

Калашников Андрей Валерьевич

Эксперт по проблемам организаций

Маркетинг и управление

[www.kalashnikovandrey.ru](http://www.kalashnikovandrey.ru)

[www.actually.pro](http://www.actually.pro)

+7 962 908 88 85

На основании телефонных переговоров от 24 Августа 2016г.

Участник со стороны заказчика: \_\_\_\_\_

Документ имеет ссылки на источники дополнительной информации - статьи, матрицы, графики. Убедительная просьба не открывать ссылки при первом прочтении документа, так как существует риск значительно отойти от рассматриваемых в документе вопросов.

## Озвученные цели и ценности

### Ценности компании (руководителей):

- прибыль
- качество продукции
- удовлетворенность приоритетной группы клиентов
- качество компании (развитие маркетинговой и управленческих компетенций)

### Озвученная цель проекта: развитие компании

#### Озвученное понимание «развития»:

- развитие бизнес-модели (перенос целей на функции - возможность увеличения штата)
- определение приоритетного сегмента рынка и приоритетной группы клиентов (элит? средний? эконом? еще?)
- определение фокуса конкуренции - **тех приоритетов**, которыми пользуются покупатели товаров при выборе поставщика.
- фокус на качестве продукта или на количестве заказов (в чем противоречие)?

## Общий предлагаемый план работ

1. Неотъемлемая часть работ<sup>1</sup> - Экспресс-диагностика или фрагментарный Ситуационный анализ (общие планы можно посмотреть тут: [Экспресс-диагностика](#) и [Ситуационный анализ](#)). **Цели** диагностики и ситуационного анализа и последующего за ним плана работ: определить реалистичные цели бизнеса и разработать стратегию, скоординировать работу сотрудников, расставить приоритеты в распределении ресурсов. **Продукт анализа** - проблематика, возможности и индивидуальные методики выработки и внедрения лучших решений в предлагаемых условиях для достижения бизнес-целей.
2. Осуществляется **разработка стратегических целей организации**. Понимание видения того, какой собственники хотят видеть свою компанию через 5-10 лет

---

<sup>1</sup> Если кто-либо будет предлагать Вам «помощь» в виде решений и методик без полноценного сбора первичной информации из «Экспресс-диагностики», отнеситесь к этому предложению с осторожностью.

(положение на рынке, объем продаж, объем прибыли и т.д.) Правила разработки целей [тут](#).

3. Какой должна стать компания, для достижения разработанных стратегических целей? Общий план разработки стратегии (как правило, в работу запускаются отдельные пункты, можно посмотреть [тут](#)).

Разработка стратегии развития согласно выбранным целям (каждый план действий разрабатывается индивидуально):

### **В разделе Маркетинг<sup>2</sup>(очень кратко):**

- определение приоритетной стратегии развития согласно выводам по Конкурентоспособности компании / Зрелости рынка
- определение точек контакта приоритетного сегмента клиентов
- разработка позиционирования компании и продукта
- создание целевого образа компании и продукта у приоритетного потребителя
- разработка конкурентного преимущества (на основе фокуса конкуренции)
- оценка возможности влияния на время осуществления покупки
- анализ цепочки продаж, как есть. Сравнение с конкурентами. Поиск возможностей для внедрения улучшений.
- на какой этап продажи можно воздействовать для увеличения прибыли.

Цепочка пример: Объем целевого рынка x Поток посетителей x Кол-во заказов x Средняя стоимость заказа x % прибыли x % купивших факт

Продукт деятельности: слабые стороны и возможности для развития.

### **В разделе Управление<sup>3</sup>:**

- существующее распределение функций по Адизесу (администрирование, предпринимательство и т.д.)
- остальное на момент составления документа не определено

4. Определение перечня внедряемых мероприятий «сейчас» с приоритетностью и список запланированных мероприятий на обозримое будущее с этапностью и сроками.

5. Определение критериев оценки качества и релевантности проводимых мероприятий.

6. Определение бюджетов.

7. Оперативная корректировка мероприятий.

---

<sup>2</sup> **Маркетинг** - это совокупность процессов определения, создания, и последующей реализации продукта, имеющая цель удовлетворить человеческие или общественные потребности. Или так - это непрерывный процесс поиска решений возникающих проблем клиентов и поиск своей конкурентоспособности.

<sup>3</sup> **Процесс управления** возникает там, где есть задача, решение которой требует взаимодействия между людьми; где есть цель и существует стратегия ее достижения, деятельность которой, должна быть спланирована, скоординирована, сбалансирована, измерима и контролируемая.

## Стоимость

1. Моя почасовая стоимость работ составляет в среднем 4.500руб/час.
2. Любые профессиональные работы по организационному/стратегическому консультированию с целью поиска возможностей и разработки мероприятий для целостного развития организации начинаются с «Экспресс-диагностики» или частичного выполнения «Ситуационного анализа». Из практики, в средней компании (численностью до 100 человек) срок проведения мной глубокой диагностики составляет до 6 недель и оценивается в  $\approx 150.000,00$  руб.

**Работа по развитию организации требует системного подхода и регулярной работы** (статья про развитие [тут](#)). На уровне консультирования, исходя из моего опыта, исполнение проекта затягивается (текущие дела исполнителя или консультируемого «берут верх» над проектами развития), что приводит к невыполнению поставленных задач вообще. Исходя из этого мое **предложение** будет следующим. Считаю правильным взять меня в «штат» и определить стоимость моих работ исходя из средней стоимости функционала «Директора по Развитию» и затрат на него в месяц, в Вашем регионе. Назначить тестовый срок в 6 - 12 недель.

Возможности для Вас:

- Диагностика, Разработка и Внедрение решений осуществляется неразрывно во времени (если это не противоречит целям);
- В любом случае Вы получаете профессиональный взгляд со стороны, независимый от возможного Вашего влияния и влияния Вашей среды на необходимость проведения тех или иных мероприятий развития;
- Гарантирую приоритетность задач Вашей компании в моей общей деловой активности, кратчайшие сроки выполнения и высочайшее качество работ;
- Вы не материально, ни морально не ограничены пользоваться моими услугами, не ограничиваясь рамками существующего проекта. Почасовая оплата плохо воспринимается клиентами по многим причинам (сколько бы не стоил час), но основная причина это необходимость «платить за каждый чих». Это плохо сказывается на результатах работы и страдает долгосрочность взаимоотношений;
- Вы имеете возможность планировать расходы.

Риски:

- Кроме дополнительных затрат на командировки, риски на данный момент не определены. Количество и регулярность командировок на данный момент не определена.

Готов рассмотреть встречные предложения.

Калашников Андрей Валерьевич

Эксперт по проблемам организаций

Маркетинг и управление

[www.kalashnikovandrey.ru](http://www.kalashnikovandrey.ru)

[www.actually.pro](http://www.actually.pro)

+7 962 908 88 85

Условия оплаты: предоплата 100% за месяц. По истечении 2-3 месяцев возможен пересмотр всех условий. Форма оплаты: перевод на карту приветствуется.

Способы взаимодействия:

- электронная почта;
- телефон;
- мессенджеры;
- личные встречи (командировки).

Срок окупаемости проекта: на данный момент не определена.

Жду Ваших предложений и пожеланий. Благодарю за оказанное доверие!

Пожалуйста, потратьте немного времени на изучения общей информации о моей деятельности:

[Что я делаю?](#)

[Карта сайта](#)

[Правильные знания](#)

Данный документ и любые приложения к нему являются конфиденциальной информацией. Несанкционированное раскрытие или использование содержащейся в нем информации может быть признано нарушением действующего законодательства.