

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Конфиденциально



© ИП Мазурин Д.И., 2019

БИЗНЕС АУДИТ И ПРОЕКТ ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА ЛОГИКА, ВЗАИМОСВЯЗЬ И РЕЗУЛЬТАТ

Причины для
Бизнес- Аудита и
проекта по развитию

Компания пережила что-то
«судьбоносное». Куда и как идти
дальше?

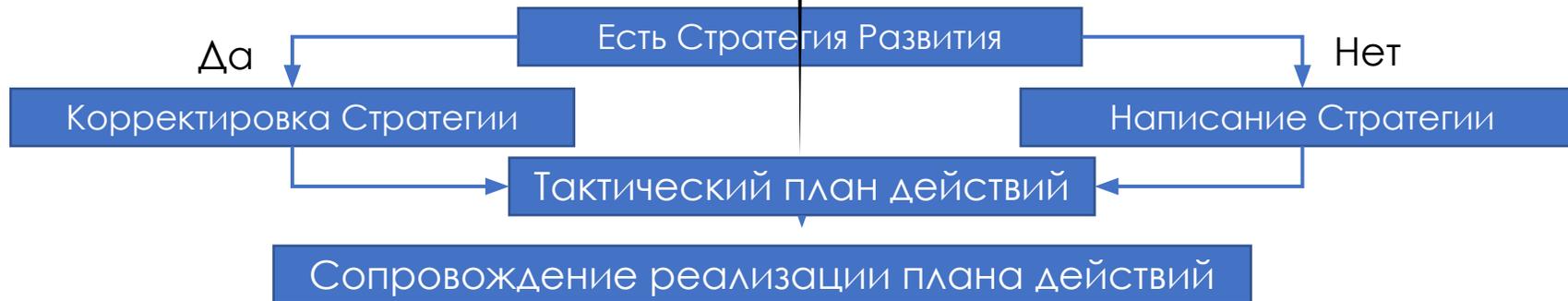
- Клиенты недовольны и уходят
- «Остановились»

- «Созрели для рывка»

Задачи
бизнес-
аудита



Задачи
Проекта по
развитию
бизнеса



О ПРОЕКТЕ ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА



Этап I – Что беспокоит?
Что делать?

- Где компания «сегодня»
- Сформулировать видение «завтра»
- Выявить текущие «хотелки», проблемы, тревоги



Этап II – Как будем достигать?

- Что нам может помочь или помешать извне?
- В чем мы сильны и в чем слабы?
- Наша цель? Направление развития? Ресурсы? План действий? Ответственные?

СТРУКТУРА И ЭТАПЫ

- Диагностика эффективности функционирования бизнес-модели компании
- наличие проблемных зон

ЗАЧЕМ ЭТО НУЖНО?



ЭТАП I Диагностика и Анализ

1. Полевая работа
2. Анализ
3. Заключение

Ожидаемый результат?
ЧТО БУДЕТ СДЕЛАНО?

- Экспресс-анализ соответствия планов и возможностей
- Степень клиенто-ориентированности компании

Ценность: Независимое экспертное заключение с рекомендациями

Конфид

Актуализация существующей стратегии или разработка новой

ЗАЧЕМ ЭТО НУЖНО?

- чего хотим и можем достичь
- куда и как идем дальше



ЭТАП II Направление и План

1. Анализ Внешн./Внутрен. Ср+SWOT
2. Стратегия
3. Операционный План

Ожидаемый результат?
ЧТО БУДЕТ СДЕЛАНО?

- Стратегическое видение /цель
- Стратегия развития согласно цели
- Оперативный план действий

Ценность: Анализ/Стратегия/План и защита силами сотрудников. Готовая команда

МОДЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ И ДРУГИЕ РЕСУРСЫ

	ЭТАП I - Бизнес Аудит			ЭТАП II - Стратегия и План		
	Общая продолжительность этапа 44 часа (±)			Общая продолжительность этапа 30 часов (±)		
Формат	Для модели «2 дня в неделю»					
	2 часа/день	4 часа/день	8 часов/день	2 часа/день	4 часа/день	8 часов/день
Продолжительность	21 день и 11 недель	11 дней и 5 недель	6 дней и 3 недели	16 дней и 8 недель	8 дней и 4 недели	4,5 дня и 3 недели
	462 000 ₽	367 000 ₽	270 000 ₽	352 000 ₽	280 000 ₽	200 000 ₽
	<ul style="list-style-type: none"> • Собственники и ТОП-менеджмент • Руководители отделов продаж и маркетинга • Сотрудники отделов (неформальные лидеры) • Клиенты (при необходимости) 			Команда компании		
	<ul style="list-style-type: none"> • От ТОП-менеджмента – стратегия • От Рук. Отделов – политики, регламенты и CRM • От сотрудников - должностные обязанности, инструкции, скрипты 			<ul style="list-style-type: none"> • Баланс • ОПиУ • Фин. план • Бюджет, вкл. МП 		
	<ul style="list-style-type: none"> • Стол в офисе для переговоров • Переговорная с флипчатом (очень приветствуется – рисовать придется много) 					

ЭТАП I. БИЗНЕС - АУДИТ

	Этап	Состав	Содержание	Участники					Время /уч-ка	Продолжительность пунктов этапа	Стоимость дня для модели "часов/день»			
				Соб-ник	Ген. Дир	ДпР	РМБ1	РМБ2			2 часа/день		4 часа/день	
											22 000 ₽		35 000 ₽	
I	Бизнес Аудит	Старт этапа	Презентация проекта/ этапа участникам	1	1	1	1	1		2 часа	1 день	22 000 ₽	1 дня	17 500 ₽
		Целеполагание и Стратегия	Система постановки целей в компании	1	1	1	1	1	1 часа	5 часов	2 дня	44 000 ₽	1 дня	35 000 ₽
		Функции и корневые компетенции	Какие функции кем выполняются и как влияют на конечный результат	1	1	1	1	1	2 часа	10 часов	5 дней	110 000 ₽	3 дня	87 500 ₽
		Бизнес-процессы	Сквозной БП, основные и вспомогательные БП	1	1	1	1	1	2 часа	10 часов	5 дней	110 000 ₽	3 дня	87 500 ₽
		Орг. Структура и межструктурное взаимодействие	Вид, функциональность, эффективность	1	1	1	1	1	1 часа	5 часов	2 дня	44 000 ₽	1 дня	35 000 ₽
		Система мотивации	Как устроена, работает и мотивирует людей	1	1	1	1	1	2 часа	10 часов	5 дней	110 000 ₽	3 дня	87 500 ₽
		Выводы и презентация итогов этапа								2 часа	1 день	22 000 ₽	1 дня	17 500 ₽
		Итого по этапу:							44 часов	21 дней	462 000 ₽	11 дней	367 500 ₽	
									Для "модели 2 дня в неделю» общая продолжительность этапа	11 нед		5 нед		

ЭТАП II. СТРАТЕГИЯ И ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

	Этап	Состав	Содержание	Соб-ник	Ген. Дир	ДпР	РМБ1	РМБ2	Продолжи-тельность пунктов этапа	2 часа/день		4 часа/день	
										22 000 Р		35 000 Р	
II	Стратегия и Оперативный план	Старт этапа	Презентация проекта/этапа участникам	1	1	1	1	1	3 часа	1 день	27 500 Р	1 дня	21 875 Р
		Анализ внешней среды	PEST (Презентация)	1	1	1	1	1	2,5 часа	4 дня	88 000 Р	2 дня	70 000 Р
			Практические занятия		1	1	1	1					
			5 сил и цепочка ценностей по Портеру	1	1	1	1	1	2,5 часа				
			Практические занятия		1	1	1	1					
			Конкурентный анализ	1	1	1	1	1	2,5 часа				
			Практические занятия		1	1	1	1					
		Анализ внутренней среды	Функции и корневые компетенции	1	1	1	1	1	2 часов	4 дня	88 000 Р	2 дня	70 000 Р
			Бизнес-процессы	1	1	1	1	1	3 часов				
			Орг.структура - ССС	1	1	1	1	1	3 часов				
		Стратегическое Видение и стратегические окна	SWOT + страт. Окна	1	1	1	1	1	2 часа	5 дня	101 750 Р	2 дня	80 938 Р
			Постановка стратегических целей компании	1	1	1	1	1	1,5 часа				
			Стратегия	1	1	1	1	1	2 часа				
			Операционный план	1	1	1	1	1	2 часа				
			Прогнозирование и бюджет	1	1	1	1	1	2 часа				
Выводы и презентация итогов этапа		1	1	1	1	1	3 часов	1 день	27 500 Р	1 дня	21 875 Р		
Итого по этапу:									30 часов	15 дней	332 750 Р	8 дней	264 688 Р
									Для "модели 2 дня в неделю» общая продолжительность этапа	8 нед		4 нед	
									(критически зависит от оперативности выполнении заданий между встречами)				