Миссия: Мы поможем Вам открыть бизнес, усовершенствовать существующий и внедрить кризис-менеджмент для решения проблем.

•Наш продукт:

•Уникальность наших услуг – это их универсальность за счёт привлечения специалистов в разных отраслях бизнеса

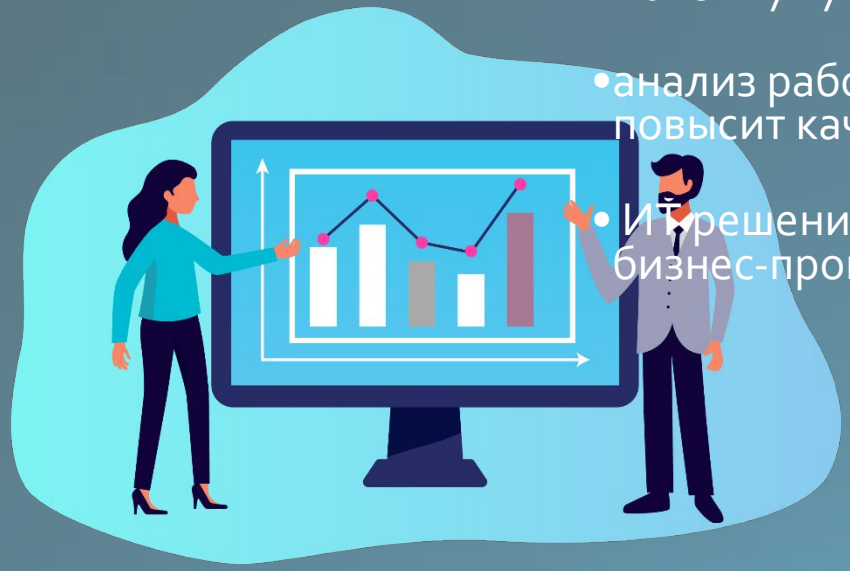
• выработка стратегий бизнеса и их реализация, которая выведет вашу компанию на новый уровень

•маркетинговые исследования и брендинг-менеджмент, что повысит узнаваемость и имидж фирмы на рынке

•налаживание системы бух. учета и бюджетирования, что позволит существенно оптимизировать ваши затраты

•построение системы управления компании, которая повысит эффективность работы к максимуму

•анализ работы персонала, менеджеров по продажам, и разработка рекомендаций, что повысит качество обслуживания, количество заказов и увеличит прибыль компании



• IT-решения и диджитализация документооборота, что значительно упростит все бизнес-процессы

качественный кризис-менеджмент, который решит все ваши проблемы

внедрение подходящих методов мотивации, которая повысит производительность труда в два раза и создаст дружелюбную среду

Анализ рынка консалтинговых услуг и конкурентов

По основным рейтингам к лидерам украинского рынка относят:

Baker Tilly | BFM Group Ukraine | Pro-Consulting | Smart Capital | SV Development | Авеста-Украина

Представители современной «Большой четверки»:

PwC | Ernst &Young | KPMG | Deloitte

Структура консалтинговой отрасли в Украине

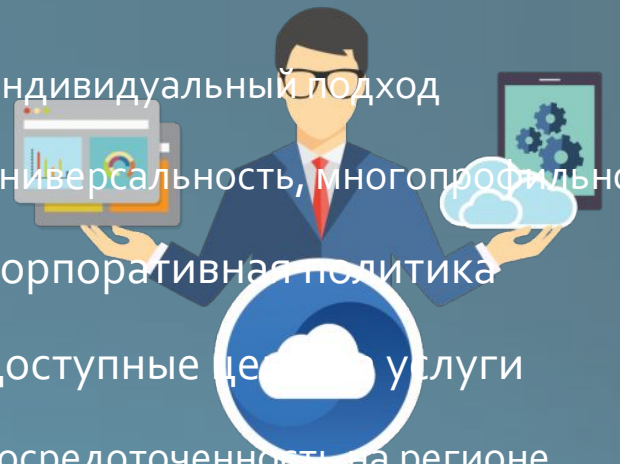
- неурегулированность законодательного определения вида деятельности, что не да возможности вести статистическую отчетность предприятий
- по официальным данным в Украине работает более 300 отечественных консалтинго половина из которых занимается исключительно управленческим консультировани
- общий объем стоимости консалтинговых услуг составляет в среднем 0,5% от ВВП У имеет тенденцию ежегодно возрастать на 10 процентов
- сегодня консалтинг активно развивается и имеет значительный потенциал для дальне а рынок характеризуется достаточно сильной, свободной , но не прозрачной конкурен

рия – это

мелкий и средний бизнес

- Наши потенциальные клиенты – это
- Стартапы, которым нужна помощь в открытии бизнеса
- бизнес, который стремиться усовершенствовать и расширить свою деятельность, выйти на новые рынки
- компании, которые желают устранить трудности и проблемы, нуждается правильном направлении и бизнеса

- Наши конкурентные преимущества



- индивидуальный подход
- универсальность, многопрофильность
- корпоративная политика
- доступные цены, услуги
- сосредоточенность на регионе

- Создание имиджа компании посредством рекламы, создания сайта, ведения блога – важный момент. Мы продаем продукт (консалтинговые услуги), а каждый продукт должен быть в упаковке, одной из главных функций которой является привлечение покупателя. Наш сайт – это наша упаковка и наше лицо.

1. Профессионализм и компетентность персонала
2. Развитие положительного имиджа и бренда с помощью сайта
3. Высокая конкурентоспособность оказываемых услуг и конкурентная цена
4. Проведения мероприятий и других маркетинговых стимулов для привлечения и удержания клиентов

1. Отсутствие наработанной клиентской базы
2. Небольшой опыт работы на рынке
3. Зависимость от контрагентов (привлекаемых специалистов)
4. Плохая узнаваемость фирмы
5. Специализация на одном виде консалтинга

1. Диверсификация услуг
2. Расширение региона предоставляемых услуг
3. Привлечение клиентов выгодных на условиях долгосрочного сотрудничества
4. Использование современных методик и внедрение новых технологий в работу клиентов

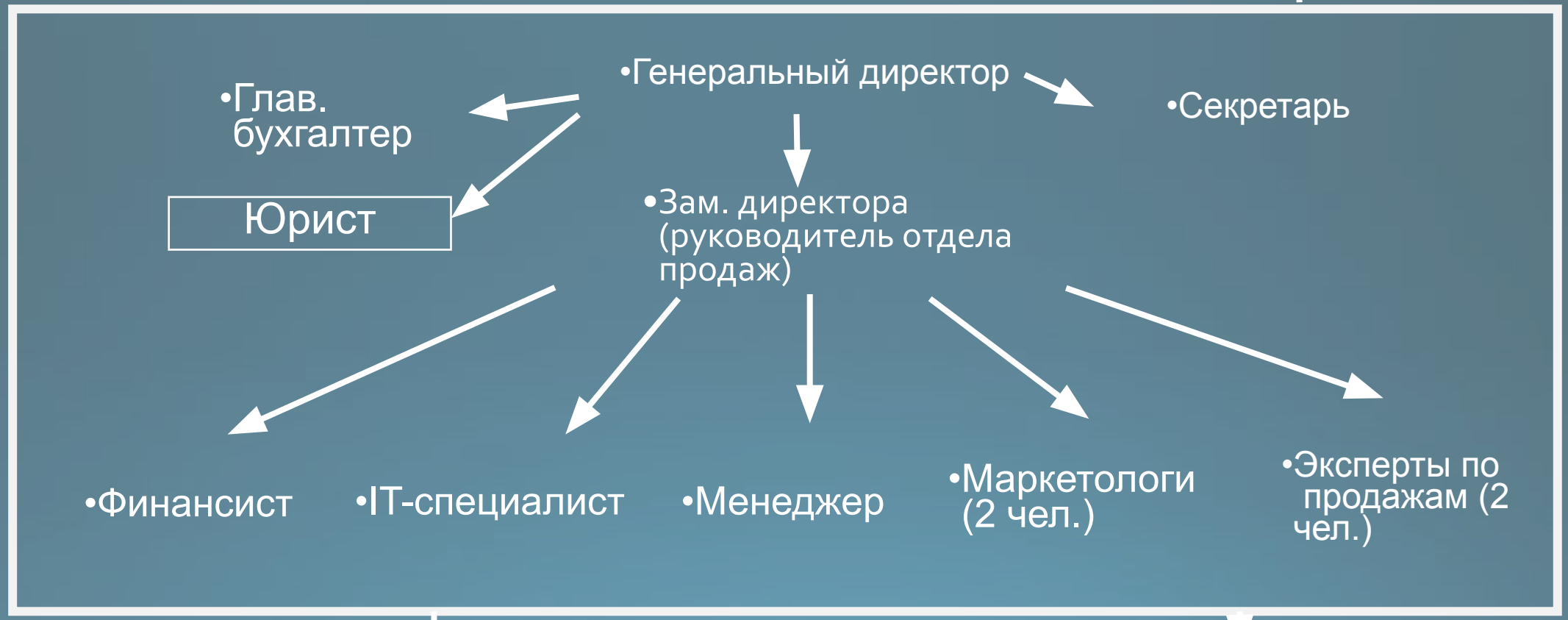
1. Наличие большого количества сильных конкурентов и появление новых игроков
2. Противодействие со стороны конкурентов: снижение цен, новые технологии;
3. Снижение совокупного спроса на услуги из-за неблагоприятных событий, банкротства клиентов и их выход с рынка
4. Возможные изменения в законодательстве и налоговой политики

Сотрудники	ЗП в месяц
Ген. Директор	35 тыс. грн.
Зам. Директора	20 тыс. грн. +5 %
Секретарь	15 тыс. грн.
Юрист	15 тыс. грн.+3%
Глав. Бух	20 тыс. грн.
Специалисты (7 чел.)	20 тыс. грн. + 5 %

Органи зацион ная структу ра

•Коучи по тренингам и мастер-классам

•HR-консалтинг



•Привлеченные отраслевые специалисты

•Эксперты по исследованию рынка

Переч
ень
услуг

Пакет №1
«Запуск предприятия»
○ 1 месяц
○ 1 500 $
-юридическая консультация и помощь в учреждении предприятия
- выработка стратегий, организация бизнес-процессов
- построение системы управления и администрирования компании

•Пакет №2
«Маркетинговая политика»
• ○ 1 год
• ○ 5 000 $
-маркетинговые исследования, анализ конкурентов, выявление ЦА
- разработка упаковки продукта/услуги
- формирование маркетинговой стратегии, ценообразования
- создание сайта и SMM продвижение
- запуск контентной и таргетированой рекламы
- брендинг-менеджмент

•Пакет №3
«Построение отдела продаж»
• ○ 6 месяцев
• ○ 4 000 $
-поиск и подбор сотрудников
-обучение персонала
- анализ и мониторинг работы менеджеров по продажам
- выработка рекомендаций по повышению продуктивности и роста продаж
- налаживание системы мотивации персонала

•Пакет №4
«Кризис-менеджмент»
• ○ 3 месяца
• ○ 3 000 $
- финансовый анализ, оптимизация издержек, урегулирование фин. обязательств
- помощь в управлении проблемным проектом
- аудит и усовершенствование бух.учёта и бюджетирования
- ИТ решения и диджитализация документооборота

Сетевой график

Этапы	Задачи	Сроки	Стоимость реализации	Ответственное лицо
Анализ рынка	- исследование конкурентов, внешней среды - выбор ниши, сегмента - разработка видения и стратегии бизнеса - оценка эффективности проекта с помощью экономических расчетов	1 месяц	45 тыс. грн	Консалтинговая компания по маркетингу
Создание юр.лица	- юридическая консультация - выбор организационно-правовой формы (ФОП) - регистрация ФОП - формирование УК - разработка учредительных документов, уставов - открытие счёта в банке - налоговые процедуры - составление основных договоров и соглашений для работы с клиентами и партнерами	1 месяц	10 тыс. грн. 25 тыс.грн.	Штатный юрист
Аренда офиса	- сотрудничество с риелтором - определение местоположения и типа помещения (70м2) (г. Николаев, офис БЦ) -подбор подходящего варианта и заключение договора аренды - ремонт помещения	3 месяца	10 тыс. грн. 40 тыс./мес 150 тыс. грн.	Агентство недвижимости Фирма по ремонтам

Этапы	Задачи	Сроки	Стоимость реализации	Ответственное лицо
Оснащение офиса	- приобретение оборудования (компьютеры, планшеты, телефоны, принтеры, проекторы) - программное обеспечение - покупка мебели и бытовых предметов (рабочие места и конференц-зал) - закупка расходных материалов	15 дней	600 тыс.грн. 25 тыс. грн 100 тыс. грн 20 тыс. грн.	Руководство компании
Подбор команды	- создание организационной структуры - проведение собеседований и конкурсный отбор - построение системы мотивации, вознаграждения, корпоративной культуры -разработка регламентов и должностных инструкций - обучение сотрудников	3 месяца	20 тыс. грн. 245тыс. грн./мес 100 тыс.грн	Самостоятельно HR-консалинг Самостоятельно Коллаборация руководства с привлечёнными специалистами
Разработка маркетинговой политики	-выявление потребностей, особенностей ЦА - создание сайта - определение каналов сбыта - формирование ценообразования с учётом конъектуры рынка - разработка программы продвижения и стимулирования -запуск таргетированной рекламы	1 год	15 тыс. грн. 30 тыс. грн.	Штатные маркетологи

План продаж

Средний чек = (1500+1000+415+665)/4=895$

Услуги	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель
Пакет №1 «Запуск предприятия»-1 м Выручка всего	3 услуги 4 500 $	2 услуги 3 000$	3 услуги 4 500 $		3 услуги 4 500 $	3 услуги 4 500 $	5 услуг 7 500 $	3 услуги 4 500 $	2 услуги 3 000 $	3 услуги 4 500 $	4 услуги 6 000 $	3 услуги 4 500 $
Пакет №2 «Маркетинговая политика - 12 м Выручка всего	1 услуга 5 000 $	1 услуга 5 000 $		1 услуга 5 000 $	3 услуги 15 000 $	2 услуги 10 000 $	3 услуги 15 000 $	2 услуги 10 000 $	3 услуги 15 000 $	2 услуги 10 000 $	4 услуги 20 000 $	3 услуги 15 000 $
Пакет №3 «Построение отдела продаж» - 6м Выручка всего		2 услуги 8 000 $	2 услуги 8 000 $	1 услуга 4 000 $	3 услуги 12 000 $	1 услуга 4 000 $	4 услуги 16 000 $	2 услуги 8 000 $	3 услуги 12 000 $	2 услуги 8 000 $	4 услуги 16 000 $	3 услуги 12 000 $
Пакет №4 «Кризис-менеджмент» -3м Выручка всего	2 услуги 6 000 $	2 услуги 6 000 $	2 услуги 6 000 $	3 услуги 9 000 $	3 услуги 9 000 $	2 услуги 6 000 $	4 услуги 12 000 $	3 услуги 9 000 $	4 услуги 12 000 $	3 услуги 9 000 $	4 услуги 12 000 $	3 услуги 9 000 $
Доходы помесячно	15500$	22000$	18500$	18000$	40500$	24500$	50500$	31500$	42000$	31500$	54000$	40500$

Конверсия рекламы

Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель
30 000грн. →	4 кл (6зак)	30 000 → 5 кл (7 зак)	30 000 → 5 кл (7 зак)	18 000 → 3 кл (5 зак)	60 000 → 8 кл (12 зак)	30 000 → 5 кл (8 зак)	60 000 → 10 кл (16 зак)	30 000 → 6 кл (10 зак)	30 000 → 6 кл (10 зак)	60 000 → 10 кл (16 зак)	45 000 → 8 кл (12 зак)	30 000 →

Статьи расходов	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель
Инвестиции	1120											
Аренда офиса	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Расходы на ЗП, в т.ч.	371,8	371,8	371,8	371,8	371,8	371,8	371,8	371,8	371,8	371,8	371,8	371,8
Ставка ЗП	245	245	245	245	245	245	245	245	245	245	245	245
Налог на страховку (14%)	52,05	52,05	52,05	52,05	52,05	52,05	52,05	52,05	52,05	52,05	52,05	52,05
Налог на накоп. часть (6%)	22,3	22,3	22,3	22,3	22,3	22,3	22,3	22,3	22,3	22,3	22,3	22,3
Налог военный сбор (1,1%)	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
НДФЛ (13%)	48,3	48,3	48,3	48,3	48,3	48,3	48,3	48,3	48,3	48,3	48,3	48,3
Бонусы от продаж (13% от выручки)	60,45	85,8	72,15	70,2	157,95	95,55	196,95	122,85	163,8	122,85	210,6	157,95
Реклама	30	30	18	60	30	60	30	45	30	60	45	30
Корпоративные тренинги и МК			30			30			30			30
Ком.услуг+охрана Связь Админ.-канцеляр.	3 12 4	3 12 4	3 12 4	3 12 4	3 12 4	6 12 4	6 12 4	6 12 4	6 12 4	6 12 4	6 12 4	3 12 4
Всего расходов	521,25	546,6	485,95	561	618,75	619,35	660,75	601,65	657,6	616,65	689,4	648,75
Доходы,тыс. грн	465	660	555	540	1215	735	1515	945	1260	945	1620	1215
Чистая прибыль	-56,25	92,98	56,62	-21	488,93	94,83	700,49	281,55	493,97	269,25	763,09	464,33
Накопит-я прибыль	-56,25	36,73	93,35	72,35	561,28	656,11	1356,6 232,6	1638,15 518,15	2132,12 1012,12	2401,37 1281,37	3164,46 2044,46	3628,79 2508,79

Чистая рентабельность = Среднегодовая ЧП / Среднегодовая выручка

ЧР= (2508,79/12) /(11670/12) = 209,07/972,5=0,22 = **22%**

Период окупаемости **= 7 месяцев**

Ставка дисконтирования = 15%
= 0,988
= 0,987
= 0,986
= 0,985
= 0,983
= 0,980
= 0,977
= 0,972
= 0,966
= 0,954
= 0,933
= 0,870

NPV = -1120 + [(465-521,25) + (660-546,6)*0,987 + (555-485,95)*0,986 + (540-561) + (1215-618,75)*0,983 + (735-619,35)*0,98 + (1515-660,75)*0,977 + (945-601,65) * 0,972 + (1260-657,6)*0,966 + (945-616,65)*0,954 + (1620-689,4)*0,933 + (1215-648,75) *0,87] = -1120 -56,25 +111,93+68,08 -21 + 6586,11 + 113,34 + 834,6 + 333,74 + 581,92 + 313,35 + 686,25 + 492,64 = **2924,71** (тыс. грн.)

Индекс прибыльности = 1+ (NPV/Inv) = 1 + (2924,71/1120) = **3,61**