



**Чем может помочь
консалтинг малому
бизнесу**
Кручинецкий Сергей Михайлович



Кризис – это когда всё хорошо, только денег не хватает



Дефицит денег

Что можно сделать	Что может консультант
Привлечь внешнее финансирование	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Разработать бизнес-план ➤ Поучаствовать в переговорах с инвестором
Сконцентрировать деньги на эффективных направлениях по результатам прошлого периода	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Определить эффективные направления бизнеса ➤ Наладить управленческий учёт
•Повысить оборачиваемость товарного запаса	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Разработать и помочь внедрить бизнес-процессы управления товарным запасом</i> ➤ <i>Разработать план работы с неликвидами</i>
•Сконцентрироваться на рентабельных клиентских сегментах	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Проанализировать рентабельность клиентских сегментов ➤ Составить рейтинг сегментов
Оплачивать в первую очередь самое важное	Разработать бизнес-процесс и формат БДДС для принятия оптимальных решений

Срочно требуются покупатели



Недостаточный уровень продаж

Что можно сделать	Что может консультант
Сконцентрироваться на самых важных клиентах, самых продаваемых продуктах (товаре, услугах) на основе рыночной информации	<ul style="list-style-type: none">➤ Провести маркетинговое исследование➤ Определить целевых клиентов и характеристики целевого продукта
Стать нужными для клиентов , научиться конкурировать	Разработать маркетинговую стратегию : позиционирование в глазах клиентов и стратегию конкуренции
Продавать там, где нужно, когда нужно, по « правильным » ценам	Разработать маркетинговый план : продукт, каналы продаж, реклама, ценообразование
Обучить продавцов	Описать и помочь внедрить бизнес-процессы продаж, провести тренинг
Мотивировать продавцов	<ul style="list-style-type: none">➤ Разработать систему стимулирования➤ Организовать нематериальную мотивацию
Помочь продавцам планировать и анализировать свою работу	Разработать проект внедрения CRM , помочь внедрить

Неуправляемый рост расходов



Неуправляемый рост расходов

Что можно сделать	Что может консультант
Планировать расходы	<ul style="list-style-type: none">➤ Проанализировать результаты прошлого периода, помочь сформировать план расходов➤ Разработать форматы планирования➤ Наладить управленческий учёт
Контролировать соблюдение плана расходов	Разработать и помочь внедрить бизнес-процесс контроля расходов
Упорядочить коррекцию планов	Разработать и помочь внедрить бизнес-процесс коррекции планов
Анализировать план/факт для принятия решений на будущее	Разработать бизнес-процесс и форматы анализа

Организовать бюджетирование

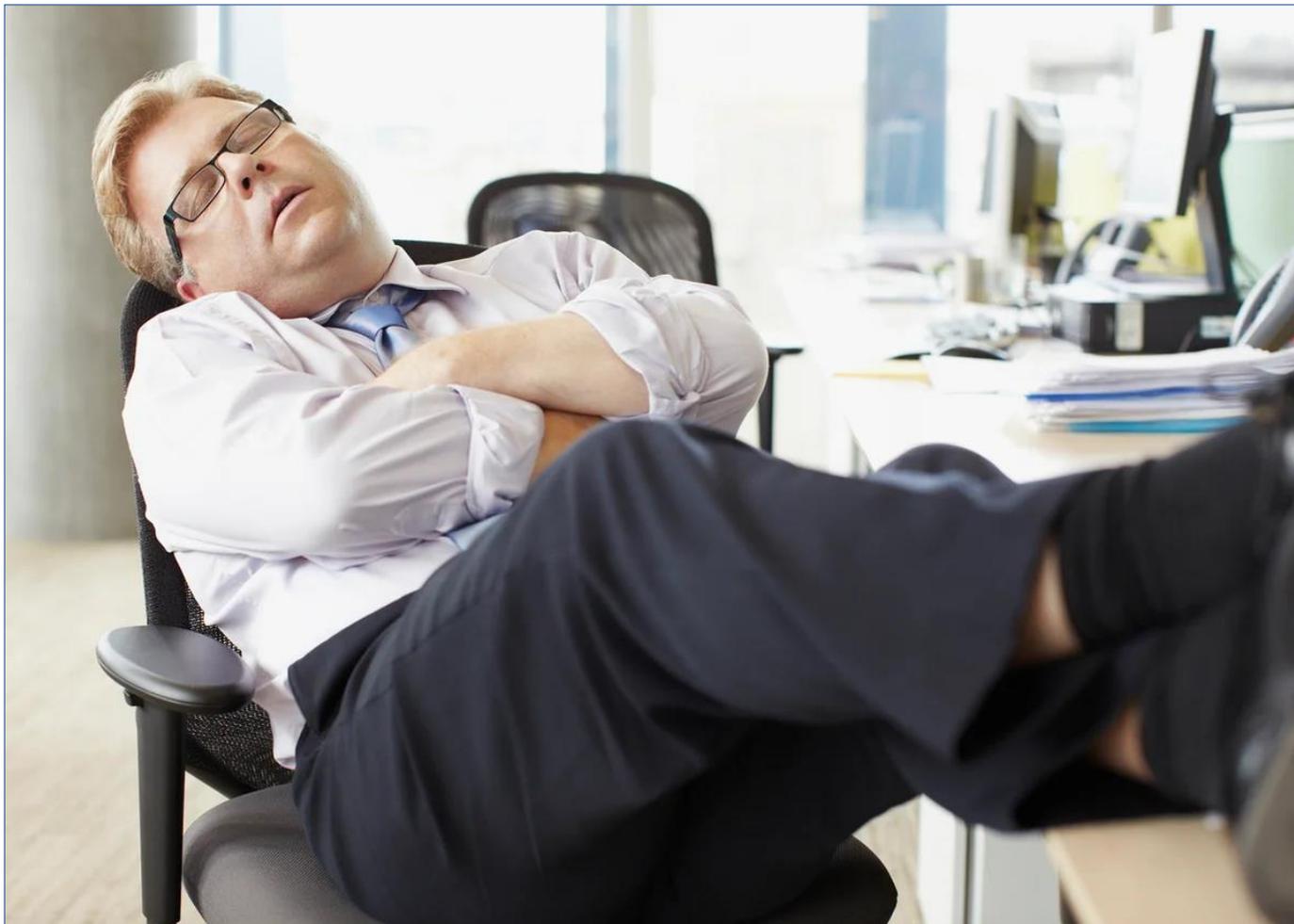
Мечта владельца



Непрозрачность бизнеса

Что можно сделать	Что может консультант
Измерять результат каждого бизнес-процесса	Разработать и помочь внедрить систему показателей
Планировать результат каждого бизнес-процесса	Разработать планы по показателям (бизнес-план)
Анализировать <ul style="list-style-type: none">➤ план/факт по показателям➤ динамику показателей для принятия управленческих решений	Разработать и помочь внедрить бизнес-процесс анализа план/факта по показателям
Сделать видимыми бизнес-процессы , выполняемые сотрудниками	Описать бизнес-процессы в ИС BPM-класса (Битрикс24, ELMA ...)

«Неправильные сотрудники»



Сотрудники не выполняют описанные бизнес-процессы

Что можно сделать	Что может консультант
Наладить систематический контроль выполнения бизнес-процессов	<ul style="list-style-type: none">➤ Разработать и помочь внедрить бизнес-процессы контроля➤ Провести тренинг «Управление бизнес-процессами»
Материально стимулировать сотрудников	Разработать и помочь внедрить систему материального стимулирования
Использовать нематериальную мотивацию	<ul style="list-style-type: none">➤ Провести семинар по нематериальной мотивации➤ Помочь сформировать нематериальную мотивацию сотрудников



**Кручинецкий Сергей
Михайлович**

**Питер-Консалт.рф
ksm@piter-consult.ru**

Skype Piter-Consult

**Тел., WhatsApp, Telegram,
Viber:**

+7(962)684-45-80

