

Бизнес-план консалтинговой компании

Выполнила
Проверил

Сергеева Н.
Волчков А.Н.



Резюме «LightBusinessConsalt»

Консалтинг — это одна из наиболее быстро развивающихся профессиональных областей деятельности в экономике. Преимущество услуг консалтинга в том, что растущая тенденция перехода на аутсорсинг требует большего количества консультантов, привлекаемых для выполнения сложных проектов.

Долгосрочной целью предприятия является увеличение объемов производства ~ на **20-30%** за счет более эффективной организации работы персонала и более эффективной работы с потребителями. Краткосрочная цель — увеличение ассортимента предлагаемых услуг.

ставной фонд

- оборот за последний год



Учредитель - Сергеева Наталья Евгеньевна (директор)

Дата создания фирмы: 5.10.2012

Наши реквизиты

ООО «LightBusinessConsalt»

ОГРН: 1047796128379

ИНН: 7728506589

КПП: 770901001

Юридический адрес: 101000, Москва, Лубянский проезд, д.19, стр. 1

Фактический адрес: 101000, Москва, Лубянский проезд, д.19, стр. 1

р/с: 40702810638120027840 в Московском банке Сбербанка России ОАО, г. Москва

к/с: 30101810400000000225

БИК: 044525225

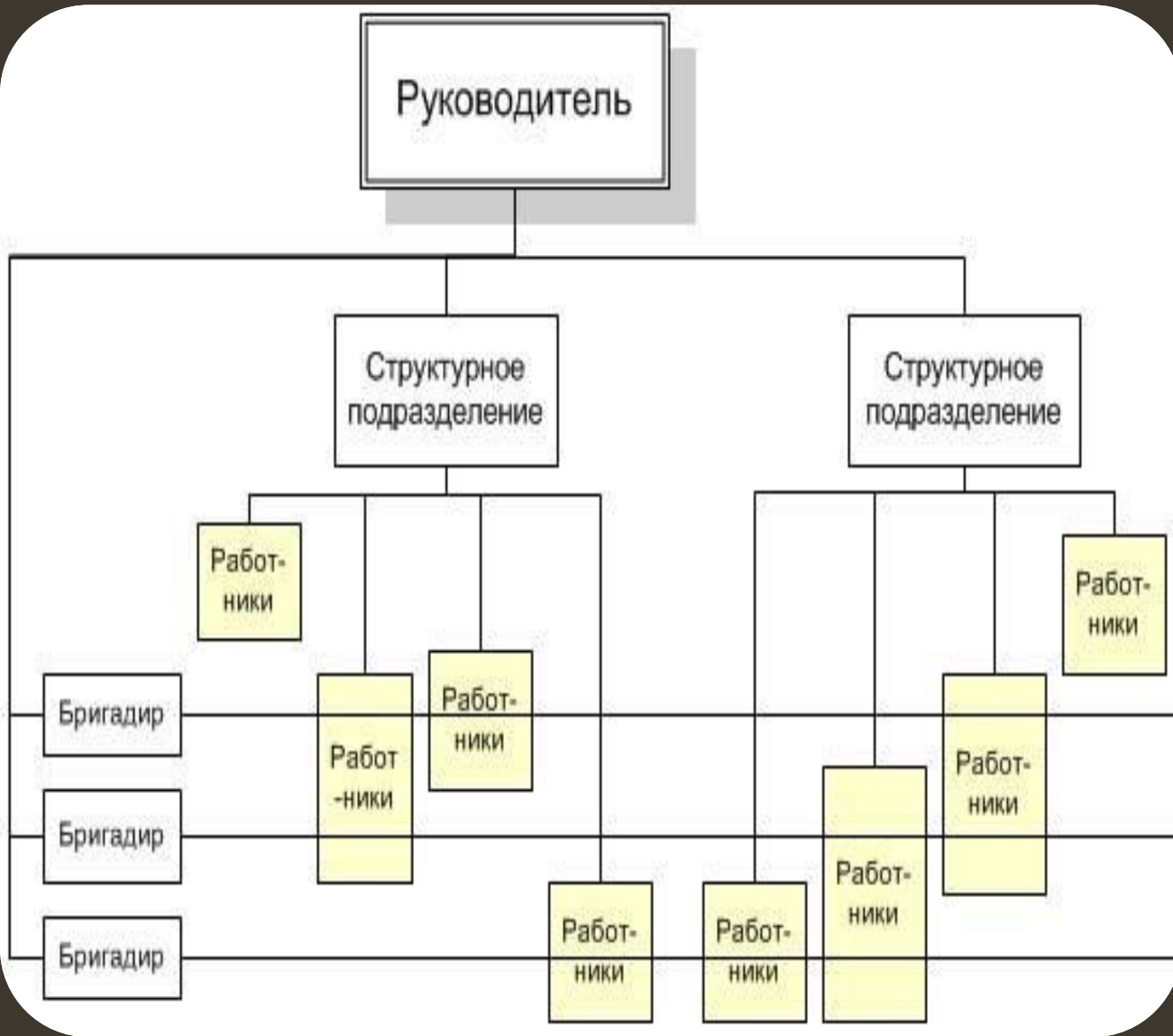


Фирма



- Сфера работы компании LightBusinessConsalt – управленческий консалтинг.
- Цель компании – обеспечить клиентам качественную помощь в освоении новых областей бизнеса, переориентировать компанию на более перспективные направления не только предоставляя отчёт, но и совместно с клиентом достигая практических результатов.
- Миссия компании – содействие в повышении профессионализма в сфере управленческого консалтинга.
- Деятельность LightBusinessConsalt предполагает высокий уровень компетентности, знаний, контактов и конфиденциальности. В наших планах - выход на международный уровень и занятие достойного места среди конкурентов

Организационная структура



Предполагается, что в начале существования компании ею будут руководить 3-5 партнёров.

Для нашей фирмы мы предпочли использовать линейную организационную структуру управления.

Во главе фирмы стоит генеральный директор. Он управляет общим ходом всей деятельности фирмы. Непосредственно ему подчиняются директора отделов.

У каждого из этих директоров в подчинении находится штаб работников, состоящий из эксперта, который руководит определённым проектом, и группы специалистов под покровительством этого эксперта. По мере развития компании штаб сотрудников планируется увеличить.

SWOT-анализ

Сильные стороны

- конкурентоспособная цена
- востребованность на рынке
- возможность проведения новых исследований и разработок
- корпоративная культура
- удобное местоположение
- разнообразие групп клиентов

Слабые стороны

- мало опыта
- слабое начальное финансирование
- нехватка персонала
- копирование идей конкурентами
- отсутствие известного имени на рынке

Внешняя среда

Возможности

- большой потенциал развития услуг
- возможности развития за границей
- ухудшение экономической ситуации страны, которое может привести к поиску новых инструментов управления

Угрозы

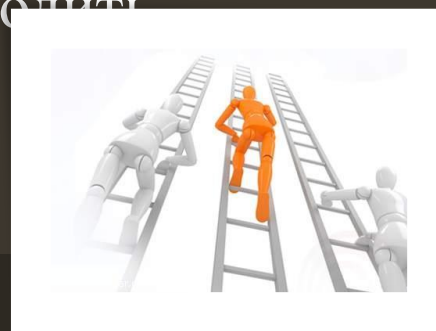
- экономическая ситуация в стране
- изменение приоритетов в государстве
- изменения регулирующих норм (налоги, пошлины)
- стагнация отраслей, потеря интереса общества к предпринимательской деятельности
- культурные особенности общества

Рынки и конкуренция

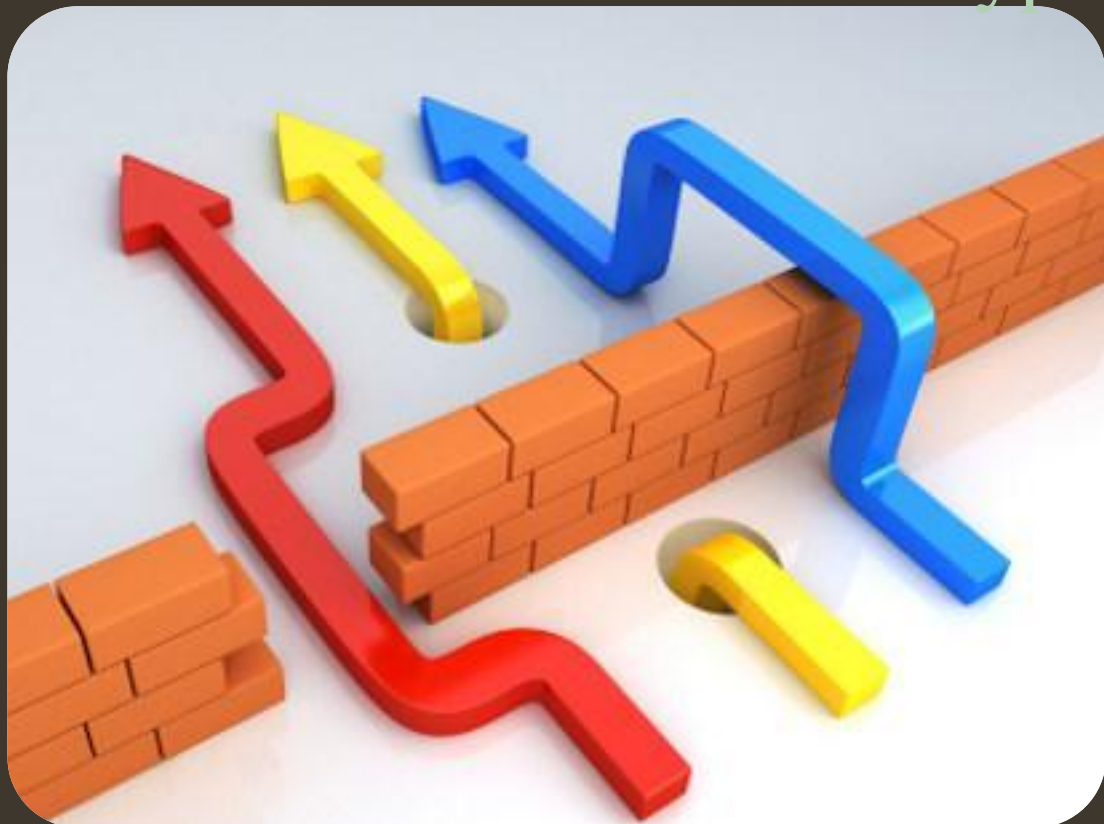
Основные клиенты компании LightBusinessConsalt - руководители крупных корпораций, в частности, менеджеры по маркетингу, генеральные директора и менеджеры по продажам, а так же предприниматели малых фирм.

Особенности маркетинга консалтинговых услуг - интеллектуальное производство и наукоемкий процесс.

Ключевым фактором консалтинговой деятельности является то, что у менеджеров фирм обычно нет времени заниматься дополнительными обязанностями в области развития рынка и организации новой сбытовой сети. Наша компания имеет возможность на конфиденциальной основе вести переговоры с партнерами, поставщиками, сбытовыми организациями, собирать информацию и проводить предварительные встречи.



Конкуренция



Конкуренцию нашей компании составляют высокопрофессиональные престижные консалтинговые фирмы: McKinsey, Bain, ArthurAnderson, Boston Consulting Group, etc.

Слабой стороной этих компаний является их организационная структура, при которой партнеры компании привлекают к сотрудничеству неопытных помощников. Мы же гарантируем нашим клиентам то, что фактическую работу для них будут выполнять высококвалифицированные профессионалы.

Описание услуг

Суть деятельности - в определении истинных мотивов клиентов и в формулировке своих предложений в том виде, который наиболее отвечает им.

Процесс оказания услуг происходит следующим образом:

- Первый этап. Ознакомление с деятельностью предприятия, определение проблемных зон.
- Второй этап. Аудит. Определение приоритетных направлений.
- Третий этап. Реализация изменений. Передача знаний, организация эффективной проектной работы, совместная выработка решений.
- Четвёртый этап. Внедрение решений. Цель – достижение запланированного улучшения результатов.

Разработка бизнес-планов и инвестиционных предложений	От 20 000р
Анализ бизнес-планов, оценка их обоснованности и экспертиза реализуемости бизнес-плана с подготовкой отчета, содержащего результаты анализа	От 20 000р
Привлечение инвестиций	Индивидуально, в зависимости от необходимого комплекса услуг
Устное консультирование/письменное по различным отраслям права	500/1500
Регистрация договоров купли-продажи, мены, дарения, уступки права требования	От 20 000р
Письменные консультации по текущим вопросам ведения бухгалтерского учета и налогообложения	От 2 000р
Регистрация права собственности на объект, построенный самостоятельно	От 25 000р
Регистрация изменений объектов недвижимости	От 20 000р
Подготовка ходатайства, заявления, иного процессуального документа	От 1000р

Сбытовая политика

- Сбыт продукции обеспечен их необходимостью. Услуги, предоставленные компанией LightBusinessConsalt помогут лицам, испытывающим потребность в перестройке системы фирмы.

Основными элементами сбытовой политики являются следующие:

- транспортировка продукции — её физическое перемещение от производителя к потребителю;
- доработка продукции — подбор, постоянное обновление услуг, отслеживание изменений на рынке;
- проведение анализа проблем и потребностей потребителей компании, по итогам которого разрабатывается «решающее конкурентное преимущество»;



Финансы

з/п (руб)

Директор	80 000
Зам.директора	60 000
Бухгалтер	55 000
Менеджеры (3)	35 000 (105 000)
Менеджер проекта	50 000
Консультанты	50 000
Секретарь	15 000
бизнес-тренер (2)	35 000
Водитель	10 000
Другие	10 000

Итого: 470 000 р.

Первоначальные расходы

Канцтовары	3 000
Аренда	60 000
Мебель	40 000
Техника	150 000
Бензин	10 000
Итого	263 000

Расходы в первый месяц работы

Зарботная плата	470 000
Аренда	60 000
Канцтовары	1 500
Бензин	12 000
ИТОГО	

Консультирование	40 000
Бизнес-тренинг	80 000
Проекты	650 000
Итого	

- Проект жизнеспособен, рентабелен

Дополнительная информация

Москва, Лубянский проезд, д.19, стр.



Контактная информация

Адрес: Москва, пр. Лубянский, д. 19 (м. «Китай-Город»)

Тел./факс: +7 (495) 781-1001
(многоканальный)

Е-Mail: lightconsalt@mail.ru

Время работы: пн.-пт. с 09:00 до 18:00

Информационно-аналитический
отдел: пн.-пт. с 09:00 до 19:00