Тел., WhatsApp, Viber, Telegram:
+7(962) 684-4580
Тел.: +7(812)430-1953
ksm@piter-consult.ru
www.Питер-Консалт.рф

Описание услуг компании «Питер-Консалт»

(стоимость и сроки по каждой из услуг определяются на основании ответов Заказчика на вопросники)

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 17 лет работы компания оказала консалтинговые услуги более чем 450 клиентам из России, Украины, Армении, Казахстана, Узбекистана, Великобритании, Люксембурга, Италии, Словакии, Сербии, Португалии, Израиля. Отзывы заказчиков представлены в разделе по ссылке на сайте компании.

1. Диагностика системы управления

Состав работ:

- Согласование списка управленческих документов и результатов прошлого периода для анализа,
- Анализ управленческих документов,
- Анализ результатов прошлого периода,
- Ознакомление с функционалом участников интервью,
- Подготовка вопросников для интервью,
- Проведение интервью,
- Протоколирование интервью,
- Подготовка отчёта по диагностике,
- Согласование описания бизнес-процессов «как должно быть» с руководством компании.

Результаты (по ссылкам – примеры, статьи):

- Отчёт (структура см. Приложение №1),
- Данные для разработки стратегии, системы показателей, описания и оптимизации бизнес-процессов.

Подробнее о диагностике:

- Методика,
- Описание процедуры,
- От чего зависит стоимость,
- Статья по диагностике бизнес-процессов.

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш вопросник.

2. Экспресс-диагностика системы управления

Состав работ:
- Интервью с руководителем компании или его представителем,
- Анализ управленческих документов компании,
- Анализ результатов прошлого периода,
- Разработка отчёта.

Результаты (по ссылкам - примеры):
- Отчёт (структура см. Приложение №1),
- Исходные данные для разработки стратегии, системы показателей.

Подробнее об экспресс-диагностике:
- Описание процедуры.

Продолжительность работы – 5 рабочих дней, стоимость – 30 тыс. руб.

3. 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 №3.

Подробнее о проведении маркетингового исследования:
- Описание процедуры,
- От чего зависит стоимость,
- Примеры,
- Статьи компании «Питер-Консалт» по маркетинговым услугам.

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш вопросник.

4. Проведение SWOT-анализа

Состав работ:
- Анализ деятельности компании,
- Анализ рынка,
- Подготовка отчёта.

Результат: документ MS Word по структуре Приложения №4.

Подробнее о SWOT-анализе:
- Описание процедуры,
- От чего зависит стоимость,
- Примеры.

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш вопросник.

5. Определение наиболее общих целей, формализация стратегии

Состав работ:

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

Результат: документ MS Word по структуре Приложения №5.
Подробнее о разработке стратегии:

- Описание процедуры,
- От чего зависит стоимость,
- Примеры,
- Статьи компании «Питер-Консалт» по стратегическому управлению.

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш вопросник.

6. 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 №6.
Подробнее о разработке маркетингового плана:

- Описание процедуры,
- От чего зависит стоимость,
- Примеры,
- Статьи компании «Питер-Консалт» по маркетинговым услугам.

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш вопросник.

7. Разработка корпоративной книги продаж

Состав работ:

- Согласование состава книги продаж,
- Разработка книги продаж.

Результат: документ MS Word по структуре Приложения 5.
Подробнее о разработке книги продаж:

- Статьи компании «Питер-Консалт» по управлению продажами,
- Запись вебинара компании «Питер-Консалт» «Информационное обеспечение управления продажами».

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш вопросник.

8. Описание и оптимизация бизнес-процессов

Состав работ:

- Описание действующих бизнес-процессов «как есть»,
- Согласование действующих бизнес-процессов «как есть» с участниками,

- Описание бизнес-процессов «как должно быть»,
- Разработка регламентов.

Результаты:

- Графическое отображение бизнес-процессов в согласованном программном обеспечении и нотации,
- Регламенты бизнес-процессов в формате ПО Business Studio.

Подробнее о бизнес-процессах:

- Описание процедуры,
- От чего зависит стоимость,
- Примеры,
- Статьи компании «Питер-Консалт» по процессному управлению,
- Плэйлист "Оптимизация бизнес-процессов" на нашем канале Rutube.

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш вопросник.

9. Семинар-тренинг «Управление бизнес-процессами»

Примерная программа по ссылке.

Формат – 2-х часовой семинар-тренинг (очный или по любой системе видеоконференций).

10. Разработка системы показателей

Состав работ:

- Разработка дерева целей по действующим бизнес-процессам,
- 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.

Подробнее о системе показателей:

- Описание процедуры,
- От чего зависит стоимость,
- Примеры,
- Статьи компании «Питер-Консалт» по управлению по показателям,
- Плэйлист "Разработка системы показателей" на нашем канале Rutube.

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш вопросник.

11. Семинар «Внедрение системы показателей»

Примерная программа по ссылке.

Формат – 2-х часовой семинар (очный или по любой системе видеоконференций).

12. 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.

Подробнее о системе стимулирования по показателям:

- Описание процедуры,
- От чего зависит стоимость,
- Пример результата,
- Статьи компании «Питер-Консалт» по системе материального стимулирования,
- Плэйлист "Разработка системы стимулирования" на нашем канале Rutube.

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш вопросник.

13. Семинар «Система стимулирования по показателям»

Примерная программа по ссылке.

Формат – 2-х часовой семинар (очный или по любой системе видеоконференций).

14. Разработка пакета организационных документов

Состав работ:

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

Результаты:

Организационная структура, положения о подразделениях, должностные инструкции в формате MS Word.

Подробнее об организационном дизайне:

- Описание процедуры,
- От чего зависит стоимость,
- Примеры,
- Статьи компании «Питер-Консалт» по организационному дизайну,
- Плэйлист "Организационный дизайн" на нашем канале Rutube.

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш вопросник.

15. Разработка бизнес-плана развития

Состав работ:
- Разработка маркетингового плана,
- Разработка производственного плана,
- Разработка организационного плана,
- Разработка финансового плана,
- Анализ рисков.

Результат: документ MS Word по структуре Приложения №8.
Подробнее о разработке бизнес-плана:
- Описание процедуры,
- От чего зависит стоимость,
- Примеры,
- Статьи компании «Питер-Консалт» по бизнес-планированию,
- Плэйлист "Бизнес-планирование" на нашем канале Rutube.

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш вопросник.

16. Организация управленческого учёта

Состав работ:
- Анализ действующей системы управленческого учёта,
- Разработка и согласование финансовой структуры, включая список ЦФО,
- 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 информационной системе.

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

Подробнее о постановке управленческого учёта:
- Описание процедуры,
- Примеры,
- Статьи компании «Питер-Консалт» по управлению финансами,
- Плэйлист "Управление финансами" на нашем канале Rutube.

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш вопросник.

17. Разработка системы бюджетирования

Состав работ:
- Анализ действующей системы управления финансами
- Разработка и согласование финансовой структуры, включая список ЦФО,

- 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.

Подробнее о бюджетировании:

- Описание процедуры,
- От чего зависит стоимость,
- Примеры,
- Статьи компании «Питер-Консалт» по управлению финансами,
- Плэйлист "Управление финансами" на нашем канале Rutube.

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш вопросник.

18. Семинар по бюджетированию

Примерная программа по ссылке.

Формат – 2-х часовой семинар (очный или по любой системе видеоконференций).

19. 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,
- От чего зависит стоимость ,
- Пример результата,
- Статьи компании «Питер-Консалт» по управлению средствами ИТ.

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш вопросник.

20. Семинар по процедуре формирования нематериальной мотивации

Примерная программа по ссылке.

Формат – 2-х часовой семинар (очный или по любой системе видеоконференций).

21. Сопровождение внедрения

Состав работ

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

Подробнее о режиме сопровождения:

- Описание процедуры.

Сопровождение возможно после определения планов по показателям и организации измерения фактических значений показателей.

Обычное количество совещаний – 3-4.

22. 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».

23. 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 ,
- Примеры.

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш вопросник.

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

Приложение №1. Структура отчёта по диагностике системы управления

1. Термины и сокращения
2. Исходные данные
3. Структура системы управления в соответствии с концепцией системного менеджмента
3. Обнаруженные недостатки системы управления и способы их преодоления
   - 3.1. Стратегия развития
   - 3.2. Бизнес-процессы
   - 3.3. Система целей и показателей
   - 3.4. Система стимулирования
   - 3.5. Организационный дизайн
   - 3.6. Бизнес-план развития
   - 3.7. Информационная система
4. План работ по совершенствованию системы управления

Приложение №3. Структура отчёта по маркетинговому исследованию

1. Цель исследования
2. Продуктовая область исследования
3. Территориальная область исследования
4. Характеристика предложения
   4.1. Ведущие конкуренты: ассортимент, цены, продвижение, каналы сбыта
   4.2. Динамика предложения
5. Характеристика спроса
   5.1. Структура, объем и динамика рынка
   5.2. Оценка критериев выбора потребителей
   5.3. Способы поиска информации и принятия решений
6. Анализ факторов, влияющих на развитие рынка
7. Прогноз развития рынка

Приложение №4. 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. Список стратегических показателей
8. Описание бизнес-процессов контроля план-факта по показателям и мероприятиям.

Приложение №5. 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. Описание продукта компании
   4.2. Описание целевых клиентов
   4.3. Позиционирование
   4.4. Стратегия конкуренции
   4.5. SWOT-анализ
   4.6. Стратегические инициативы
   4.7. Система стратегических показателей
   4.8. Бизнес-процессы контроля внедрения стратегии

Приложение №6. 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. Описание продукта
   2.2. Описание целевых клиентов
   2.3. Позиционирование
   2.4. Стратегия конкуренции
   2.5. Сильные и слабые стороны проекта
   2.6. Возможности и угрозы рынка
   2.7. SWOT-анализ
   2.8. 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 маркетинговым показателям
   4.3. План по маркетинговым мероприятиям

Приложение №7. Вариант структуры книги продаж

1. Цели компании в области продаж
2. Стратегия и тактика продаж:
    - целевые клиенты,
    - целевой продукт,
    - позиционирование,
    - конкурентные преимущества,
    - организация каналов сбыта,
    - контрактно-ценовые условия,
    - реклама и продвижение.
3. Система целей и показателей блока продаж
4. Система материального стимулирования сотрудников блока продаж
5. Описание бизнес-процессов продаж
6. Организационная структура блока продаж
7. Положение об отделе продаж
8. Должностные инструкции сотрудников отдела продаж.
9. ТЗ на разработку (или настройки и доработку) CRM – системы:

- требования к функционалу;
- описание рабочих мест;
- форматы данных;
- описание отчетов;
- сценарии обучения сотрудников.

10. Принципы поведения в нерегламентированных ситуациях.
11. Бизнес-процесс внесения изменений в Корпоративную книгу продаж.

Приложение №8. 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
   3.1. Общая характеристика рынка
   3.2. Клиентская целевая группа
   3.3. Оценка существующего спроса
   3.4. Ожидаемая конкуренция
4. Стратегия развития
   4.1. Сильные и слабые стороны компании
   4.2. Возможности и угрозы рынка
   4.3. SWOT-анализ
   4.4. Стратегические инициативы
   4.5. Система стратегических показателей
5. Маркетинговый план
   5.1. План продаж
   5.2. Тактика маркетинга: развитие продукта, каналы сбыта, ценообразование, программа продвижения
6. Производственный план
   6.1. Развитие производства
   6.2. Материально-техническое обеспечение производства
   6.3. План производства
7. Организационный план
   7.1. Разрешительные документы
   7.2. Штатное расписание
   7.3. Календарное осуществление проекта
8. Материальные ресурсы
   8.1. Инвестиционные расходы
   8.2. Косвенные расходы
   8.3. Прямые расходы
9. Финансовый анализ
   9.1. Бюджет движения денежных средств
   9.2. Прогнозный баланс
   9.3. Бюджет доходов и расходов
   9.4. Финансовые показатели
   9.5. Показатели эффективности
   9.6. Анализ безубыточности
   9.7. Анализ чувствительности
10. Анализ рисков
    10.1. Технологические риски
    10.2. Организационный и управленческий риск
    10.3. Риск материально-технического обеспечения
    10.4. Финансовые риски
    10.5. Экономические риски
    10.6. Экологические риски