



**ENDORSE**

Консалтинг



**Консалтинговая компания ENDORSE-Консалтинг  
предлагает профессиональные услуги  
в области управленческого и маркетингового консалтинга**

## Наши ключевые направления:



Управленческий консалтинг



Маркетинговый консалтинг



Бренд-билдинг



Программные продукты развития бизнеса



Персонал-консалтинг. Кадровый аудит



Обучение персонала (тренинги, деловые игры)

## Преимущества работы с нами:

Системный подход к реализации каждого проекта с учётом индивидуальных особенностей заказчика

Чёткая коммуникация и эффективная организация взаимодействия с клиентом на всех этапах выполнения проекта

Высокий профессиональный уровень работы

Использование новейших прогрессивных технологий управления бизнесом

Практическая применимость предлагаемых решений. Достижение результата вместе с клиентом

Эффективное внедрение изменений. Согласованность действий и вовлечённость персонала заказчика при выработке рекомендаций

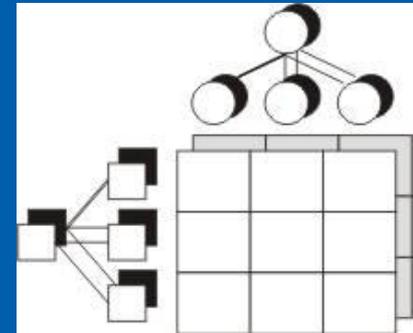
Конфиденциальность информации и соблюдение профессиональных этических стандартов



# Управленческий консалтинг

Консультационно-методические услуги по современным технологиям управления

1. Анализ управленческой деятельности предприятия.  
Диагностика организационных проблем.
2. Разработка и реализация стратегии развития бизнеса.  
Организация и совершенствование функциональной деятельности.
3. Корпоративная архитектура:
  - структурированное описание деятельности компании;
  - описание регламентов и функциональных моделей;
  - моделирование и оптимизация бизнес-процессов;
  - создание системы управления бизнес-процессами.



## Управленческий консалтинг

Консультационно-методические услуги по современным технологиям управления

4. Внедрение стратегического управления на основе BSC (сбалансированная система показателей)
5. Постановка системы управленческого учёта и бюджетирования.
6. Автоматизация управления (IT-технологии) с использованием новейших программных продуктов.
7. Бизнес-планирование (по международным стандартам МСФО с использованием программного продукта Project Expert)

## 1. Маркетинговый аудит

2. Разработка и помощь в реализации маркетинговой стратегии.  
Разработка комплекса мероприятий маркетинг-микс.

3. Разработка концепций рекламных компаний.

4. Постановка/ оптимизация работы отделов продаж/маркетинга:  
Отдел продаж «Под ключ»:

- Разработка стратегии продаж
- Моделирование организационной структуры отдела
- Разработка модели бизнес-процессов подразделения
- Определение квалификационных требований, подбор сотрудников
- Создание и реализация программы подготовки персонала
- Постановка системы продаж (планирование продаж, отчётность персонала и система контроля за сотрудниками, разработка и внедрение системы мотивации)
- Внедрение системы управления взаимоотношениями с заказчиками (CRM) с использованием программных продуктов Quick Sales, Sales Expert
- Разработка презентационных пакетов для менеджеров отдела продаж
- Надзорные аудиты за работой подразделения

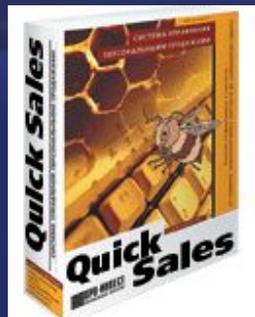


## Создание и позиционирование торговых марок

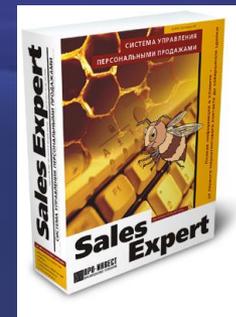
- 1. Создание концепции бренд-позиционирования/репозиционирования.**
- 2. Бренд-нейминг**
- 3. Бренд-букинг. Разработка и тестирование атрибутов бренда**  
(торговая марка, логотип, цветовое/графическое решение, форма и дизайн упаковки и продукта)
- 4. Тестирование потребительских качеств, вкусовых решений**
- 5. Регистрация товарного знака**
- 6. Копирайт (рекламные слоганы, рекламные тексты и статьи)**
- 7. Маркетинг-микс бренда**
  - стратегия продаж
  - выбор каналов продвижения продукции
  - выбор средств поддержки (реклама и стимулирование сбыта)
  - медиапланирование
  - оценка эффективности мероприятий по выводу и закреплению бренда
  - поддержка и сопровождение бренда на разных этапах жизненного цикла
- 8. Постановка систем дистрибьюции продукта/услуги**

## Программные продукты развития бизнеса

CRM-системы (управление взаимоотношениями с заказчиками)



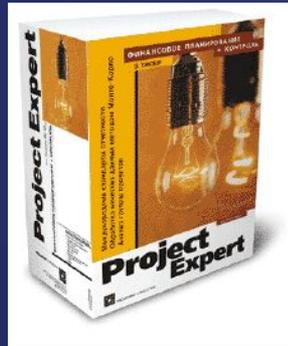
- Quick Sales 2
- Sales Expert 2



Программы решают следующие задачи:

1. Сбор и обработка информации о клиентах в единой базе данных;
2. Определение процедур и правил работы менеджеров по продажам;
3. Предоставление сотрудникам отделов продаж автоматизированного рабочего места;
4. Контроль работы с клиентами и анализ сбытовой деятельности компании;
5. Оценка результативности маркетинга;
6. Защита клиентской базы;
7. Согласованная работа сотрудников различных подразделений с клиентами.

Программа разработки бизнес-плана  
и оценки инвестиционного проекта



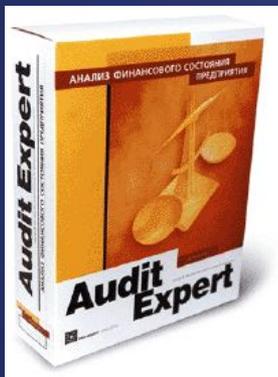
**Project Expert**

Позволяет создать  
бизнес-план предприятия  
в соответствии  
с международными стандартами  
финансовой отчетности.

В основе программы -  
методика UNIDO  
по оценке инвестиционных проектов  
и методика финансового анализа,  
определенная  
международными стандартами IAS.

Программа рекомендована  
к использованию  
Минэкономки России  
как стандартный инструмент  
для разработки  
бизнес-планов предприятий.

### Программа анализа финансового состояния предприятия



### Audit Expert

Позволяет сформировать сопоставимые финансовые данные для проведения финансового анализа.

Быстро провести анализ финансового состояния предприятия по его финансовой отчетности.

Провести углубленное исследование финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Осуществлять бенчмаркинг.

Оценить реальную стоимость имущества компании.

В качестве аналитической базы программа использует систему международных стандартов финансовой отчетности (International Accounting Standards, IAS).

# Консалтинг в области персонала. Кадровый аудит



**1. Оценка персонала.  
Анализ соответствия сотрудников занимаемым должностям.**

**2. Диагностика и оптимизация документации  
кадрового делопроизводства.**

**3. Управление эффективностью персонала.  
Построение профессиограмм.**

**4. Управление системой мотивации.  
Оценка психологического климата.**



# Обучение персонала



**Тренинги**

**Аналитические семинары**

**Деловые диагностические и обучающие игры**

**CASE-технологии**

**Моделирование и управление индивидуальными проектами**



## Обучение персонала

Тематика тренингов по менеджменту:

- ✓ «Стратегическое управление бизнесом»
- ✓ Управление по целям.  
Система сбалансированных показателей (BSC)
- ✓ «Моделирование бизнес-процессов организации»
- ✓ «Менеджмент на каждый день:  
методы и инструменты эффективного управления  
организацией»
- ✓ «Бизнес-мастерская управленческих решений»
- ✓ Управление качеством. Разработка и внедрение  
на предприятии системы менеджмента качества.
- ✓ «Организационная команда» (тренинг командообразования  
и оптимизации организационного взаимодействия)
- ✓ Управление корпоративной культурой и конфликтами

## Обучение персонала

Тематика тренингов по маркетингу и продажам:

- ✓ Стратегическое планирование маркетинга в организации
- ✓ «Практический маркетинг в компании»
- ✓ «Маркетинговые исследования собственными силами»
- ✓ Позиционирование фирмы, товара, бренда.  
(Уникальное торговое предложение. Управление брендом.)
- ✓ «Активные продажи. Техника личных продаж» (Ступень 1)
- ✓ «Маркетинговый подход в продажах» (Ступень 2)
- ✓ Управление отделом продаж
- ✓ Управление командой торговых представителей
- ✓ Управление дистрибьюцией
- ✓ Основы мерчендайзинга
- ✓ «Эффективная презентация. Навыки ведения переговоров»
- ✓ Корпоративные тренинги под индивидуальные задачи заказчика



**С уважением и надеждой на эффективное сотрудничество**



**420044, г. Казань, ул. Восстания, 18 Б, оф.301**

**Тел/факс: (843) 516-80-09, тел: (843) 267-57-62**

**[www.endorse.ru](http://www.endorse.ru)**

**e-mail: [info@endorse.ru](mailto:info@endorse.ru)**