

---

## **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 13 лет работы компания оказала консалтинговые услуги более чем 300 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.

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](#).

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»](#).

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

Список услуг компании «Питер-Консалт»

## **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 Skype).

## **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](#),
- [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 Skype).

### **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 Skype).

### **14. Разработка пакета организационных документов**

Состав работ:

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

Подробнее об организационном дизайне:

- [Описание процедуры](#),
- [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:

- 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 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:

- 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.

Подробнее о бюджетировании:

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

Список услуг компании «Питер-Консалт»

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 Skype).

### **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 Skype).

### **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.

## Список услуг компании «Питер-Консалт»

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](#).

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

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.



**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