

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 15 лет работы компания оказала консалтинговые услуги более чем 350 клиентам из России, Украины, Армении, Казахстана, Узбекистана, Великобритании, Люксембурга, Италии, Словакии, Сербии. [Отзывы заказчиков](#) представлены в разделе по ссылке на сайте компании.

1. Диагностика системы управления

Состав работ:

- Согласование целевого состояния системы управления,
- Согласование списка управленческих документов и результатов прошлого периода,
 - Изучение управленческих документов,
 - Изучение результатов прошлого периода,
 - Согласование списка участников интервью,
 - Подготовка вопросников для интервью,
 - Информирование участников диагностики о целях, процедуре, результатах,
 - Проведение интервью,
 - Протоколирование интервью,
 - Подготовка отчёта по диагностике,
 - Согласование с руководством предприятия предложений по оптимизации бизнес-процессов.

Результаты:

- [Отчёт](#),
- Данные для формализации стратегии, разработки системы показателей, описания и оптимизации бизнес-процессов.

Подробнее о диагностике:

- [Методика](#),
- [Описание процедуры](#),
- [От чего зависит стоимость](#)
- [Статья по диагностике бизнес-процессов](#).

Список услуг компании «Питер-Консалт»

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш [вопросник](#).

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.

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](#).

3. Проведение SWOT-анализа

Состав работ:

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

Результат: документ MS Word по структуре Приложения 2.

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](#).

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.

Подробнее о разработке стратегии:

- [Описание процедуры](#),
- [От чего зависит стоимость](#),
- [Примеры](#),
- [Статьи компании «Питер-Консалт» по стратегическому управлению](#).

Список услуг компании «Питер-Консалт»

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш [вопросник](#).

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.

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](#).

6. 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](#).

7. 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 6.

Подробнее о разработке бизнес-плана:

- [Описание процедуры](#),
- [От чего зависит стоимость](#),
- [Примеры](#),
- [Статьи компании «Питер-Консалт» по бизнес-планированию](#),
- [Запись семинара компании «Питер-Консалт» на ТВ-канале «Успех»](#).

Список услуг компании «Питер-Консалт»

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

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](#).

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](#),

Список услуг компании «Питер-Консалт»

- [Запись вебинара компании «Питер-Консалт» по управлению на основе показателей.](#)

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш [вопросник](#).

11. Семинар-тренинг «Внедрение системы показателей»

Примерная программа по [ссылке](#).

Формат – 2-х часовой семинар-тренинг (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,](#)
- [Запись вебинара компании «Питер-Консалт» по системе материального стимулирования.](#)

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш [вопросник](#).

13. Семинар-тренинг «Система стимулирования по показателям»

Примерная программа по [ссылке](#).

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

14. Разработка пакета организационных документов

Состав работ:

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

Подробнее об организационном дизайне:

- [Описание процедуры,](#)

Список услуг компании «Питер-Консалт»

- [От чего зависит стоимость,](#)
- [Примеры,](#)
- [Статьи компании «Питер-Консалт» по организационному дизайну.](#)

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш [вопросник](#).

15. 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 технического задания (ТЗ) для внедрения управленческого учёта в информационной системе.

Результаты:

- Управленческая учётная политика,
- Описания бизнес-процессов,
- Техническое задание на внедрение в управленческой информационной системе (ИС).

Подробнее о постановке управленческого учёта:

- [Описание процедуры,](#)
- [Примеры,](#)
- [Статьи компании «Питер-Консалт» по управлению финансами.](#)

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш [вопросник](#).

16. 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:

Список услуг компании «Питер-Консалт»

- [Описание процедуры,](#)
- [От чего зависит стоимость,](#)
- [Примеры,](#)
- [Статьи компании «Питер-Консалт» по управлению финансами,](#)
- [Запись вебинара компании «Питер-Консалт» по бюджетированию.](#)

Для определения стоимости и срока выполнения этой работы просим вас ответить на наш [вопросник](#).

17. Семинар-тренинг по бюджетированию

Примерная программа по [ссылке](#).

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

18. 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](#).

19. Семинар по процедуре формирования нематериальной мотивации

Примерная программа по [ссылке](#).

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

20. Сопровождение внедрения

Состав работ

- Курирование внедрения ТЗ в ИС, приёмка результатов,
- Проведении консультантом (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.

21. 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»](#).

22. 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](#).

Список услуг компании «Питер-Консалт»

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 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. 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 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. 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. Идентификация бизнес-процессов продаж: входы, выходы, ресурсы, управление, владелец, участники, показатели**
- 6. Организационная структура блока продаж**
- 7. Детализация бизнес-процессов блока продаж, включая схемы процедур, скрипты, форматы данных, нормативы**
- 8. Положение об отделе продаж**
- 9. Должностные инструкции сотрудников отдела продаж.**
- 10. ТЗ на разработку (или настройки и доработку) CRM – системы:**
 - требования к функционалу;
 - описание рабочих мест;
 - форматы данных;
 - описание отчетов;
 - сценарии обучения сотрудников.
- 11. Форматы внешних документов:**
 - информационное письмо;
 - коммерческое предложение;
 - договор поставки;
 - претензия.
- 12. Планирование и отчетность:**
 - развитие клиентской базы;
 - контакты с клиентами;
 - шаблон планирования и отчётности по переговорам;
 - реализация;
 - дебиторская задолженность.
- 13. Принципы поведения в нерегламентированных ситуациях.**
- 14. Регламент внесения изменений в Корпоративную книгу продаж.**

Приложение 6. 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