

## Наши программы консалтинговой поддержки

Название	<b>Вывод на новые рынки</b>	<b>Вывод из «операционки» / Настройка «операционки»</b>	<b>«Наведение порядка»</b>
Стоимость	300 000 рублей в месяц	150 000 рублей в месяц	50 000 рублей в месяц
Продолжительность	от 3 месяцев	12 месяцев	от 1-го месяца
Для кого	Для собственников, выводящих свой бизнес на радикально <b>новый уровень</b> , совершающих одновременно прорыв и в систематизации бизнеса, и в захвате неосвоенных прежде компанией рынков	Для предпринимателей, «увязших в операционке», желающих <b>поставить на свое место генерального/исполнительного директора</b>  Для предпринимателей, которые хотят от интуитивно-хаотичного управления перейти к <b>эффективному операционному менеджменту</b>  Для собственников, которые уже наняли генерального/исполнительного директора, и хотят <b>повысить эффективность взаимодействия с ним</b> , а также помочь ему быстро и качественно <b>систематизировать бизнес</b>	Для предпринимателей, <b>уставших от хаоса</b> в собственной компании, умеющих ставить задачи консультантам
В чем суть	Если собственник хочет не только структурировать бизнес, но и одновременно реализовать <b>амбициозную стратегию по выходу на новые рынки</b> , мы помогаем ему в обеих задачах одновременно, включая «по полной» свой	Когда собственник управляет растущим бизнесом, то у него возникает желание либо <b>делать это самому более эффективно и системно, либо поставить вместо себя директора и выйти из «операционки»</b> . Но на самостоятельное решение данных задач может потребоваться немало лет и попыток.	Если собственник хочет <b>добавить порядка</b> в свой бизнес, и хорошо понимает, что для этого нужно, консультант выполнит всю необходимую работу по систематизации

	консалтинговый и административный ресурс, а также переговорные навыки	Мы поможем сэкономить драгоценное время и деньги собственника, решив любую из этих задач за один год.	
<b>Особенности</b>	Данную программу родила сама жизнь. Мы стали помогать нашим клиентам справляться с преградами, казавшимися непреодолимыми и быстро реализовывать замыслы по выходу на новые рынки. Для этого мы стали подключать свои личные <b>административные и переговорные ресурсы</b> , позволяющие привлечь на свою сторону ключевых для успеха на новом рынке сотрудников, партнеров, поставщиков и пр.	Это, безусловно, наша <b>самая популярная и востребованная программа</b> , аналогов которой вы не найдете на рынке. 80% наших новых клиентов на данную программу приходят по рекомендации действующих клиентов. Большинство клиентов продляет срок нашей работы, поскольку за год сотрудничества у них появляются новые бизнесы или направления бизнеса	Для многих компаний стоимость сотрудничества с нами остается «кусачей», а навести порядок в бизнесе хочется. Специально для таких ситуаций мы разработали наш «эконом-вариант», решающий базовые задачи организации. Благодаря этой программе <b>консалтинговые услуги стали доступными</b> для предпринимателей, которые раньше об этом не могли и думать
<b>Что делаем</b>	<i>Эта программа нацелена одновременно на повышение эффективности бизнеса на прежних рынках, а также вывод на новые</i>  <i>Для вывода компании на новый рынок мы делаем следующее:</i>  <b>Маркетинговое исследование</b> – проводим анализ конкурентной среды, понимаем, как устроен этот рынок, какие в нем действуют правила игры, какие есть подводные камни. Какие ниши плотно заняты, а за какие стоит побороться, что нужно учесть при выходе на рынок. <b>Проектирование бизнес-модели</b> –	<i>Это комплексная программа, охватывающая все направления развития организации:</i>  <b>Стратегия</b> – создаем VISION на долгосрочную перспективу, понимая, какое место на рынке хочет занять ваша компания и как ей для этого необходимо измениться. Разрабатываем маркетинговую стратегию, понимая, кто ваши приоритетные клиенты, в чем их фокус конкуренции, какие конкурентные преимущества для них уже есть и как их продвигать, какие конкурентные упущения есть и как их ликвидировать. Вырабатываем план развития компании, включающий описание этапов систематизации действующих подразделений и организации новых. Создаем кадровую политику, понимая, кто	Эта программа включает в себя <b>систематизацию</b> бизнеса – описываем и оптимизируем бизнес-процессы, создаем регламенты и инструкции, книгу продаж, обеспечиваем их полное внедрение в жизнь. Налаживаем эффективный контроль задач и функций, прописываем KPI, выстраиваем управление по целям и систему совещаний, включающую отчетно-контрольные, проблемные, аналитические, инновационные совещания, а также сессии планирования. Внедряем системы найма, адаптации, оценки, внутреннего обучения, развития, карьерного роста.

насколько можно перенести действующую бизнес-модель на новый рынок, где нужно адаптировать, а где внести совершенно новые элементы

**Тестовые реклама и продажи** – прежде чем выходить полномасштабно, гипотезы проверяются с небольшими рекламными бюджетами и тестовыми продажами, после чего бизнес-модель снова корректируется

**Переговоры с ключевыми участниками рынка** – помогаем подготовиться и совместно с вами проводим переговоры с людьми, привлечение которых на нашу сторону сыграет ключевую роль в успехе на новом рынке. Это могут быть целевые поставщики, обладатели административного ресурса, потенциальные крупные клиенты и пр.

**Формирование филиалов** – мы подбираем руководителей и сотрудников, прописываем структуру, регламенты, KPI и ставим бизнес на новом рынке на рабочие рельсы

**Привлечение финансирования** – если необходимо, помогаем привлечь финансирование на выгодных условиях в любой из форм: банковское, проектное, венчурное, частный займ, продажа доли

**Обеспечение защиты бизнеса** –

является приоритетными сотрудниками и кандидатами, какие преимущества на рынке труда мы для них создаем и как доносим, какие способы мотивации используем. После разработки этих документов последовательно претворяем их в жизнь.

**Структура** – проектируем организационную структуру, наиболее эффективную как на сегодняшний день, так и оптимальную с точки зрения поэтапного развития компании. Подбираем и адаптируем людей на ключевые позиции, а также помогаем максимально раскрыть потенциал тех сотрудников, на которых вы уже опираетесь сейчас. Выстраиваем взаимодействие как между собственником и наемным директором, так и между совладельцами. Налаживаем управление отделами продаж и маркетинга, создаем, если нужно, новые подразделения

**Систематизация** – описываем и оптимизируем бизнес-процессы, создаем регламенты и инструкции, книгу продаж, обеспечиваем их полное внедрение в жизнь. Налаживаем эффективный контроль задач и функций, прописываем KPI, выстраиваем управление по целям и систему совещаний, включающую отчетно-контрольные, проблемные, аналитические, инновационные совещания, а также сессии планирования. Внедряем системы найма, адаптации, оценки, внутреннего обучения, развития, карьерного роста. Формируем современный финансовый учет и аналитику, налаживаем бюджетный процесс

если бизнес может представлять интерес для определенных структур, мы обеспечиваем защиту от недружественных действий с их стороны

*Для работающего на прежних рынках бизнеса программа охватывает все направления развития:*

**Стратегия** – создаем VISION на долгосрочную перспективу, понимая, какое место на рынке хочет занять ваша компания и как ей для этого необходимо измениться. Разрабатываем маркетинговую стратегию, понимая, кто ваши приоритетные клиенты, в чем их фокус конкуренции, какие конкурентные преимущества для них уже есть и как их продвигать, какие конкурентные уступки есть и как их ликвидировать. Вырабатываем план развития компании, включающий описание этапов систематизации действующих подразделений и организации новых. Создаем кадровую политику, понимая, кто является приоритетными сотрудниками и кандидатами, какие преимущества на рынке труда мы для них создаем и как доносим, какие способы мотивации используем. После разработки этих документов последовательно претворяем их в

жизнь

**Структура** – проектируем организационную структуру, наиболее эффективную как на сегодняшний день, так и оптимальную с точки зрения поэтапного развития компании. Подбираем и адаптируем людей на ключевые позиции, а также помогаем максимально раскрыть потенциал тех сотрудников, на которых вы уже опираетесь сейчас. Выстраиваем взаимодействие как между собственником и наемным директором, так и между совладельцами. Налаживаем управление отделами продаж и маркетинга, создаем, если нужно, новые отделы и филиалы

**Систематизация** – описываем и оптимизируем бизнес-процессы, создаем регламенты и инструкции, книгу продаж, обеспечиваем их полное внедрение в жизнь. Налаживаем эффективный контроль задач и функций, прописываем KPI, выстраиваем управление по целям и систему совещаний, включающую отчетно-контрольные, проблемные, аналитические, инновационные совещания, а также сессии планирования. Внедряем системы найма, адаптации, оценки, внутреннего обучения, развития, карьерного роста. Формируем современный финансовый учет и

	аналитику, налаживаем бюджетный процесс		
<b>Планируемый результат</b>	<p>После программы «<b>Вывод на новые рынки</b>»:</p> <p><i>Для компании на новых рынках:</i></p> <p>Работающие филиалы, выполняющие запланированные показатели, сформулированное позиционирование, проработанная бизнес-модель, а также защищенный бизнес, обладающий конкурентными преимуществами</p> <p><i>Для работающего на прежних рынках бизнеса:</i></p> <p>в компании выстроено современное операционное управление: она действует по стратегии, плану развития, согласно бюджету. Решения принимаются на основе финансового анализа, бизнес – процессы оптимизированы и прописаны, регламенты и инструкции работают, сотрудники тщательно отбираются, адаптируются и планомерно обучаются. У них высокий уровень внутренней мотивации, а также KPI, привязанные к целям компании. Подобрана управленческая команда, которой владелец управляет через цели и контрольные точки.</p>	<p>После программы «<b>Настройка «операционки»</b>»:</p> <p>в компании выстроено современное операционное управление: она действует по стратегии, плану развития, согласно бюджету. Решения принимаются на основе финансового анализа, бизнес – процессы оптимизированы и прописаны, регламенты и инструкции работают, сотрудники тщательно отбираются, адаптируются и планомерно обучаются. У них высокий уровень внутренней мотивации, а также KPI, привязанные к целям компании. Подобрана управленческая команда, которой владелец управляет через цели и контрольные точки. Предпринимательская энергия не уходит на «текучку», «оперативку» и «рутину», давние проблемы решены и собственник может сосредоточиться на новых целях, рынках, направлениях и бизнес-идеях.</p> <p>После программы «<b>Вывод из «операционки»</b>»:</p> <p>операционное управление выстроено и передано тщательно подобранному (если на момент начала нашей работы он отсутствовал), адаптированному и обученному нами генеральному (исполнительному) директору. У него четкие полномочия, KPI, бюджет, налаженное взаимодействие с собственником, у которого уходит два дня в месяц на управление компанией. Остальное время он развивает другие бизнесы, путешествует или</p>	<p>После программы «<b>Наведение порядка</b>»:</p> <p>В компании оптимизированы и прописаны бизнес – процессы, регламенты и инструкции работают, сотрудники тщательно отбираются, адаптируются и планомерно обучаются. У них высокий уровень внутренней мотивации, а также KPI, привязанные к целям компании.</p>

	<p>Предпринимательская энергия не уходит на «текучку», «оперативку» и «рутину», давние проблемы решены и собственник может сосредоточиться на новых рынках и направлениях</p>	<p>реализует свои иные жизненные планы</p>	
<p><b>За счет чего</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• подключаем наши личные ресурсы, привлекая самые дефицитные и нужные из них на пользу проекта</li> <li>• профессионально готовимся и лично участвуем в переговорах, от которых зависит успех прорыва</li> <li>• исследуем рынок не как традиционные маркетологи, а как собственник, доходящий до самой сути происходящего</li> <li>• выявляем первопричины проблем вашей компании и ограничения, мешающие вам двигаться дальше;</li> <li>• находим точки наиболее эффективного приложения усилий;</li> <li>• полностью замещаем вам высококвалифицированных директора по маркетингу, HR-директора и директора по развитию;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• выявляем первопричины проблем вашей компании и ограничения, мешающие вам двигаться дальше;</li> <li>• находим точки наиболее эффективного приложения усилий;</li> <li>• полностью замещаем вам высококвалифицированных директора по маркетингу, HR-директора и директора по развитию;</li> <li>• все, чем вы не любите или не умеете заниматься, мы берем на себя или обучаем вас</li> <li>• хорошо понимаем различия интересов, потребностей и управленческого стиля собственника и наемного директора, умеем их согласовывать, создавая эффективно работающую команду</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• быстро выявляем причины хаоса в управляемой собственником компании</li> <li>• понимаем, какие инструменты менеджмента лучше всего работают в малом и среднем бизнесе</li> <li>• умеем делать регламенты и инструкции работающими</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• все, чем вы не любите или не умеете заниматься, мы берем на себя или обучаем вас</li> </ul>		
<b>Основные этапы</b>	<p><i>Для компании на новых рынках:</i></p> <p><b>1-й этап. Маркетинговое исследование</b></p> <p><i>Формируем цели исследования, определяем способы и проводим необходимые опросы, замеры, сбор и анализ имеющихся данных, интервью с экспертами, с ключевыми игроками рынка. Исследование дает понимание того, как устроен рынок, какие на нем правила игры, «подводные течения», и как на него наилучшим образом входить</i></p> <p><i>Срок – 2-4 недели</i></p> <p><b>2-й этап. Проектирование бизнес-модели</b></p> <p><i>Бизнес-модель включает в себя: сегменты целевой аудитории, наше ценностное предложение для каждого из сегментов и каналы его донесения, способ взаимодействия с клиентами и получения доходов от них, планируемый размер вложений и прибыли. Все элементы должны согласовываться друг с другом и основываться на реалиях рынка</i></p>	<p><b>1-й этап. Организационная диагностика</b> <i>Изучение системы управления компанией, всех имеющихся регламентов, стандартов, отчетов и прочей существенной информации. На данном этапе обычно также проводится групповая сессия «Компания глазами сотрудников» и интервью с ключевыми сотрудниками. Появляется видение проблем, их первопричин и системных «рычагов», которые позволят их решить с минимальными затратами. Все это отражается в Отчете по итогам оргдиагностики</i></p> <p><i>Срок – 3 недели</i></p> <p><b>2-й этап. Разработка Плана развития компании</b></p> <p><i>После обсуждения с собственником Отчета по оргдиагностике мы составляем План развития компании на 1 год, дорабатываем и утверждаем его совместно с собственником</i></p> <p><i>Срок – 1 неделя</i></p> <p><b>3-й этап (повторяется ежемесячно). Определение плана работ на месяц.</b></p> <p><i>Исходя из плана развития, стратегии, тактических задач, возникших изменений, ситуации с персоналом, новых идей и гипотез собственника составляется план наших работ на месяц. По итогам месяца</i></p>	<p><b>1-й этап. Составление общего плана работ</b></p> <p><i>Консультант на основании запроса собственника составляет предварительный план работ по систематизации бизнеса. План включает в себя: объем работ по месяцам, график и продолжительность встреч, планируемый результат. После обсуждения план утверждается обеими сторонами и является основой для дальнейшей работы</i></p> <p><i>Срок – 1 неделя</i></p> <p><b>2-й этап (повторяется ежемесячно). Определение плана работ на месяц.</b></p> <p><i>Исходя из общего плана работ, а также возникших изменений составляется план наших работ на месяц. По итогам месяца подводятся итоги и составляется новый план</i></p>



Срок – 2-4 недели

**3-й этап. Тестовые реклама и продажи**

Создаются посадочные страницы и запускается тестовая реклама. Параллельно совершаются выезды к потенциальным клиентам. Цель – проверить жизнеспособность спроектированной бизнес-модели. Не реже, чем раз в неделю на основе анализа тестовой рекламы и продаж происходит корректировка бизнес-модели до тех пор, пока гипотезы не будут подтверждены

Срок – 4-8 недель

**4-й этап. Определение общего плана работ по выходу на новый рынок.**

После подтверждения гипотезы определяется общий план работ, включающий в себя организационную часть (поиск помещений, найм сотрудников, юридические процедуры и пр.), консалтинговую часть (прописание бизнес-процессов, регламентов, KPI и пр.), ресурсную часть (привлечение финансирования, административного ресурса, проведение переговоров и т.п.)

Срок – 2 недели

подводятся итоги и составляется новый план

**5-й этап (повторяется ежемесячно). Определение плана работ на месяц.**

*Исходя из общего плана работ, а также возникших изменений составляется план наших работ на месяц. По итогам месяца подводятся итоги и составляется новый план*

*Для работающего на прежних рынках бизнеса одновременно и параллельно с вышеописанными осуществляются следующие этапы:*

**1-й этап. Организационная диагностика**

*Изучение системы управления компанией, всех имеющихся регламентов, стандартов, отчетов и прочей существенной информации. На данном этапе обычно также проводится групповая сессия «Компания глазами сотрудников» и интервью с ключевыми сотрудниками. Появляется видение проблем, их первопричин и системных «рычагов», которые позволят их решить с минимальными затратами. Все это отражается в Отчете по итогам оргдиагностики*

*Срок – 3 недели*

	<p><b>2-й этап. Разработка Плана развития компании</b></p> <p><i>После обсуждения с собственником Отчета по оргдиагностике мы составляем План развития компании на 1 год, дорабатываем и утверждаем его совместно с собственником</i></p> <p><i>Срок – 1 неделя</i></p> <p><b>3-й этап (повторяется ежемесячно). Определение плана работ на месяц.</b></p> <p><i>Исходя из плана развития, стратегии, тактических задач, возникших изменений, ситуации с персоналом, новых идей и гипотез собственника составляется план наших работ на месяц. По итогам месяца подводятся итоги и составляется новый план</i></p>		
<p><b>Как происходит наше взаимодействие</b></p>	<p>1 раз месяц 2-х часовая сессия с Павлом Сивожелезовым (очная, если вы в Москве, или по скайпу). Во время сессии происходит анализ произошедшего за месяц, устанавливается план работы на следующий месяц, решаются проблемы, обсуждаются стратегические вопросы, по необходимости проводятся групповые сессии</p> <p>+ выезд вместе с Павлом</p>	<p>1 раз месяц 2-х часовая сессия с Павлом Сивожелезовым (очная, если вы в Москве, или по скайпу). Во время сессии происходит анализ произошедшего за месяц, устанавливается план работы на следующий месяц, решаются проблемы, обсуждаются стратегические вопросы, по необходимости проводятся групповые сессии</p> <p>+ 1 рабочий день консультанта в неделю по проекту с вашей компанией. За эти 32 часа в месяц происходит работа по плану развития: разработка и внедрение</p>	<p>1 рабочий день консультанта в неделю по проекту с вашей компанией. За эти 32 часа в месяц происходит работа по плану, составленному собственником и консультантом в начале каждого месяца: разработка и внедрение документов в жизнь, проведение запланированных изменений, адаптация сотрудников, обучение и пр. Формы работы: в офисе вашей компании, по скайпу, а также удаленная работа над подготовкой документов</p>

Сивожелезовым на переговоры к ключевым участникам рынка, а также подготовка к этим переговорам

+ 1 рабочий день консультанта в неделю по проекту с вашей компанией на новых рынках. За эти 32 часа в месяц проводятся маркетинговые исследования, проектируется бизнес-модель, проводятся тестовые реклама и продажи

+ 1 рабочий день консультанта в неделю по проекту с вашей компанией на прежних рынках. За эти 32 часа в месяц происходит работа по плану развития: разработка и внедрение документов в жизнь, реализация стратегии, проведение запланированных изменений, собеседования, адаптация сотрудников, обучение и пр. Формы работы: в офисе вашей компании, по скайпу, а также удаленная работа над подготовкой документов

+ по необходимости командировки консультанта

+ создается общий чат (собственник плюс консультанты) в

документов в жизнь, реализация стратегии, проведение запланированных изменений, собеседования, адаптация сотрудников, обучение и пр. Формы работы: в офисе вашей компании, по скайпу, а также удаленная работа над подготовкой документов

+ создается общий чат (собственник плюс консультанты) в вашем любимом мессенджере, куда вы можете в любое время задать срочный вопрос и получить на него ответ от Павла Сивожелезова до конца дня

	вашем любимом мессенджере, куда вы можете в любое время задать срочный вопрос и получить на него ответ от Павла Сивожелезова до конца дня		
<b>Отличия от других программ</b>	В данную программу включены все составляющие программы «Вывод из «операционки» / Настройка «операционки», плюс маркетинговые исследования, ресурсная помощь исходя из необходимости и наших возможностей (привлечение административного ресурса, финансирования, защита бизнеса, выведение на ключевых лиц в рынке, помощь с ценными кадрами и тп), а также, по необходимости, командировки консультантов	В данную программу, в отличие от «Вывода на новые рынки», не входят маркетинговые исследования, командировки консультантов, не оказывается ресурсная помощь (привлечение административного ресурса, финансирования, личных связей и тп)	В данной программе, в отличие от «Вывода из «операционки» / Настройки «операционки» не принимает участие Павел Сивожелезов, не проводится организационная диагностика компании, не разрабатывается стратегия, не оптимизируется оргструктура, не проводится подбор и адаптация ключевых сотрудников, не оказывается помощь в формировании управленческой команды
<b>Ограничения</b>	Данную программу мы предлагаем, когда можем оказать и консалтинговую, и ресурсную помощь на интересующей компании территории. Например, можем привлечь административный ресурс, осуществить защиту бизнеса, вывести на ключевых лиц в рынке, помочь с ценными кадрами и тп.	Данная программа выдвигает определенные требования и к самому собственнику. Наиболее эффективно происходит наше взаимодействие с теми из них, кто хоть иногда читает бизнес-литературу, ориентируется на лучшие компании, готов менять не только организацию, но и совершенствовать себя	Данная программа подходит только собственникам, способным самостоятельно понять причины своих проблем и способы их решения. Ее стоит выбирать, если вы умеете максимально эффективно использовать ресурс квалифицированного консультанта, (имеете успешный опыт работы с консультантами), и не нуждаетесь в стратегическом консалтинге
<b>Варианты</b>	<i>В зависимости от размера вашей компании (например, у вас больше 100 сотрудников или меньше 5 сотрудников), оборота (например, если оборот компании более 1 млрд рублей в год или меньше 50 млн рублей в год), особенностей управленческой ситуации (например, у вас конфликт с генеральным директором, который является совладельцем или, наоборот, у вас подобран высококвалифицированный и приверженный топ-менеджер), возможно составление персональной программы, отличающейся</i>		

	<i>по формату, наполнению, продолжительности, и, как следствие, стоимости (она может быть изменена как в большую, так и в меньшую стороны).</i>
<b>Первый шаг</b>	<i>Заинтересовались, но не знаете, с чего начать? Напишите нам, и мы совместно определим время для первой бесплатной встречи. Она будет личной, если вы в Москве, и по скайпу, если вы находитесь в другом городе. Ее продолжительность составит 1-1,5 часа. На встрече вы расскажете о вашей ситуации, а консультант расскажет подробнее об интересующем вас формате и ответит на все ваши вопросы. В случае возникновения на встрече взаимного интереса к сотрудничеству консультант детально опишет все следующие шаги</i>
<b>Гарантии</b>	<i>Оплата происходит ежемесячно в форме 100% предоплаты. Если по какой-то причине вас не устроит качество произведенных за месяц работ, мы полностью вернем вам деньги за этот месяц без дополнительных вопросов</i>

**Есть вопросы?**

**Свяжитесь с нами!**

**Телефон:** +7 (499) 390-93-00

**E-mail:** [welcome@co-pilot.ru](mailto:welcome@co-pilot.ru)