Wizytówka Google (17%). Mniejsze grupy korzystają z własnych narzędzi ankietowych (14%) lub zewnętrznych aplikacji (13%).

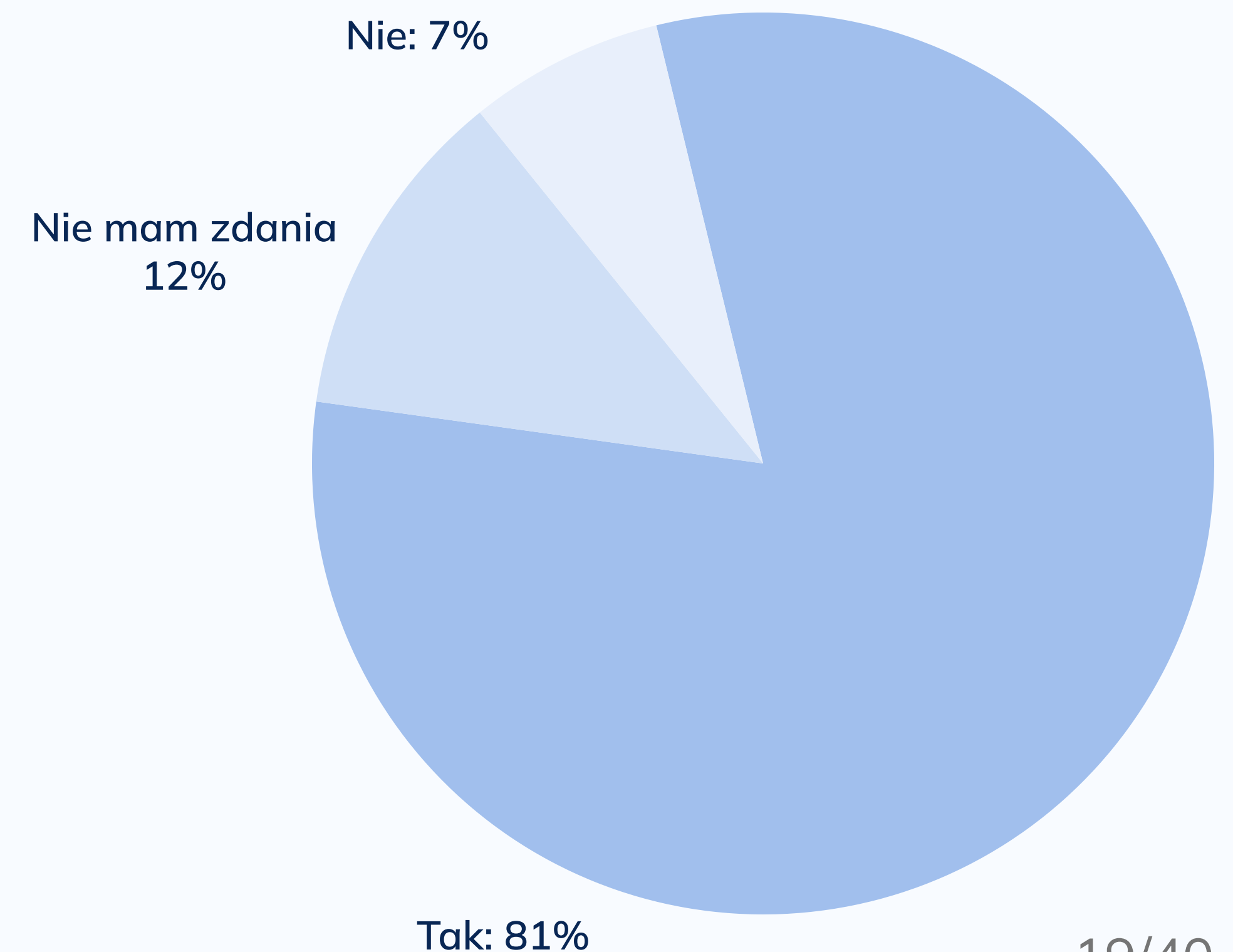


Opinie a promocja firmy

Kluczowy jest również sposób wykorzystania opinii — aż **81% firm potwierdza, że wykorzystuje zebrane informacje do ulepszania oferty i usług**, co pokazuje praktyczne podejście do feedbacku.

Ponadto, 72% firm zauważa, że pozytywne opinie wpływają na decyzje innych klientów, co potwierdza marketingową wartość dobrych rekomendacji.

Czy wykorzystujesz pozyskane opinie do ulepszania swoich usług i oferty?



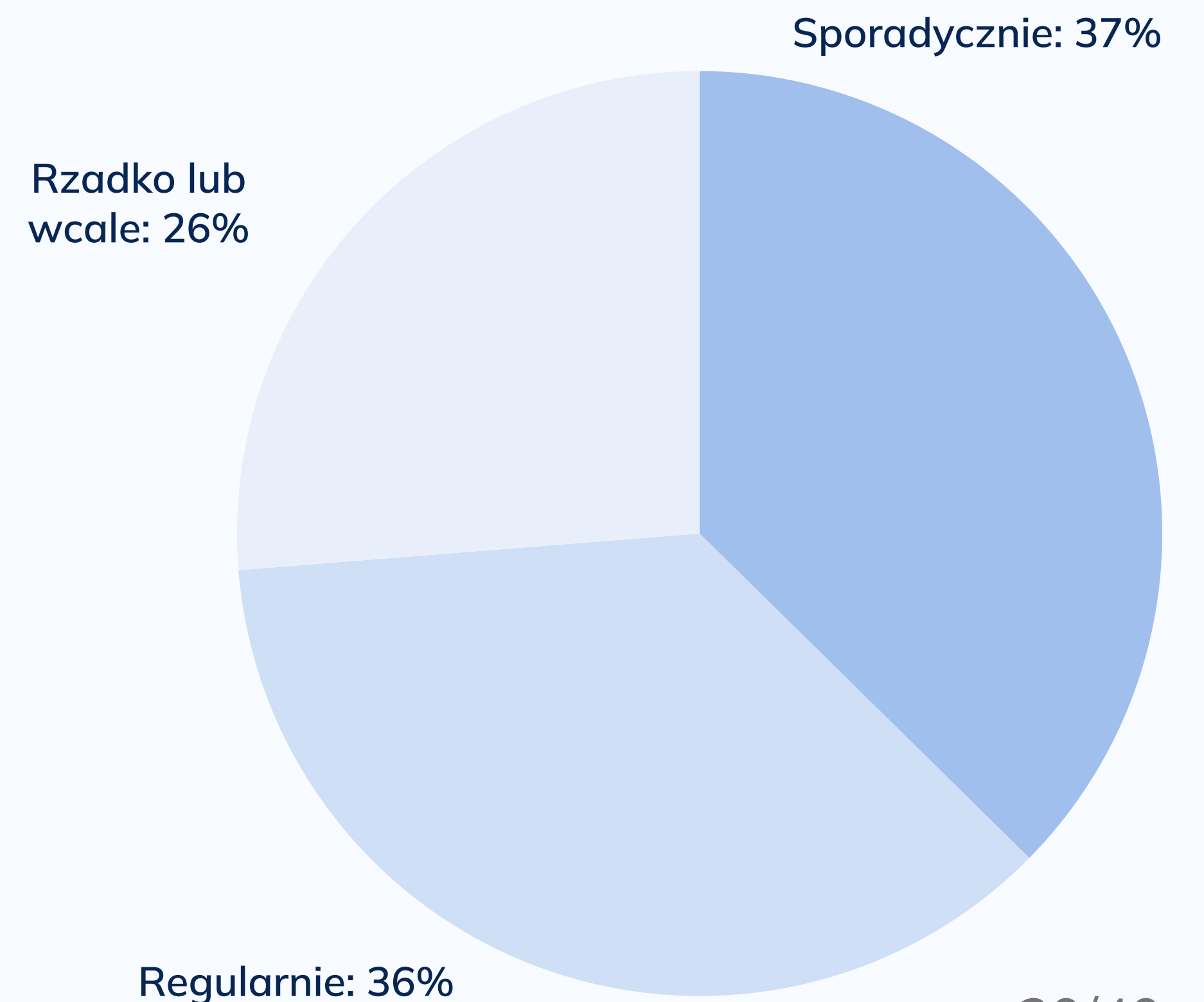
Monitorowanie opinii

W zakresie monitorowania opinii, firmy podchodzą do tego na różne sposoby: **regularnie, kilka razy w miesiącu, sprawdza je 36%**, sporadycznie, raz na kilka miesięcy, 37%, rzadko lub wcale – ponad 26% firm.

Co ważne, większość (62%) aktywnie odpowiada na opinie klientów, w tym zarówno pozytywne, jak i negatywne, co świadczy o zaangażowaniu i chęci budowania pozytywnych relacji.

Jednak nieco mniej popularne jest stosowanie zachęt do pozostawiania opinii – prawie połowa firm (48%) nie widzi takiej potrzeby, choć blisko 29% rozważa wprowadzenie takich działań, a 23% już je stosuje.

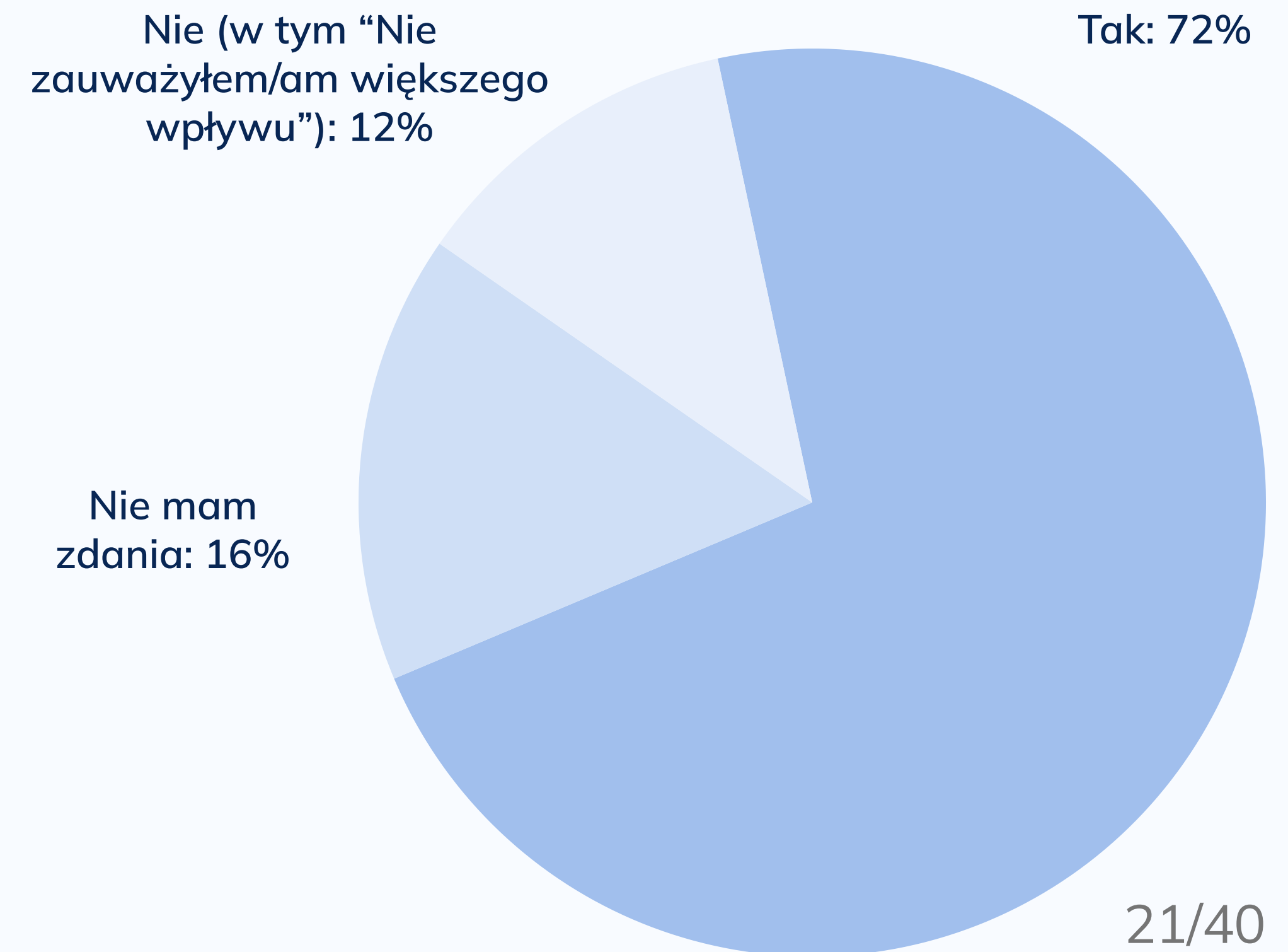
Jak często monitorujesz opinie o swojej firmie?



Wpływ opinii

Pozytywne opinie znacząco wpływają na decyzje klientów w branży remontowo-budowlanej. Dla wielu osób **wybór wykonawcy to poważna decyzja** – chcą więc mieć pewność, że usługa zostanie wykonana solidnie i terminowo. Dobre recenzje budują zaufanie, potwierdzają doświadczenie i profesjonalizm, a często są ważnym czynnikiem, który decyduje o tym, czy klient właśnie tej konkretnej firmie lub fachowcowi - zleci prace.

Czy pozytywne opinie wpływają na decyzje klientów?



Podsumowanie

Reputacja i opinie klientów są fundamentalnym elementem sukcesu firm w branży.
Mimo to znacząca część firm nie wykorzystuje jeszcze w pełni potencjału systematycznego zbierania i monitorowania feedbacku, co stanowi obszar do rozwoju.

Aktywne odpowiadanie na opinie, szczególnie negatywne, jest dobrym sygnałem świadczącym o profesjonalnym podejściu do klienta i gotowości do poprawy jakości usług.

Wykorzystanie narzędzi cyfrowych do zbierania opinii i ich analizy to krok, który pozwala firmom budować przewagę konkurencyjną i lepiej dostosowywać ofertę do oczekiwań rynku.

Rekomendacje strategiczne



Systematyczne zbieranie opinii: zachęcamy do wdrożenia formalnych systemów pozyskiwania opinii – zarówno przez social media, Google, jak i przez dedykowane narzędzia np. Oferteo.pl.



Odpowiadanie na opinie: aktywna komunikacja z klientami po publikacji opinii, szczególnie rozwiązywanie problemów zgłaszanych w negatywnych komentarzach, powinna stać się standardem.



Wdrożenie zachęt: rozważenie wprowadzenia drobnych zachęt (np. rabaty, gratisy) do pozostawiania opinii, co zwiększy liczbę i jakość feedbacku.



Monitorowanie reputacji online: regularne sprawdzanie opinii pozwala szybciej reagować na problemy i budować pozytywny wizerunek. Nie pozwalajmy, aby dyskusja o naszej firmie działa się poza nami.



Budowanie eksperckiego wizerunku: obecność na branżowych portalach takich jak Muratorplus.pl – poprzez śledzenie treści, komentowanie lub dzielenie się doświadczeniem – może wzmacniać pozycję firmy jako eksperta i zwiększać zaufanie potencjalnych klientów.

oferteo x **murator**plus.

Cyfryzacja i narzędzia online

Cyfryzacja coraz mocniej przebija się w branży remontowo-budowlanej, wprowadzając nowe narzędzia i usprawnienia.



Cyfryzacja i internet

Badanie pokazuje, że aż **41% firm wskazuje, iż internet i technologie cyfrowe** ułatwiają im zarządzanie zleceniami oraz kontakt z klientami.

Internet pomaga również w promocji i pozyskiwaniu nowych klientów — taką korzyść dostrzega około 32% respondentów. Jednak 16% firm nie zauważyło większego wpływu cyfryzacji na efektywność, a około 11% podkreśla przyspieszenie procesów administracyjnych i księgowych.

Równocześnie 32% firm korzysta z tych narzędzi sporadycznie, głównie w wybranych obszarach, a niemal jedna czwarta (24%) wciąż opiera się głównie na tradycyjnych metodach.

Ułatwiają zarządzanie zleceniami i kontakt z klientami

41%

Ułatwiają promocję i pozyskiwanie nowych klientów

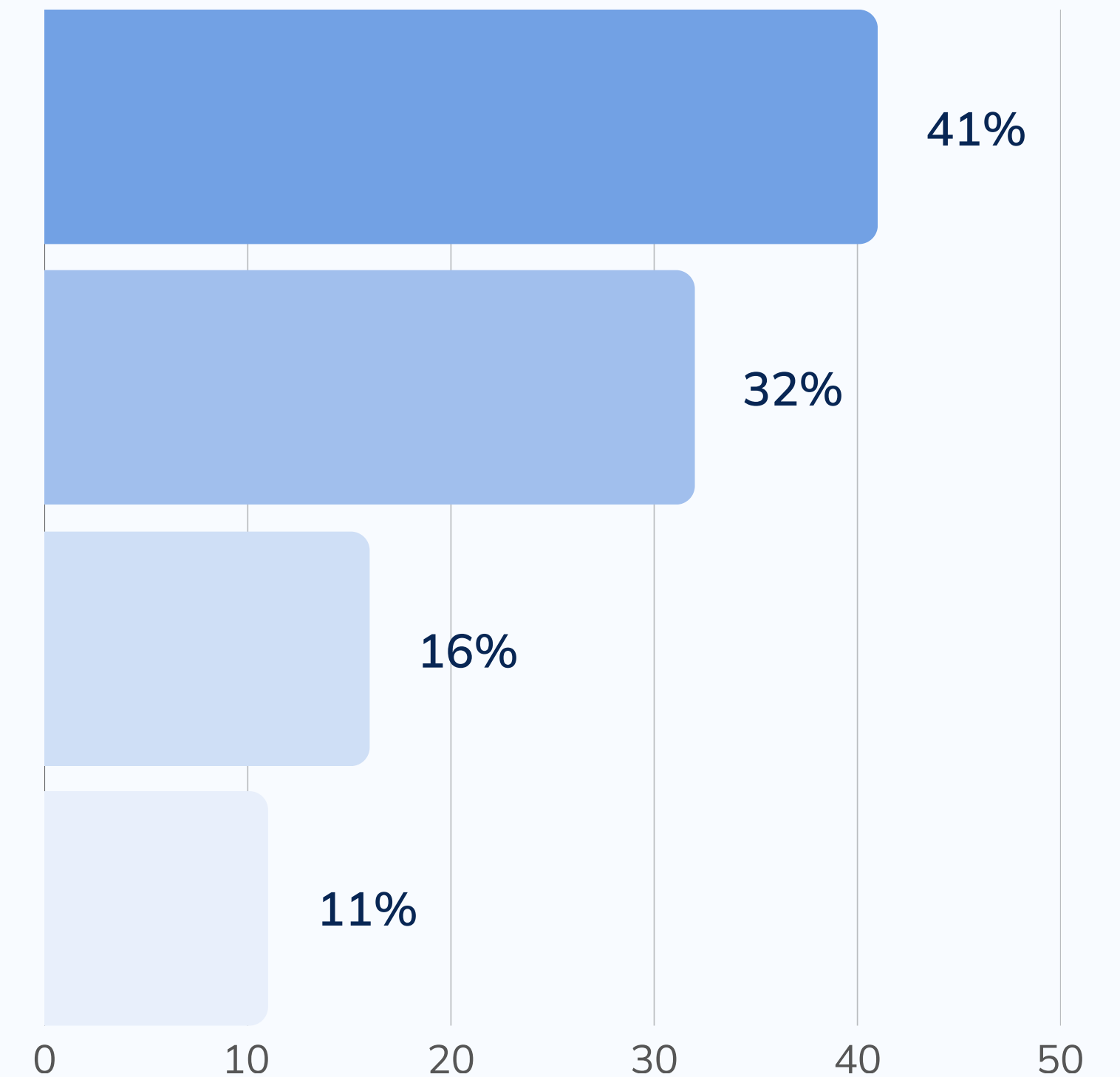
32%

Nie zauważyłem/am większego wpływu/ różnicy

16%

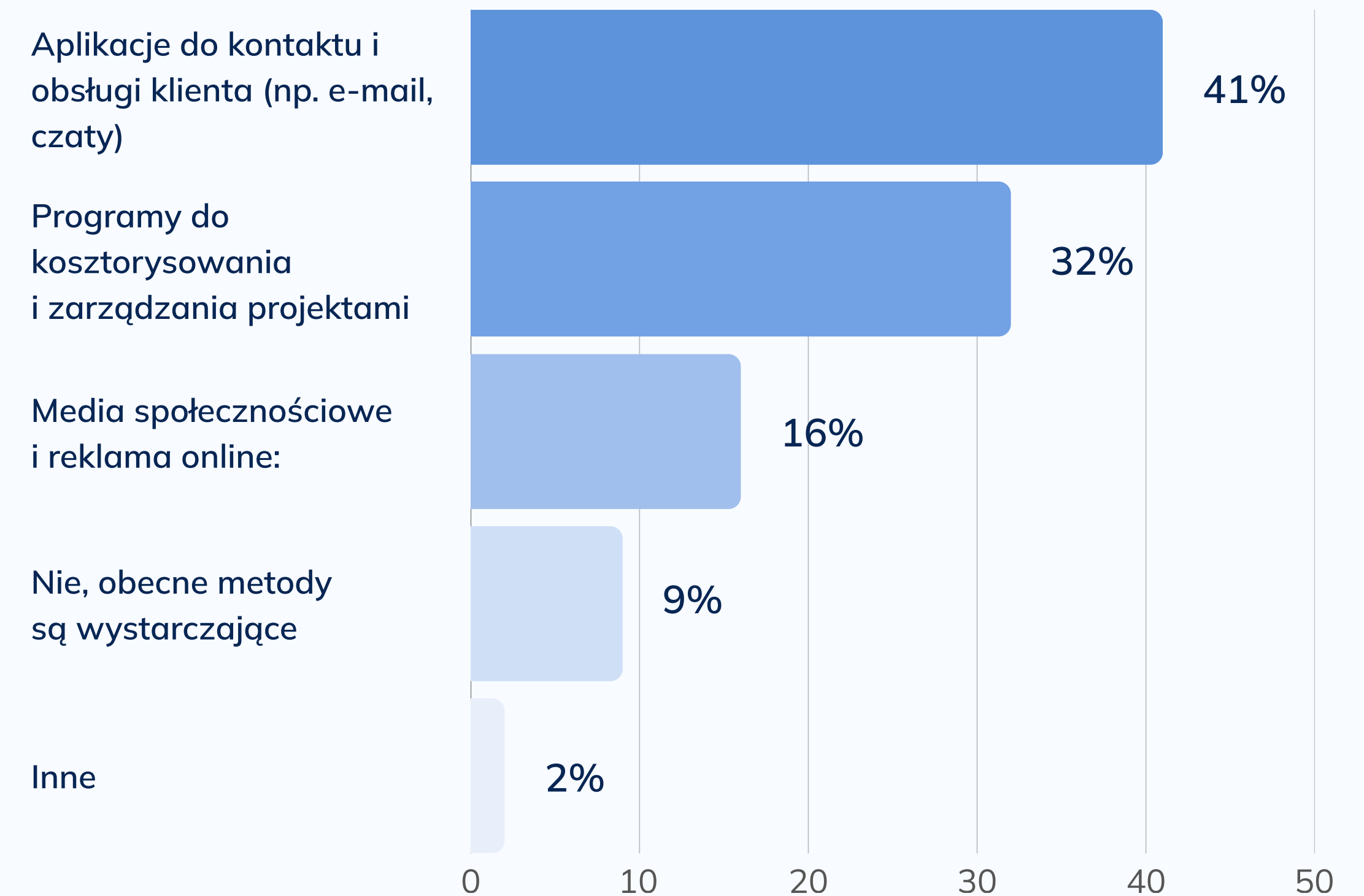
Przyspieszają procesy administracyjne i księgowe

11%



Najważniejsze narzędzia cyfrowe

Co ważne, **prawie 70% firm myśli o dalszej cyfryzacji**: 35% inwestuje już w nowe technologie, a 34% deklaruje, że być może zdecyduje się na kolejne cyfrowe usprawnienia, jeśli pojawią się korzystne rozwiązania. Pozostałe 31% nie planuje dalszych inwestycji, co pokazuje, że przed cyfryzacją w branży wciąż są bariery i obawy.



Podsumowanie

Cyfryzacja jest coraz bardziej postrzegana jako narzędzie, które **realnie usprawnia organizację pracy i kontakt z klientem**, a także zwiększa efektywność działań marketingowych.

Jednak nadal znaczna część firm jest na etapie początkującej cyfryzacji lub woli tradycyjne metody, co może wynikać z braku wiedzy, zasobów lub obaw przed zmianą.

Dynamiczny rozwój rynku wymaga od firm elastyczności i otwartości na nowe technologie, które mogą być istotnym czynnikiem przewagi konkurencyjnej.

Rekomendacje strategiczne



Edukacja i wsparcie: organizacja szkoleń i webinarów dla firm budowlanych z zakresu dostępnych narzędzi cyfrowych i ich praktycznego zastosowania.



Promocja rozwiązań cyfrowych: pokazywanie korzyści płynących z używania programów do zarządzania projektami, kosztorysowania i komunikacji z klientem.



Partnerstwa technologiczne: współpraca z dostawcami oprogramowania, aby ułatwić firmom wdrażanie nowoczesnych narzędzi.



Zachęty do cyfryzacji: propozycje specjalnych ofert lub rabatów na narzędzia cyfrowe dostępne np. poprzez platformę Oferteo.pl.



Inspiracja dobrymi praktykami z rynku: publikacje w serwisach branżowych (np. na Muratorplus.pl) pokazujące przykłady cyfrowych wdrożeń w firmach budowlanych mogą motywować mniej zaawansowanych przedsiębiorców do podejmowania działań i ograniczać obawy przed zmianą.

oferteo x **murator**plus.

Koszty, ryzyko i błędy wykonawcze

Koszty realizacji zleceń i ryzyko błędów wykonawczych to najważniejsze wyzwania w branży remontowo-budowlanej.

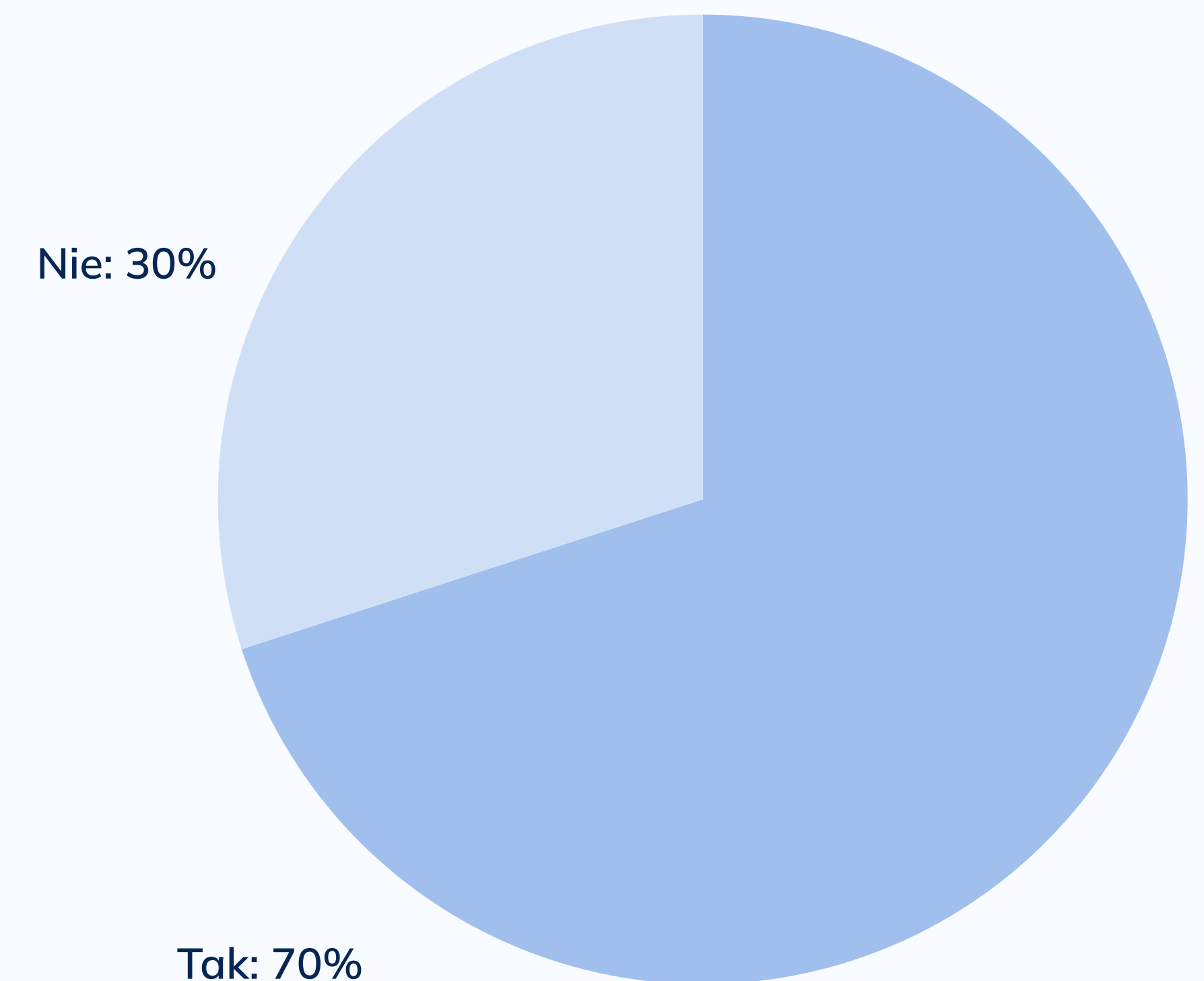


Błędy projektowe a koszt realizacji

Z badania wynika, że aż 70% firm doświadczyło sytuacji, gdy błędy projektowe znacząco zwiększyły koszty realizacji, co podkreśla skalę problemu i konieczność skutecznego zarządzania tym ryzykiem.

Najczęstsze zaniedbania ze strony inwestorów, które generują dodatkowe koszty lub opóźnienia, to brak jasnej wizji i częste zmiany decyzji (44%), a także brak precyzyjnych ustaleń i źle wykonane prace przez poprzednich wykonawców. To pokazuje, że współpraca i transparentna komunikacja na linii inwestor – wykonawca są fundamentem powodzenia projektu.

Czy spotkała Cię sytuacja, że błędy projektowe zwiększyły koszt realizacji?



Wzrost kosztów w branży

Na pytanie, co najbardziej wpływa na wzrost kosztów, respondenci najczęściej wskazują braki kadrowe i wyższe koszty pracy (40%) oraz wzrost cen materiałów (39%). To dwie dominujące siły rynkowe kształtujące obecne wyzwania finansowe.

Większość firm (60%) potwierdza, że dostosowała się do rosnących cen materiałów, ale 24% uznało, że to znacząco utrudniło realizację zleceń.

Te czynniki mają wpływ na wzrost kosztów w branży

Braki kadrowe i wyższe koszty pracy	40%
Wzrost cen materiałów	39%
Opóźnienia i błędy w projektach	9%
Zastosowanie tanich i niskiej jakości materiałów przez inwestorów	7%
Opóźnienia w płatnościach	4%
Inne	1%

Koszty, ryzyko i błędy wykonawcze

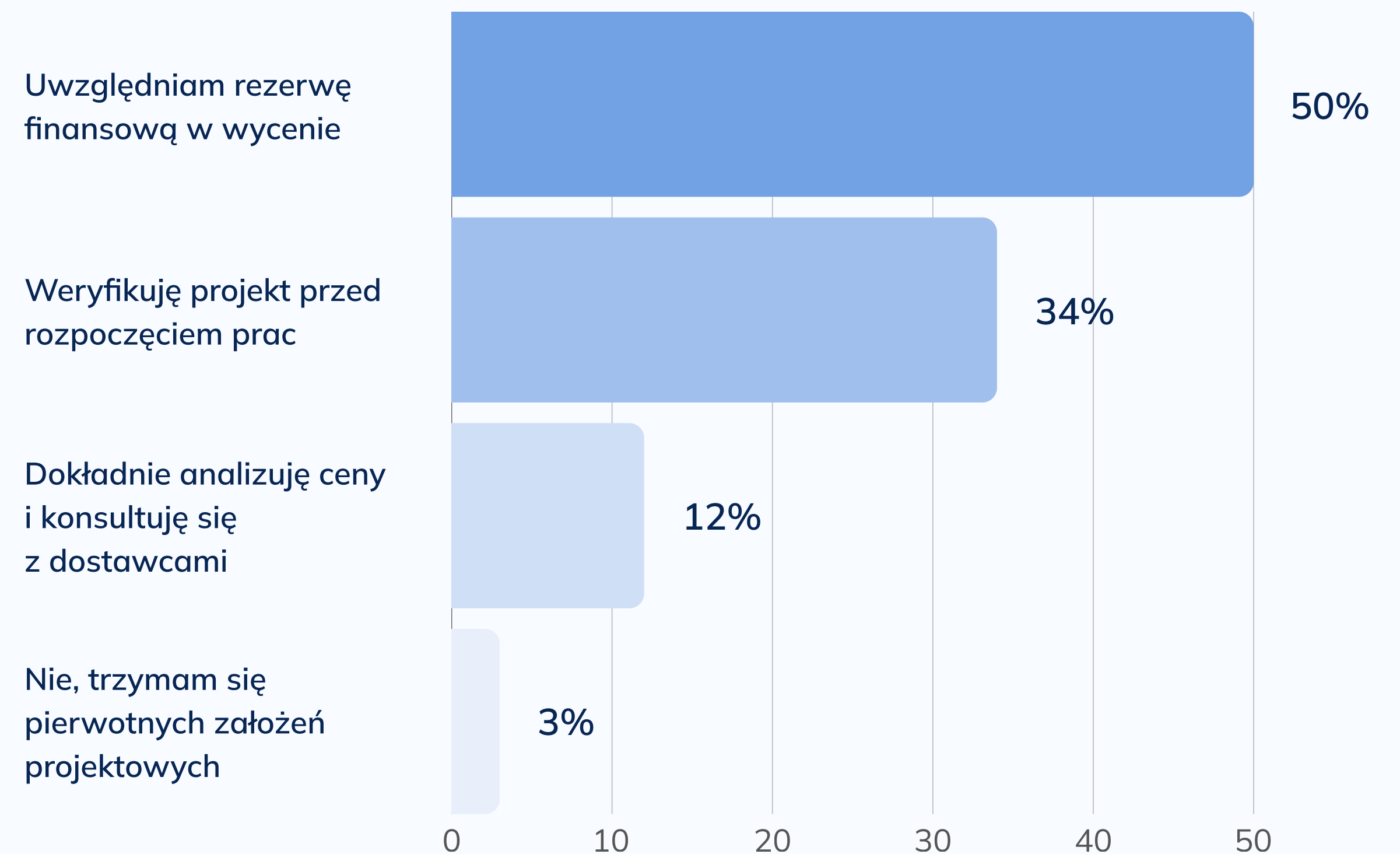
Nieprzewidziane wydatki

W kwestii zabezpieczania się przed nieprzewidzianymi wydatkami połowa firm stosuje rezerwę finansową w wycenie, a ponad jedna trzecia weryfikuje projekt przed rozpoczęciem prac, co wskazuje na dojrzałe podejście do zarządzania ryzykiem.

Zdecydowana większość firm oferuje klientom alternatywne rozwiązania materiałowe w celu redukcji kosztów, co sprzyja elastyczności i satysfakcji inwestora.

oferteo x muratorplus.

Jak zabezpieczasz się przed nieprzewidzianymi wydatkami w kosztorysie?

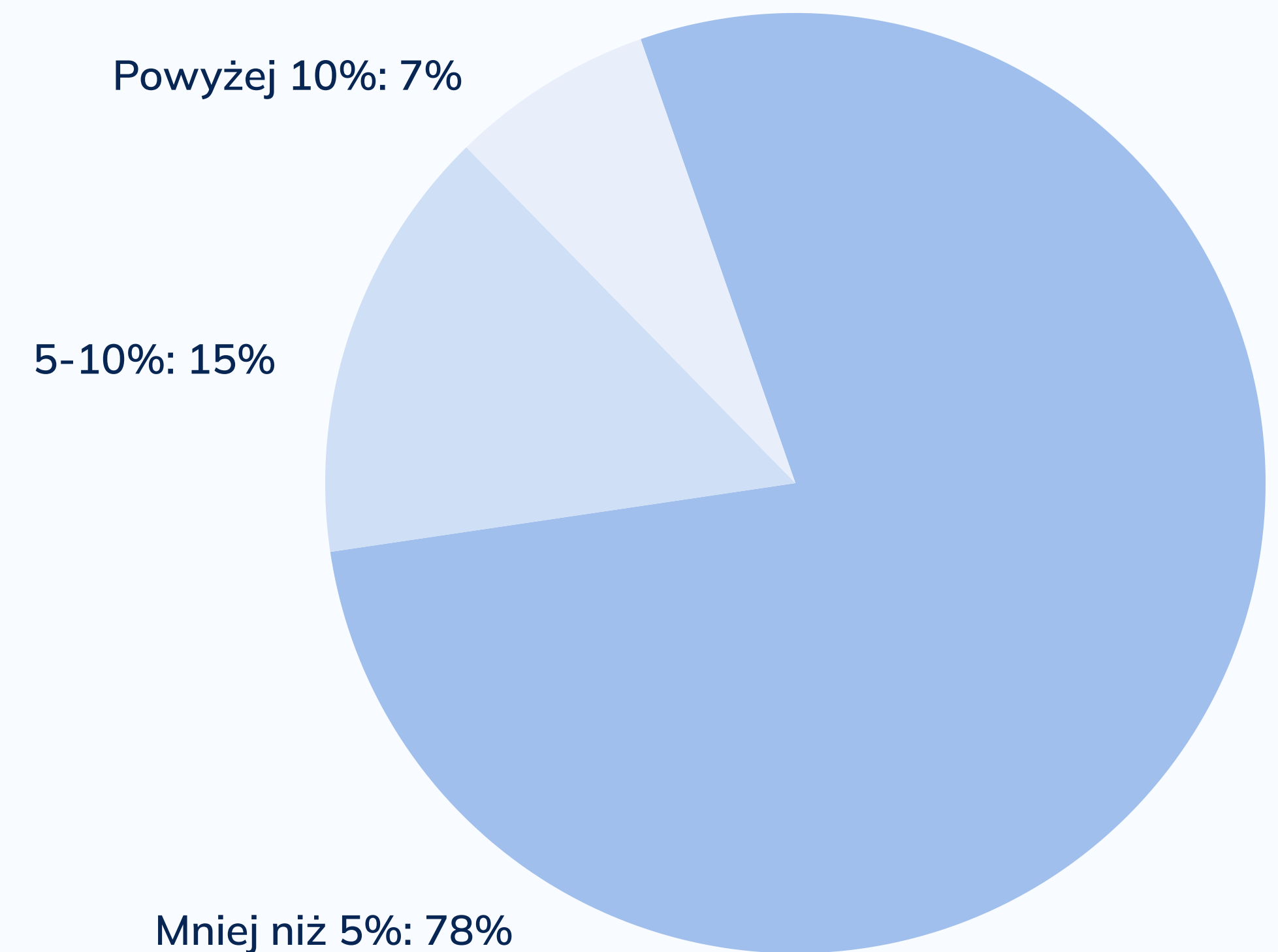


32/40

Koszty poprawek

Koszty poprawek wynikających z błędów wykonawczych najczęściej mieszczą się poniżej 5% wartości zlecenia (78%), co świadczy o stosunkowo niskim, ale istotnym udziale kosztów poprawek w budżecie.

Jakie są średnie koszty poprawek wynikających z błędów wykonawczych w Twojej firmie (procentowo od wartości zlecenia)?



Koszty, ryzyko i błędy wykonawcze

Ubezpieczenie od błędów wykonawczych

Co ważne, ponad połowa badanych firm nie oferuje ubezpieczenia od błędów wykonawczych, choć blisko 30% rozważa wprowadzenie takiej usługi, co wskazuje na potencjał rozwoju w tym obszarze.

oferteo x muratorplus.

Czy oferujesz ubezpieczenie od błędów wykonawczych?

Nie, nie widzę takiej potrzeby

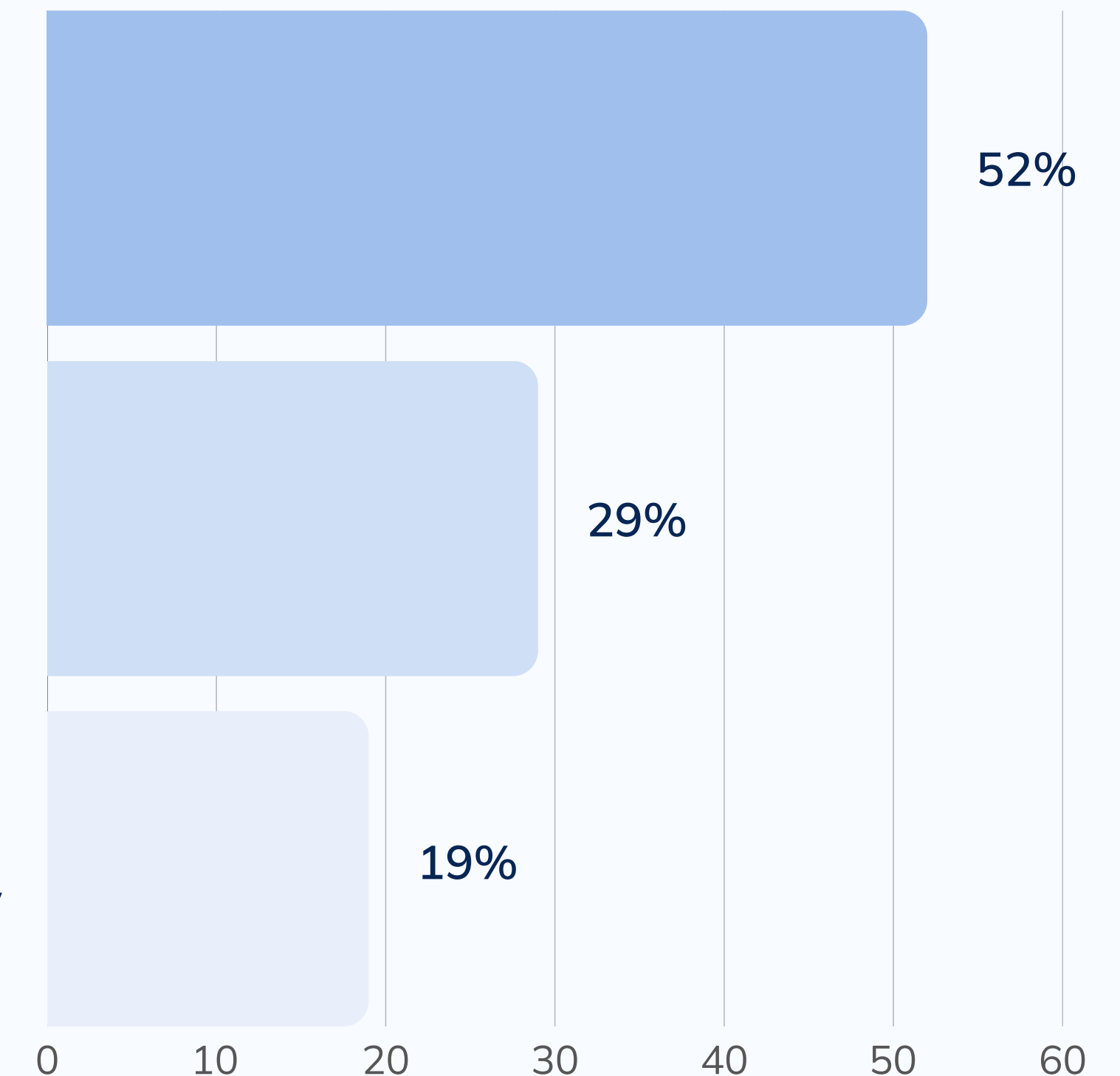
52%

Nie, ale rozważam wprowadzenie

29%

Tak, mam takie rozwiązanie dla klientów

19%



Szkolenia pracowników

W zakresie szkoleń, niemal połowa firm nie prowadzi formalnych szkoleń pracowników, choć mentoring i regularne szkolenia techniczne są stosowane przez pozostałe podmioty, co sugeruje, że inwestycja w rozwój kompetencji jest kluczowa dla minimalizacji błędów.

W jaki sposób szkolisz pracowników, aby zminimalizować ryzyko błędów wykonawczych?

Nie prowadzę formalnych szkoleń

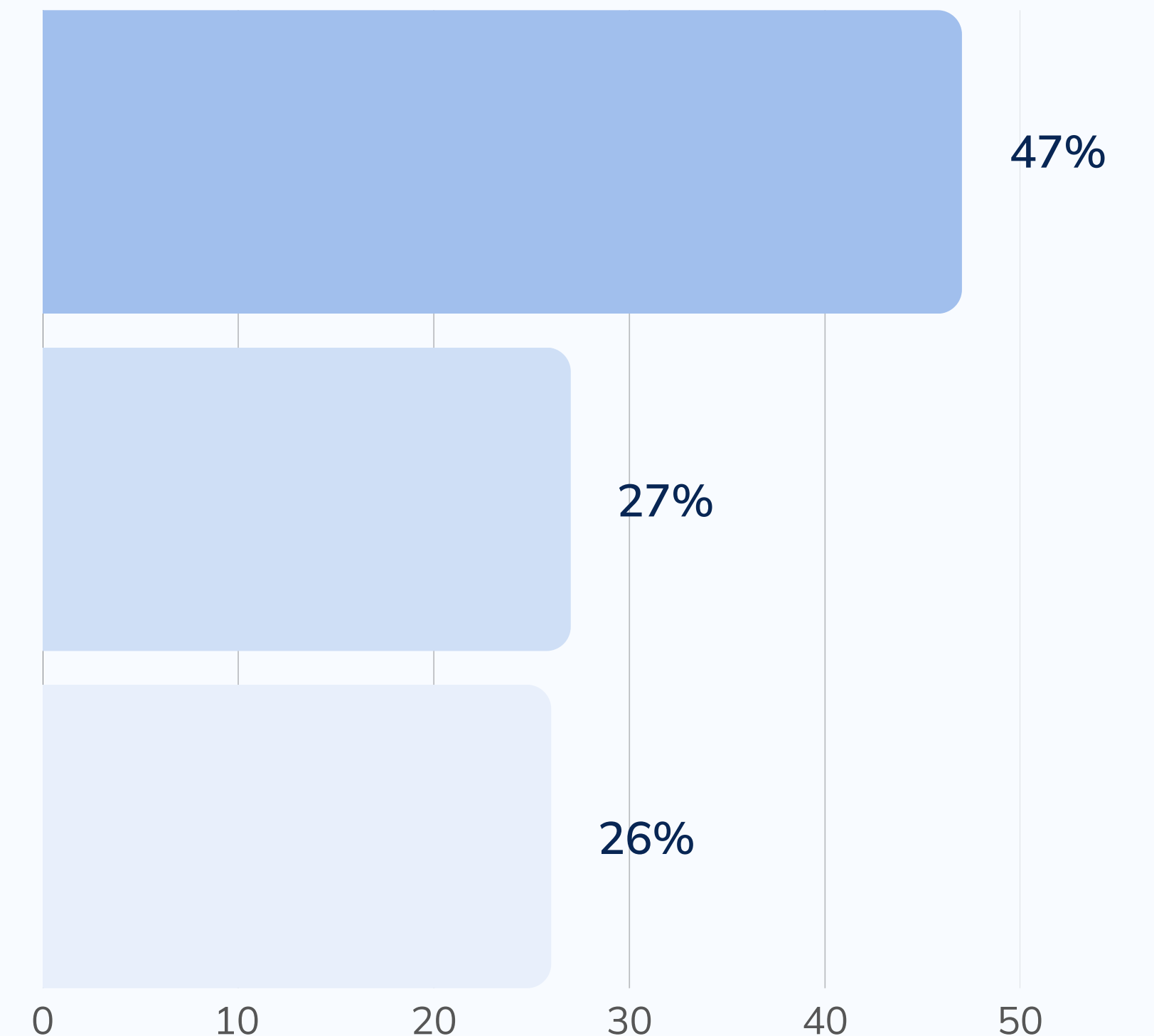
47%

System mentoringu i nauka na bieżąco

27%

Regularne szkolenia techniczne i praktyczne

26%



Koszty, ryzyko i błędy wykonawcze

oferteo x **murator**plus.

Podsumowanie

Zarządzanie kosztami w branży remontowo-budowlanej wymaga uważnej kontroli wszystkich etapów projektu — od jasnego ustalenia zakresu, przez weryfikację dokumentacji, aż po bieżącą kontrolę i elastyczność w doborze materiałów.

Rosnące ceny materiałów oraz braki kadrowe to główne wyzwania, które firmy muszą aktywnie monitorować i na które muszą umieć szybko reagować.

Wprowadzenie ubezpieczeń od błędów wykonawczych oraz systematyczne szkolenia pracowników to istotne kierunki rozwoju, które mogą znacznie ograniczyć ryzyko i potencjalne koszty poprawek.

Koszty, ryzyko i błędy wykonawcze

oferteo x **murator**plus.

Rekomendacje strategiczne



Wzmacnianie współpracy z inwestorami: zachęcanie do jasnego i stałego ustalania oczekiwań oraz ograniczania zmian projektowych w trakcie realizacji.



Strategiczne zarządzanie kosztami: uwzględnianie rezerw finansowych w wycenach i oferowanie klientom alternatywnych rozwiązań materiałowych.



Rozwój kompetencji: inwestowanie w regularne szkolenia, mentoring i rozwój zespołu.



Promowanie ubezpieczeń od błędów wykonawczych: edukowanie rynku o korzyściach płynących z takich rozwiązań i wspieranie firm we wdrażaniu.



Udział w edukacyjnych działaniach serwisów branżowych: webinary, poradniki i analizy publikowane m.in. w serwisach takich jak Muratorplus.pl stanowią wartościowe źródło praktycznych wskazówek dotyczących m.in. zabezpieczania umów, szacowania ryzyk czy reagowania na zmiany projektowe.

oferteo x **murator**plus.

Podsumowanie i strategiczne rekomendacje dla branży remontowo-budowlanej

Badanie przeprowadzone przez **Muratorplus.pl** i **Oferteo.pl** ujawnia złożone i wielowymiarowe wyzwania, z jakimi mierzy się branża remontowo-budowlana, ale także pokazuje jasne kierunki rozwoju, które mogą wzmocnić konkurencyjność i efektywność firm.



Kluczowe obserwacje

- **Rynek cechuje się dużą dynamiką** — ponad 40% firm to młode podmioty działające do 5 lat, co świadczy o ciągłym napływie nowych przedsiębiorstw i konkurencji.
- **Dominują małe firmy** — niemal 80% zatrudnia do 5 osób, co wpływa na elastyczność, ale też ograniczenia zasobowe.
- **Największe wyzwania** to brak wykwalifikowanych pracowników, presja cenowa i pozyskiwanie klientów, co wymaga inwestycji w kompetencje i efektywną komunikację z rynkiem.
- **Cyfryzacja** jest coraz powszechniejsza, ale nadal niemal jedna trzecia firm działa tradycyjnie, co wskazuje na potencjał do cyfrowej transformacji.
- **Zarządzanie kosztami i ryzykiem**, zwłaszcza w kontekście błędów projektowych i rosnących cen materiałów, to obszar wymagający szczególnej uwagi i odpowiednich narzędzi ochronnych, takich jak ubezpieczenia i szkolenia.

Rekomendacje strategiczne



Inwestycje w rozwój kompetencji i szkolenia: regularne podnoszenie kwalifikacji zespołu oraz rozwijanie programów mentoringowych zwiększą jakość i stabilność realizowanych projektów.



Wykorzystanie serwisów eksperckich jako źródła wiedzy i inspiracji: regularne śledzenie treści w serwisach branżowych takich jak Muratorplus.pl, wspiera firmy w rozumieniu zmian rynkowych, technologicznych i prawnych. Udział w webinarach to dostęp do praktycznej wiedzy m.in. w zakresie dobrych praktyk wykonawczych, zabezpieczeń umów oraz wycen.



Wsparcie cyfryzacji i nowoczesnych narzędzi: Oferteo.pl pełni rolę edukatora i katalizatora wdrożeń narzędzi cyfrowych, ułatwiających zarządzanie zleceniami i komunikację z klientem.



Budowanie reputacji i zarządzanie opiniami: promowanie świadomości znaczenia opinii klientów oraz pomoc firmom w efektywnym zbieraniu i wykorzystywaniu feedbacku.



Wzmacnianie relacji inwestor – wykonawca: edukacja obu stron w zakresie precyzyjnego planowania, komunikacji i jasnego definiowania oczekiwań, by minimalizować ryzyka i koszty.



Wprowadzenie zabezpieczeń finansowych i ubezpieczeń: zachęcanie do stosowania rezerw w kosztorysach oraz wdrażanie ubezpieczeń od błędów wykonawczych, by chronić firmy przed nieprzewidzianymi wydatkami.