БИЗНЕСТІМЕ



Кто мы?

Юридический и бухгалтерский консалтинг

Для кого мы работаем?

Работаем для вновь открывающихся юридических лиц и компаний с опытом финансово-хозяйственной деятельности.

Предлагаем комплексное обслуживание бухгалтерского и налогового учета, ведение кадрового делопроизводства, юридическое сопровождение предприятия.

Что отличает нас от других компаний?

1. Системность.

Комплекс юридических и бухгалтерских услуг. Опыт работы в различных отраслях и решение нестандартных клиентских задач дает возможность предоставить клиенту многовариативный подход. Системный анализ рисков. Учет меняющихся условий экономической и деловой среды.

2. Высокий стандарт предоставления сервиса.

Умеем выявлять ключевую потребность клиента, внимательны к деталям, принимаем во внимание личностный портрет клиента.

К каждому клиенту осуществляем индивидуальный подход. Нацелены на результат, который полностью будет соответствовать потребности клиента.

3. Оптимизация ресурсов, в том числе за счет ИТ.

Ищем самый короткий и экономичный путь к решению задачи клиента.

4. Клиентоориентированность.

Хотим. Можем. Делаем.

Хотим помочь клиенту разобраться в проблеме, понять ее суть, сформулировать четко задачу.

Можем предложить несколько вариантов решения, учитывая разные ресурсы, оценивая риски, описывая перспективу развития.

Делаем свое дело в интересах бизнеса клиента, обеспечивая нужный результат.

5. Компетентность специалистов.

Подтверждена Наличием более 100 постоянных клиентов, опытом в решений нестандартных задач в сопровождении бизнеса, постоянное повышение й квалификации сотрудников, привлечение экспертов отрасли.

6. Гибкость.

Приведение перечня предлагаемых услуг и методов работы в соответствие с изменяющимися требованиями клиента.

Дифференцированный подход к оплате услуг с учетом трудоемкости выполняемой работы.

7. Конфиденциальность.

Конфиденциальность сведений о клиенте и его проблемах, соблюдение коммерческой тайны.



Миссия компании БизнесТіте

БизнесТіте - юридический и бухгалтерский консалтинг. Выстраиваем с клиентом партнерские взаимоотношения, благодаря системному подходу в сопровождении бизнеса. Плотное взаимодействие юридического и бухгалтерского направлений позволяет находить оптимальные бизнес-решения, снимать риски и повышать безопасность ведения коммерческой деятельности, снижать затраты и обеспечивать развитие бизнеса в долгосрочной перспективе. *

*требует редакции

БИЗНЕСТІМЕ!

Ключевые факторы успеха на рынке бухгалтерских и юридических услуг. Что сильного и уникального в БизнесТime

| Ключевые факторы успеха | БИЗНЕСТІМЕ | Основные конкуренты |
|---|------------|------------------------|
| Компетентность специалистов | VV | VV |
| Техническое и программное оснащение | V | V |
| Качество услуги | V | V |
| Конфиденциальность | V | V |
| Репутация/имидж | - | V |
| Уникальность услуги | - | - |
| Постоянные клиенты | V | VV |
| Оплата по факту | V | V |
| Скорость реагирования на запрос клиента | VV | V |
| Удаленное обслуживание | VV | V |
| Связи с налоговыми и административными органами | V | VV |
| Опыт выигранных споров с госорганами | V | VV |



аудитории

| Вид организации | Представитель организации, решающий задачи организации, ЛПР | Портрет ЛПР |
|---|---|---|
| Малый бизнес (штат до 25 человек, основной вид деятельности услуги и оптово-розничная торговля) | Учредитель, наемный управляющий | 1. Предприниматель в большей степени мужчина 35-43 лет с опытом ведения бизнеса. Профильное среднее /высшее образование. Функциональные проблемы: Проблемы с государством Финансовые проблемы, как и на чем сэкономить. Технические проблемы Проблемы с конкурентами Проблемы с конкурентами Проблемы с кадрами Эмоциональные проблемы: 1. чувствуют, что «часов в день недостаточно». 2. тратят слишком много времени на «тушение пожаров». 3. не знают, что делают другие люди. 2. Наемный сотрудник, управленец. Муж-жен. 25-50 лет. Высшее образование менеджмент/экономика/право/техническое. Функциональные проблемы: Эффективная организация работы предприятия Поиск способов получения прибыли для предприятия Оптимальное взаимодействие с госорганами для дальнейшего развития бизнеса Эффективное взаимодействие с контрагентами Привлечение инвестиций для развития бизнеса Формирование квалифицированной команды Эмоциональные проблемы: 1. чувствуют, что «часов в день недостаточно». |



Ядро целевой аудитории

| Вид организации | Представитель организации, решающий задачи организации, ЛПР | Портрет ЛПР |
|---|---|---|
| Средний бизнес (от 25 до 100 чел в штате, вид деятельности: строительные и производственные компании) | Учредитель, наемный управляющий, менеджер среднего звена | Предприниматель в большей степени мужчина 35-43 лет с опытом ведения бизнеса. Профильное среднее /высшее образование. Функциональные проблемы: Проблемы с государством Финансовые проблемы Технические проблемы Проблемы с конкурентами Проблемы с конкурентами Проблемы с конкурентами Проблемы с кадрами Эмоциональные проблемы: 1. чувствуют, что «часов в день недостаточно». 2. тратят слишком много времени на «тушение пожаров». 3. не знают, что делают другие люди. 4. Не знают куда двигаться дальше. 2. Наемный сотрудник, управленец. Муж-жен. 25-50 лет. Высшее образование менеджмент/экономика/право/техническое. Функциональные проблемы: Эффективная организация работы предприятия Поиск способов получения прибыли для предприятия Оптимальное взаимодействие с госорганами для дальнейшего развития бизнеса Эффективное взаимодействие с контрагентами Привлечение инвестиций для развития бизнеса Формирование квалифицированной команды Нестандартные решения |



БИЗНЕСТІМЕ Основные игроки (более 4 чел штат, более 2 млн. годовой оборот

| Конкурент/Параметры оценки | задекларирова нный доход за 2018, руб | Адрес | Доп. Офис | количество сотруднико в | основной вид деятельности | год образовани я |
|---|---|---|---|-------------------------------|---|------------------------|
| Холдинг "Константа"/ | 80 000 000 | ул. Степанова, д. 17 | г. Ярославль, пр. Октября, дом 46, 4 этаж; г. Москва ; г.Владимир | 150 | юридические, аудит, бухгалтерский и налоговый учет | 1997 |
| Consalt | 72 200 000 | ул. Велижская 8, этаж 3 | | 49 | юридические, бухгалтерский и налоговый учет | 1993 |
| вРG "БизнеспроектГрупп" | 11 000 000 | г. Иваново, ул. Красной Армии, д. 1, оф. 20 (ТЦ «Воздвиженка», 4 этаж); | Московская обл, город Балашиха, улица Новая (Железнодорожный Мкр.), дом 8а, ОФИС 6,ЭТАЖ 2 | 8+4 | бухгалтерские услуги | 2010 |
| Компания Эксперт | 9 600 000 | ул. Варенцовой, д.11, оф.25 | | 6 | бухгалтерские услуги | 2005/2015 |
| Консалтинговая компания «GOODWILL» | 7 000 000 | ул. Пушкина, д.32 | Г. Кинешма, г.Шуя | 16 + 4 | юридические, аудит, бухгалтерский и налоговый учет | с 2009 г. |
| "ЦАБ" (Компания «Центр Автоматизации Бизнеса») | 6 500 000 | ул. Красногвардейская, д. 2, оф.302 ТД "Петровский" | г. Иваново ул. Лежневская, д. 55, ТРК "Тополь", 4 этаж, | 10 | налоговый учет | 2008 |
| ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА | 5 190 000 | 1-я Полевая улица, д. 28, оф. 1006 | | | Комплексное обслуживание ТСЖ и СНТ | |
| Компания «МЕГА-АУДИТ» | 6 000 000 | | Иваново, улица Колесанова, 11 | 7 | аудит, бухгалтерский и налоговый учет, юридичесские, | 18.10.1998 |
| Бухгалтерское бюро "Учет 37" | 2 880 000 | Шереметевский пр-т 85г, оф. 206,208 | | 6 | бухгалтерский и налоговый учет | 22.07.2015 |
| Консалтинговая компания "Альтернатива" | 1 800 000 | ул. Лежневская, д. 171/2, 1 эт., оф.1006 | | 4 | Юридические, бухгалтерский и налоговый учет | 2000 |
| ФСМИ | 7 118 000 | Иваново, улица Лежневская, дом 117, ПОМЕЩЕНИЕ 404. | | 11 | аудит, бухгалтерский и налоговый учет, юридичесские | 15.09.2013 |
| БИЗНЕС АНГЕЛ | 1 500 000 | проспект Шереметевский, дом 50, ОФИС 407 | | 3 | решение вопросов по налогам, экспертиза перед проверкой | 02.02.2018 |
| ПРОФБАЛАНС | 1 000 000 | улица Зверева, дом 17, КВАРТИРА 29 | г. Иваново, Палехская, 6, 413 офис; 4 этаж | 4 | | 01.09.2015 |



Основные игроки, специфика работы:

- Большое количество компаний работает давно на рынке, имеет свой статус, наработанную клиентскую базу, выверенные операции, с которыми им интересно работать.
- Компании не готовы и не берут клиента с улицы, имеют минимальный интересный им чек (от 30 т.р. в обслуживании компании), не готовы выделять сотрудника для формирования первичной документации, не готовы работать в «облаке», имеют минимальный размер месячного оборота клиента.
- Не ищут/не заинтересованы в новом клиенте (имеют сформированную базу)
- Не ведут продвижения в сети, не ведут активной РК.
- Не пользуются новыми современными технологами (работают только в 1 С на собственном сервере. Не работают на других ПО, которые легко автоматизируют систему учета).
- Немногие предоставляет финансовый управленческий анализ.
- Одна контора специализируется на ведении ТСЖ.