
Описание услуг компании «Питер-Консалт» для малого бизнеса¹

(предложение действительно до 31.12.2020 г.)

На нашем сайте вы можете ознакомиться с [прайс-листом консалтинговых услуг для малого бизнеса](#), а также с особенностями [процедуры оказания услуг для малого бизнеса](#).

1. Экспресс-диагностика системы управления

Состав работ:

- Интервью с руководителем компании или его представителем,
- Изучение регламентирующих документов компании,
- Разработка отчёта.

Результаты (по ссылкам - примеры):

- [Отчёт](#),
- Исходные данные для разработки системы показателей и описания бизнес-процессов.

Подробнее об экспресс-диагностике:

- [Описание процедуры](#).

Продолжительность работы – 1 неделя, стоимость – 20 тыс. руб.

2. Маркетинговое исследование

Состав работ:

- Согласование целей, предмета и области исследования,
- Анализ платных и бесплатных источников Интернета.
- Подготовка отчёта.

Результат: текст исследования в MS Word, структура стандартного отчёта см. Приложение 1.

Продолжительность работы – 2 недели, стоимость – 70 тыс. руб.

3. Проведение SWOT-анализа

Состав работ:

¹ Цена и сроки действительны только для предприятий малого бизнеса,

- работающих в одной отрасли,
- работающих на одном клиентском рынке,
- имеющих не более 1-го уровня управления,
- имеющих одно юридическое лицо,
- не имеющих филиалов и удалённых подразделений.

- Анализ деятельности компании,
- Анализ рынка,
- Подготовка отчёта.

Результат: документ MS Word по структуре Приложения 2.

Продолжительность работы – 1 неделя, стоимость – 20 тыс. руб.

4. Определение наиболее общих целей, формализация стратегии

Состав работ:

- Согласование наиболее общих целей,
- Проведение SWOT-анализа по результатам пп. 1,2,
- Разработка стратегических инициатив.

Результат: документ MS Word по структуре Приложения 3.

Продолжительность работы – 2 недели, стоимость – 50 тыс. руб.

5. Разработка маркетингового плана

Состав работ:

- Разработка маркетинговой стратегии,
- Разработка маркетинговой тактики,
- Разработка плана маркетинговых показателей,
- Разработка плана маркетинговых мероприятий.

Результат: документ MS Word по структуре Приложения 4.

Продолжительность работы – 2 недели, стоимость – 50 тыс. руб.

6. Разработка бизнес-плана развития

Состав работ:

- Разработка маркетингового плана,
- Разработка организационного плана,
- Разработка финансового плана,
- Анализ рисков.

Результат: документ MS Word по структуре Приложения 5.

Продолжительность работы – 3 недели, стоимость – 100 тыс. руб.

7. Разработка системы показателей

Состав работ:

- Разработка дерева целей.
- Разработка списка показателей с алгоритмами расчёта.
- Распределение ответственности за показатели.
- Разработка бизнес-процесса контроля состояния «план-факт» по показателям.

Результаты:

- Положение о системе показателей,

- Файл MS Excel с деревом целей и показателей, описанием алгоритмов и план-фактным листом.

Продолжительность работы – 1 неделя, стоимость – 30 тыс. руб.

8. Семинар-тренинг «Внедрение системы показателей»

Примерная программа по [ссылке](#).

Формат – 2-х часовой семинар-тренинг (очный или по Skype).

Стоимость семинара-тренинга 20 тыс. руб.

9. Разработка системы стимулирования по показателям

Состав работ:

- Согласование параметров системы стимулирования,
- Редактирование шаблонов для расчёта совокупного дохода в Excel,
- Редактирование Положения о системе показателей.

Результат:

- Описание системы стимулирования по показателям в Положении о системе показателей,
- Файл расчёта премии по показателям в Excel.

Для настройки коэффициентов системы нужно знать историю заработка сотрудников.

Продолжительность работы – 1 неделя, стоимость – 20 тыс. руб.

10. Семинар-тренинг «Система стимулирования по показателям»

Примерная программа по [ссылке](#).

Формат – 2-х часовой семинар-тренинг (очный или по Skype).

Стоимость семинара-тренинга 20 тыс. руб.

11. Описание и оптимизация основных бизнес-процессов

Состав работ:

- Описание бизнес-процессов «как есть»,
- Согласование бизнес-процессов «как есть» с руководителем компании,
- Оптимизация бизнес-процессов «как должно быть»,
- Разработка регламентов,
- Согласование описания бизнес-процессов «как должно быть» с руководителем компании.

Результаты:

- Графическое отображение бизнес-процессов в согласованном ПО,
- Тексты регламентов.

Продолжительность работы – 4 недели, стоимость – 100 тыс. руб.

12. Семинар-тренинг «Управление бизнес-процессами»

Примерная программа по [ссылке](#).

Формат – 2-х часовой семинар-тренинг (очный или по Skype).

Стоимость семинара-тренинга 20 тыс. руб.

13. Разработка пакета организационных документов

Состав работ:

- Разработка управленческой организационной структуры.
- Разработка положений о подразделениях.
- Разработка должностных инструкций.

Продолжительность работы – 1 неделя, стоимость – 30 тыс. руб.

14. Организация управленческого учёта

Состав работ:

- ЦФО,
- Анализ действующей системы управленческого учёта,
 - Разработка и согласование финансовой структуры, включая список
 - Разработка плана счетов управленческого учёта,
 - Разработка управленческой учётной политики,
 - Разработка и согласование бизнес-процессов
 - управленческого учёта,
 - подготовки управленческой отчётности.
 - Разработка ТЗ для внедрения управленческого учёта в информационную систему.

Результаты:

- Управленческая учётная политика,
- Описания бизнес-процессов,
- Техническое задание на внедрение в ИС.

Продолжительность работы – 2 недели, стоимость – 60 тыс. руб.

15. Разработка системы бюджетирования

Состав работ:

- ЦФО,
- Анализ действующей системы управления финансами
 - Разработка и согласование финансовой структуры, включая список
 - Разработка структуры бюджетов,
 - Разработка и согласование бизнес-процессов
 - Формирования,
 - Контроля,
 - Коррекции,
 - Анализа бюджетов.
 - Разработка Регламента бюджетирования,
 - Разработка ТЗ для внедрения в информационной системе.

Результаты:

- Регламент бюджетирования,
- Техническое задание на внедрение в ИС.

Продолжительность работы – 3 недели, стоимость – 90 тыс. руб.

16. Семинар-тренинг по бюджетированию

Примерная программа по [ссылке](#).

Формат – 2-х часовой семинар-тренинг (очный или по Skype).

Стоимость семинара-тренинга 20 тыс. руб.

17. Разработка ТЗ для внедрения поддержки бизнес-процессов, расчёта показателей и совокупного дохода в информационной системе (ИС)

Результат:

1. Требования к функционалу ИС
2. Описание ролей участников бизнес-процессов
3. Форматы отчётов
4. Сценарии обучения пользователей

Подробнее о разработке функционального проекта ИС:

- [Описание процедуры](#),
- [Методика](#),
- [От чего зависит стоимость](#) ,
- [Пример результата](#).

Продолжительность работы – 1 неделя, стоимость – 30 тыс. руб.

18. Сопровождение внедрения

Состав работ

- Курирование внедрения ТЗ в ИС, приёмка результатов,
- Проведении консультантом **регулярных совещаний** (очных или дистанционных) по вопросу план-фактного анализа показателей и исполнения бизнес-процессов.

Подробнее о режиме сопровождения:

- [Описание процедуры](#).

Сопровождение возможно после определения плановых показателей.

Обычное количество совещаний – 3-4.

Стоимость подготовки и проведения 1 совещания – 15 тыс. руб.

19. Ревизия и коррекция разработанных бизнес-процессов

Состав работ (рекомендуемая периодичность – 1 раз в квартал):

- Интервью с участниками бизнес-процессов,
- Коррекция б/п и регламентов,
- Согласование б/п и регламентов с участниками.

Результаты:

- Протоколы интервью,
- Откорректированные б/п и регламенты,
- Документ [«Предложения по совершенствованию системы управления компанией»](#).

Продолжительность работы – 2 недели, стоимость – 50 тыс. руб.

20. Оценка стоимости бизнеса

Состав работ:

- Интервью с владельцем компании или его представителем,
- Изучение документов компании,
- Затратный метод:
 - анализ активов,
 - определение их текущей стоимости,
 - расчёт оценки,
- Доходный метод:
 - прогнозирование денежного потока,
 - расчёт ставки дисконтирования,
 - расчёт стоимости реверсии активов,
 - расчёт оценки,
- Сравнительный метод:
 - поиск аналогов в Интернете,
 - масштабирование,
 - расчёт оценки,
- Эмпирический метод:
 - поиск аналогов в эмпирических правилах оценки,
 - расчёт базовых параметров,
 - расчёт оценки,
- Расчёт консолидированной оценки,
- Подготовка отчёта.

Результаты:

- Отчёт об оценке по выбранным методам.

Подробнее о разработке функционального проекта ИС:

- [Описание процедуры](#),
- [Методика](#),
- [От чего зависит стоимость](#) ,
- [Пример результата](#).

Продолжительность работы по оценке **одним методом**– 1 неделя, стоимость – 20 тыс. руб. **за оценку одним методом.**

Порядок оплаты: 50% предоплата, 50% - после приёмки работы Заказчиком. Возможна поэтапная оплата. В случае оплаты аванса за всю работу в целом, **предоставляется скидка в зависимости от суммы.**

Стоимость и срок предполагают дистанционный способ работы вне Санкт-Петербурга и Москвы, то есть интервью по Skype, обмен данными по e-mail. В случае необходимости личного присутствия консультанта на территории Заказчика вне СПб или Москвы стоимость нужно увеличить на цену билетов, проживания, командировочных.

О компании "Питер-Консалт"

Компания "Питер-Консалт" организована в 2008 году в Санкт-Петербурге. В 2018 году открыто представительство в Москве.

Миссия компании - повышение результативности и эффективности бизнеса своих клиентов методами [системного менеджмента](#).

Одно из главных преимуществ компании "Питер-Консалт" - высокая технологичность, использование инструментов дистанционной работы. С другими преимуществами можно ознакомиться в разделе [конкурентные преимущества](#).

За 12 лет работы компания оказала консалтинговые услуги более чем 300 клиентам из России, Украины, Армении, Казахстана, Узбекистана, Великобритании, Люксембурга, Италии, Словакии. [Отзывы заказчиков](#) представлены в разделе по ссылке на сайте компании.

Руководитель компании «Питер-Консалт»

Кручинецкий Сергей Михайлович, личный м. т. +7(921)962-0863.

Приложение 1. Структура отчёта по маркетинговому исследованию

- 1. Цель исследования**
- 2. Продуктовая область исследования**
- 3. Территориальная область исследования**
- 4. Характеристика рынка продукта**
 - 4.1. Структура рынка
 - 4.2. Объем и динамика рынка
 - 4.3. Ведущие производители (поставщики)
 - 4.4. Аудит цен
- 5. Анализ спроса**
 - 5.1. Описание целевой аудитории
 - 5.2. Оценка критериев выбора продукции потребителями
- 6. Анализ факторов, влияющих на развитие рынка**
- 7. Прогноз средне- и долгосрочного развития рынка**

Приложение 2. Структура отчёта по SWOT-анализу

1. Результаты анализа деятельности компании
2. Результаты анализа рынка
3. Анализ отрасли по Портеру
4. PEST-анализ
5. SWOT-анализ
6. Список стратегических инициатив
7. Стратегические показатели
8. Описание бизнес-процессов контроля план-факта по показателям и мероприятиям.

Приложение 3. Структура стратегии развития

1. Резюме

2. Анализ деятельности компании

- 2.1. Результаты диагностики, существенные для выработки стратегии
- 2.2. Сильные стороны компании
- 2.3. Слабые стороны компании

3. Анализ рынка

- 3.1. Характеристика спроса
- 3.2. Характеристика предложения
- 3.3. Возможности
- 3.4. Угрозы

4. Стратегия развития

- 4.1. Определение продукта компании
- 4.2. Определение целевых клиентов
- 4.3. Позиционирование
- 4.4. Стратегия конкуренции
- 4.5. SWOT-анализ
- 4.6. Стратегические инициативы
- 4.7. Система стратегических показателей
- 4.8. План мероприятий
- 4.9. Бизнес-процессы контроля внедрения стратегии

Приложение 4. Структура маркетингового плана

- 1. Маркетинговое исследование**
 - 1.1. Область исследования
 - 1.2. Характеристика рынка
 - 1.3. Объем и динамика рынка
 - 1.4. Конкуренты
 - 1.5. Потребители
 - 1.6. Анализ факторов, влияющих на развитие рынка
- 2. Маркетинговая стратегия**
 - 2.1. Сильные и слабые стороны проекта
 - 2.2. Возможности и угрозы рынка
 - 2.3. SWOT-анализ
 - 2.4. Стратегические инициативы
- 3. Тактика маркетинга**
 - 3.1. Развитие услуг
 - 3.2. Каналы сбыта
 - 3.3. Ценообразование
 - 3.4. Программа рекламы и продвижения
- 4. Реализация маркетингового плана**
 - 4.1. Маркетинговые показатели
 - 4.2. План по показателям
 - 4.3. План по маркетинговым мероприятиям

Приложение 5. Структура бизнес-плана

- 1. Резюме**
 - 1.1. Сущность результатов бизнес-планирования
 - 1.2. Планируемые показатели результативности и эффективности
 - 1.3. Источники финансирования
- 2. Анализ деятельности компании**
- 3. Анализ рынка и маркетинговый план**
 - 3.1. Анализ рынка
 - 3.1.1. Общая характеристика рынка
 - 3.1.2. Клиентская целевая группа
 - 3.1.3. Оценка существующего спроса
 - 3.1.4. Ожидаемая конкуренция
 - 3.2. Стратегия развития
 - 3.2.1. Сильные и слабые стороны компании
 - 3.2.2. Возможности и угрозы рынка
 - 3.2.3. SWOT-анализ
 - 3.2.4. Стратегические инициативы
 - 3.2.5. Система стратегических показателей
 - 3.3. Маркетинговый план
 - 3.3.1. План продаж
 - 3.3.2. Тактика маркетинга: позиционирование, конкурентные преимущества, развитие продукта, каналы сбыта, ценообразование, программа продвижения
- 4. Организационный план**
 - 4.1. Разрешительные документы
 - 4.2. Штатное расписание
 - 4.3. Календарное осуществление проекта
- 5. Материальные ресурсы**
 - 5.1. Инвестиционные расходы
 - 5.2. Косвенные расходы
 - 5.3. Прямые расходы
- 6. Финансовый анализ**
 - 6.1. Бюджет движения денежных средств
 - 6.2. Прогнозный баланс
 - 6.3. Бюджет доходов и расходов
 - 6.4. Финансовые показатели
 - 6.5. Показатели эффективности
 - 6.6. Анализ безубыточности
 - 6.7. Анализ чувствительности
- 7. Анализ рисков**
 - 7.1. Технологические риски
 - 7.2. Организационный и управленческий риск
 - 7.3. Риск материально-технического обеспечения
 - 7.4. Финансовые риски
 - 7.5. Экономические риски