

## **Описание услуг компании «Питер-Консалт» для малого бизнеса<sup>1</sup>**

(предложение действительно до 31.12.2017 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 – 15 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 – 50 тыс. руб.

### **3. Проведение SWOT-анализа**

Состав работ:

---

<sup>1</sup> 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 – 15 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 – 30 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 – 70 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 – 2 недели, 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 – 15 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 – 70 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 – 20 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 – 50 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 – 70 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 – 3 недели, стоимость – 70 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 – 15 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, то есть интервью по Skype, обмен данными по e-mail. В случае необходимости личного присутствия консультанта на территории Заказчика вне СПб стоимость нужно увеличить на цену билетов, проживания, командировочных.

Для информации:

- [Конспекты примеров наших работ](#),
- [Отзывы](#).

*Руководитель компании «Питер-Консалт»  
Кручинецкий СМ.*

## **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 стратегия**
  - 3.1. Анализ рынка
    - 3.1.1. Клиентская целевая группа
    - 3.1.2. Оценка существующего спроса
    - 3.1.3. 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. Маркетинг
    - 3.3.1. План продаж
    - 3.3.2. Тактика маркетинга: позиционирование, конкурентные преимущества, развитие продукта, каналы сбыта, ценообразование, программа продвижения
- 4. Материальные ресурсы**
  - 4.1. Инвестиционные расходы
  - 4.2. Косвенные расходы
  - 4.3. Прямые расходы
- 5. Организация**
  - 5.1. Организационная структура
  - 5.2. Штатное расписание
  - 5.3. Календарное осуществление проекта
- 6. Финансовый анализ**
  - 6.1. Бюджет движения денежных средств
  - 6.2. Прогнозный баланс
  - 6.3. Бюджет доходов и расходов
- 7. Эффективность проекта**
  - 7.1. Финансовые показатели
  - 7.2. Показатели эффективности
  - 7.3. Анализ безубыточности
- 8. Анализ рисков**
  - 8.1. Технологические риски
  - 8.2. Организационный и управленческий риск
  - 8.3. Риск материально-технического обеспечения
  - 8.4. Финансовые риски
  - 8.5. Экономические риски