

Наши программы консалтинговой поддержки

Название	Навести порядок в бизнесе	Выйти из «операционки», наняв генерального директора	Выйти из «операционки», передав ее команде
Стоимость	От 100 000 до 450 000 рублей в месяц в зависимости от размера вашей компании	От 100 000 до 350 000 рублей в месяц в зависимости от размера вашей компании	От 100 000 до 250 000 рублей в месяц в зависимости от размера вашей компании
Продолжительность	от 4-х месяцев	4 месяца	4 месяца
Для кого	<p>Для предпринимателей, уставших от хаоса, желающих быстро и качественно систематизировать бизнес, которым сами управляют.</p> <p>Для собственников, которые уже наняли генерального/исполнительного директора, и хотят повысить как продуктивность его работы, так и эффективность своего взаимодействия с ним</p>	<p>Для предпринимателей, «увязших в операционке», желающих поставить на свое место генерального/исполнительного директора и нанять его со стороны</p>	<p>Для собственников, желающих вырастить из своих сотрудников (или сотрудника) полноценных руководителей и передать им выполнение рутинных управленческих функций, которые тяготят предпринимателя и сильно отвлекают его от развития бизнеса</p>

<p>В чем суть</p>	<p>Сложившийся на этапе роста компании хаос часто становится серьезным препятствием для:</p> <ul style="list-style-type: none"> - увеличения объема продаж и прибыли компании - масштабирования бизнеса, вывода его на другие рынки - выхода собственника из «операционки» и выделению большего времени на развитие бизнеса и новых направлений - эффективной работы нанятого генерального директора, который не успевает одновременно и строить системы, и управлять бизнесом, и приносить результат - для эффективного управления генеральным директором <p>Мы поможем вам или вашему директору сделать бизнес структурированным, прозрачным и управляемым</p>	<p>Те, кто уже пробовал нанимать генерального директора, знают, как неприятно разочаровываться в нем и самому возвращаться к управлению.</p> <p>Причины бывают не только в неправильном выборе кандидата, но и в последующем управлении им</p> <p>Мы знаем все подводные камни этого непростого процесса и гарантируем, что эта ситуация у вас больше не повторится</p>	<p>Часто вы знаете, что у вас работают способные сотрудники, и понимаете, что они могли бы взять на себя гораздо больше ответственности и разгрузить вас от операционной текучки.</p> <p>Но исторически сложилось, что большинство ключевых решений замыкается на вас, и подчиненные привыкли согласовывать с вами почти все, что можно.</p> <p>Мы поможем вам разорвать этот порочный круг</p>
<p>Что делаем</p>	<p>Проводим диагностику организации или проблемного направления, процесса, отдела либо просто создаем их с нуля</p>	<p>Проектируем организационную структуру, наиболее эффективную как на сегодняшний день, так и оптимальную с точки зрения поэтапного развития компании</p>	<p>Проектируем организационную структуру, наиболее эффективную как на сегодняшний день, так и оптимальную с точки зрения поэтапного развития компании</p>

<p>Прописываем план работ и дальше действуем по нему, корректируя его ежемесячно и еженедельно</p> <p>Объем работ определяется индивидуально для каждой компании на ближайшие 4 месяца.</p> <p>Например, он может включать в себя следующие группы работ:</p> <p>Оптимизация организационной структуры</p> <p>Построение или оптимизация отдела продаж: найм и (или) обучение руководителя отдела; создание книги продаж, системы совещаний, отчетности, контроля, внутреннего обучения, мотивации, KPI, планирования, системы оплаты труда; найм, адаптация, обучение недостающих сотрудников отдела продаж</p> <p>Выстраивание финансового менеджмента и бюджетирования с обучением команды этому: отчет о прибылях и убытках, бюджет, управленческий баланс, отчет о движении денежных средств, финансовый план, красивые отчетные графики и диаграммы</p> <p>Систематизация предпринимательской работы, стратегического управления бизнесом, генерации и</p>	<p>Разрабатываем рабочую инструкцию и KPI генерального директора, составляем требования к кандидатам, пишем вакансию, проводим отбор кандидатов</p> <p>Помогаем собственнику не ошибиться с выбором кандидата, а затем адаптируем нанятого генерального директора</p> <p>Выстраиваем режим взаимодействия между собственником и наемным директором, составляем карту принятия решений и план передачи полномочий</p> <p>Составляем отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, управленческий баланс, все это с красивыми «говорящими» диаграммами и графиками</p> <p>Внедряем процесс бюджетирования, обучаем ему и помогаем спланировать первый бюджет, за выполнение которого и будет отвечать генеральный директор</p> <p>Выстраиваем управление по целям, контрольные точки для управления генеральным директором и систему совещаний, включающую отчетно-контрольные, проблемные, аналитические, инновационные совещания, а также сессии планирования.</p>	<p>Разрабатываем рабочие инструкции и KPI для топ-менеджеров, выстраиваем режим взаимодействия между собственником и топ-менеджерами, составляем карту принятия решений и план передачи им полномочий</p> <p>Внедряем в жизнь разработанные документы, сопровождаем процесс изменений в компании, помогаем руководителям в принятии сложных управленческих решений</p> <p>Составляем отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, управленческий баланс, все это с красивыми «говорящими» диаграммами и графиками</p> <p>Внедряем процесс бюджетирования, обучаем ему и помогаем спланировать первый бюджет, за выполнение которого будет отвечать один из топ-менеджеров, а команда – за отдельные статьи</p> <p>Выстраиваем управление по целям, контрольные точки для управления генеральным директором и систему совещаний, включающую отчетно-контрольные, проблемные, аналитические, инновационные совещания, а также сессии планирования.</p>
--	---	--

<p>тестирования новых бизнес-идей</p> <p>Обучение проведению стратегических сессий и разработка стратегии развития бизнеса</p> <p>Выстраивание системы управления на уровне собственник – генеральный директор</p> <p>Разработка партнерского соглашения между двумя и более совладельцами: подходы к развитию бизнеса, распределение обязанностей, ответственности, дивидендов, зарплаты и пр.</p> <p>Выстраивание системы управления по целям и повышение эффективности работы всех руководителей компании</p> <p>Разработка маркетинговой стратегии и выстраивание системы управления маркетингом</p> <p>Выстраивание работы любого из отделов, даже очень специфического, отраслевого</p> <p>Разработка инструкций и иных регламентирующих документов</p> <p>Повышение эффективности как производственных, так и любых других бизнес-процессов</p> <p>Масштабирование бизнеса,</p>		
--	--	--

	<p>развитие франчайзингового направления</p> <p>Вывод на новые рынки, открытие филиалов, в том числе зарубежных, в том числе с нуля, настройка дистанционного управления ими или имеющимися филиалами</p> <p>Разработка партнерской программы, выстраивание отношений с региональными, зарубежными партнерами, с партнерами по кросс-продажам</p> <p>Выстраивание HR процессов: найма, адаптации, внутреннего обучения, нематериальной мотивации, оплаты труда, разработки KPI, управления карьерным ростом в компании</p> <p>Избавление от «кадрового голода», закрытие любых вакансий, построение фирмы-школы</p> <p>Решение проблемы со «звездами» и «незаменимыми» сотрудниками, не желающими выполнять общие требования, или получающими не рыночную зарплату</p>		
<p>Планируемый результат</p>	<p>В компании выстроено современное операционное управление: она действует по стратегии, плану развития, согласно бюджету.</p> <p>Деятельность собственников</p>	<p>Операционное управление передано тщательно подобранному, адаптированному и обученному нами генеральному (исполнительному) директору.</p> <p>У него четкие полномочия, цели, KPI, бюджет, контрольные точки, система</p>	<p>Организационная структура оптимизирована, операционное управление поэтапно передано обученной управленческой команде</p> <p>У каждого из команды четкие полномочия, цели, KPI, бюджет,</p>

	<p>структурирована и осуществляется с максимальным коэффициентом полезного действия.</p> <p>Решения принимаются на основе финансового анализа, бизнес – процессы оптимизированы и прописаны, регламенты и инструкции работают, сотрудники тщательно отбираются, адаптируются и планоно обучаются.</p> <p>У них высокий уровень внутренней мотивации, а также KPI, привязанные к целям компании.</p>	<p>отчетности и мотивации</p> <p>Предпринимательская энергия не уходит на «текучку», «оперативку» и «рутину».</p> <p>У собственника уходит два дня в месяц на управление компанией. Остальное время он занимается развитием бизнеса, новых направлений, путешествует или реализует свои иные жизненные планы</p>	<p>контрольные точки, система отчетности и мотивации</p> <p>Предпринимательская энергия не уходит на «текучку», «оперативку» и «рутину».</p> <p>У собственника уходит два дня в месяц на управление компанией. Остальное время он занимается развитием бизнеса, новых направлений, путешествует или реализует свои иные жизненные планы</p>
<p>За счет чего</p>	<ul style="list-style-type: none"> • умеем видеть ограничения, мешающие вам двигаться дальше, и находить точки наиболее эффективного приложения усилий; • полностью замещаем вам высококвалифицированных директора по маркетингу, HR-директора и директора по организационному развитию; • все, чем вы не любите или не умеете заниматься, мы берем на себя или обучаем вас • умеем делать регламенты и инструкции на 100% работающими 	<ul style="list-style-type: none"> • хорошо понимаем различия интересов, потребностей и управленческого стиля собственника и наемного директора, умеем их согласовывать, создавая эффективно работающую команду • знаем типичные ошибки, которые допускаются при найме, адаптации и управлении генеральным директором, умеем их предотвращать • можем четко определить, какой генеральный директор нужен именно в вашей ситуации, и как можно расширить воронку подходящих кандидатов 	<ul style="list-style-type: none"> • умеем быстро определять потенциал людей, их психотип и управленческий стиль, понимать, какой функционал для каждого из членов команды оптимален • знаем типичные опасения, мешающие собственнику делегировать, и умеем эффективно с ними работать, передавая функционал постепенно и с сохранением контроля • можем обучить управлению прямо на рабочем месте, сделав даже из исполнителя с управленческим потенциалом эффективного руководителя • умеем мотивировать сотрудников на принятие на себя

		<ul style="list-style-type: none"> • знаем, какая система управления эффективно работает на практике в среднем и малом бизнесе 	<p>большей ответственности и внедрение изменений</p>
<p>Основные этапы</p>	<p>1-й этап. Организационная диагностика</p> <p><i>Изучение системы управления компанией, всех имеющихся регламентов, стандартов, отчетов и прочей существенной информации.</i></p> <p><i>На данном этапе обычно также проводится групповая сессия «Компания глазами сотрудников» и интервью с ключевыми сотрудниками.</i></p> <p><i>Появляется видение проблем, их первопричин и системных «рычагов», которые позволят их решить с минимальными затратами.</i></p> <p><i>Все это отражается в Отчете по итогам оргдиагностики</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Срок – 3 недели</i></p> <p><i>Данный этап не проводится, если проблема заключается только в отсутствии чего-либо: например, нет отдела продаж, филиалов, финансового менеджмента и т.п. Тогда для определения Плана работ диагностика не требуется</i></p>	<p>1-й этап. Оптимизация оргструктуры + проектирование должности генерального директора + определение оптимальных форм финансовой отчетности</p> <p><i>Текущая оргструктура обсуждается и при необходимости корректируется с учетом предстоящих изменений</i></p> <p><i>Прописывается рабочая инструкция генерального директора, KPI, система оплаты труда, план адаптации и передачи ему полномочий, требования к кандидатам, привлекательно описывается вакансия</i></p> <p><i>Создаются оптимальные, «говорящие» формы отчета о прибылях и убытках, бюджета, а при необходимости – управленческого баланса, отчета о движении денежных средств, финансового плана</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Срок – 1 месяц</i></p> <p>2-й этап. Поиск + найм генерального директора + разработка бюджета</p> <p><i>Проводятся собеседования, принимается решение о найме кандидата на вакансию генерального директора</i></p> <p><i>Сотрудниками при поддержке консультантов заполняется отчет о прибылях и убытках, а</i></p>	<p>1-й этап. Оптимизация оргструктуры + проектирование измененных должностей для управленческой команды + определение оптимальных форм финансовой отчетности</p> <p><i>Текущая оргструктура обсуждается и при необходимости корректируется с учетом предстоящих изменений</i></p> <p><i>Для всех топ-менеджеров прописываются рабочие инструкции, KPI, система оплаты труда (при необходимости)</i></p> <p><i>Создаются оптимальные, «говорящие» формы отчета о прибылях и убытках, бюджета, а при необходимости – управленческого баланса, отчета о движении денежных средств, финансового плана</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Срок – 1 месяц</i></p> <p>2-й этап. Работа с картой принятия решений + разработка бюджета</p> <p><i>Составляется карта принятия решений «как есть» и «к чему должны прийти», разрабатывается план перехода к ней</i></p>

<p>2-й этап. Разработка Плана работ по проекту</p> <p>После обсуждения с собственником Отчета по оргдиагностике (если диагностика проводилась) либо стоящих перед компанией задач по созданию чего-либо (отдела продаж, филиалов и т.п.) мы составляем План работ на 4 месяца, дорабатываем и утверждаем его совместно с собственником</p> <p>Срок – 1 неделя</p> <p>3-й этап. Работа по плану</p> <p>Намеченные мероприятия выполняются, при возникновении проблем и препятствий они либо быстро решаются, либо план корректируется совместно с собственником</p>	<p>при необходимости – управленческий баланс, отчет о движении денежных средств, финансовый план</p> <p>Разрабатывается бюджет, происходит распределение полномочий и ответственных по статьям</p> <p>Срок – 1 месяц</p> <p>3-й этап. Адаптация генерального директора + внедрение системы совещаний</p> <p>Исходя из плана адаптации происходит контроль выполнения намеченных мероприятий, поддержка генерального директора, консультативная помощь собственнику по управлению генеральным директором.</p> <p>Внедряется система совещаний (отчетно-аналитические, проблемные, сессии развития, сессии планирования) позволяющая собственнику выйти из «операционки», сохранив контроль, управление рисками, стратегическое видение и глубину погружения, затрачивая на это в среднем по году не более 2-х дней в месяц</p> <p>Срок – 2 месяца</p> <p>Исходя из особенностей ситуации в вашей компании данные этапы могут быть скорректированы</p>	<p>Сотрудниками при поддержке консультантов заполняется отчет о прибылях и убытках, а при необходимости – управленческий баланс, отчет о движении денежных средств, финансовый план</p> <p>Разрабатывается бюджет, происходит распределение полномочий и ответственных по статьям</p> <p>Срок – 1 месяц</p> <p>3-й этап. Обучение управленческой команды + внедрение системы совещаний</p> <p>Управленческая команда под наставничеством консультантов обучается выполнению своих новых управленческих функций. В то же время собственнику оказывается консультативная помощь по управлению командой.</p> <p>Внедряется система совещаний (отчетно-аналитические, проблемные, сессии развития, сессии планирования) позволяющая собственнику выйти из «операционки», сохранив контроль, управление рисками, стратегическое видение и глубину погружения, затрачивая на это в среднем по году не более 2-х дней в месяц</p> <p>Срок – 2 месяца</p>
--	---	--

			<i>Исходя из особенностей ситуации в вашей компании данные этапы могут быть скорректированы</i>
Как происходит наше взаимодействие	<p>На каждые 4 месяца работы составляется предварительный план. Далее он уточняется и детализируется ежемесячно и еженедельно. Также еженедельно присылается отчет о проделанной работе. Консультанты заняты на проекте от 4 до 20 рабочих часов в неделю в зависимости от размера вашей компании и, соответственно, стоимости работ. Формы работы: в офисе вашей компании (если ваша компания в Москве), по скайпу, а также удаленная работа над подготовкой документов и проведением интервью с кандидатами</p>	<p>На все 4 месяца работы составляется предварительный план. Далее он уточняется и детализируется ежемесячно и еженедельно. Также еженедельно присылается отчет о проделанной работе. Консультанты заняты на проекте от 4 до 15 рабочих часов в неделю в зависимости от размера вашей компании и, соответственно, стоимости работ. Формы работы: в офисе вашей компании (если ваша компания в Москве), по скайпу, а также удаленная работа над подготовкой документов и проведением интервью с кандидатами</p>	<p>На все 4 месяца работы составляется предварительный план. Далее он уточняется и детализируется ежемесячно и еженедельно. Также еженедельно присылается отчет о проделанной работе. Консультанты заняты на проекте от 4 до 10 рабочих часов в неделю в зависимости от размера вашей компании и, соответственно, стоимости работ. Формы работы: в офисе вашей компании (если ваша компания в Москве), по скайпу, а также удаленная работа над подготовкой документов</p>
Первый шаг	<p><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></p>		
Гарантии	<p><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></p>		

Есть вопросы?

Свяжитесь с нами!

Телефон: +7 (499) 390-93-00

E-mail: welcome@co-pilot.ru