

Консалтинговый продукт

# СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Главная задача консультанта – увеличить прибыль Заказчика.



[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)  
[www.socium.com.ua](http://www.socium.com.ua)  
[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)  
+38(048)7020016  
+38(093)1840333

# Этапы работы

*Каждая компания требует регулярного обновления бизнес-модели: в меняющемся мире неизменным остается только сам факт изменений.*

Этап 1. Анализ рынка, анализ тенденций развития отрасли, анализ результатов деятельности компании, знакомство с управленцами и ключевыми специалистами

Этап 2. Проведение стратегической сессии

Этап 3. Детальная проработка выбранной модели развития

Этап 4. Консалтинговое сопровождение внедрения модели развития компании



[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)  
[www.socium.com.ua](http://www.socium.com.ua)  
[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)  
+38(048)7020016  
+38(093)1840333

Этап 1. Анализ рынка, анализ тенденций развития отрасли, анализ результатов деятельности компании, знакомство с управленцами и ключевыми специалистами



[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)  
[www.socium.com.ua](http://www.socium.com.ua)  
[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)  
+38(048)7020016  
+38(093)1840333

# Консультанты строят целостную картину бизнеса и коллективной деятельности

Консультанты собирают информацию из всех доступных источников о тенденциях развития отрасли, о тенденциях мирового и локального рынка, о динамике потребления товаров и услуг, выпускаемых компанией, о конкурентной среде, о предпочтениях покупателей и т.д. и т.п.

Консультанты в ходе работы плотно общаются с управленцами и специалистами компании, проводят с ними глубинные интервью, выясняя, какие представления об оптимальной стратегии развития имеются у топ-менеджеров, управленцев среднего звена и ключевых специалистов компании. Подробно анализируется система работы компании, бизнес-процессы, распределение функций, ответственности и полномочий, действующая система стимулирования.

По результатам диагностической работы пишется отчет и формируется презентация, которая обсуждается вместе с заказчиком.

Также вместе с заказчиком обсуждается перечень задач, которые необходимо решить в ходе стратегической сессии.



[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)  
[www.socium.com.ua](http://www.socium.com.ua)  
[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)  
+38(048)7020016  
+38(093)1840333

## Этап 2. Проведение стратегической сессии



[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)

[www.socium.com.ua](http://www.socium.com.ua)

[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)

+38(048)7020016

+38(093)1840333

# Что такое стратегическая сессия

Стратегическая сессия проводится на выезде, чтобы управленцы и специалисты не отвлекались на ежедневную текущую работу. Стандартная длительность выездной стратегической сессии – 4 дня.

В ходе стратегической сессии работа идет по 10 часов в сутки. Обсуждаются проблемы компании, варианты развития, проявляются различные точки зрения, разные позиции участников. Задача консультантов, управляющих ходом стратегической сессии – привести участников к единому пониманию вектора развития компании на ближайшие годы и к пониманию каждым своей роли в общей работе.

Компании необходимо изменить себя, чтобы обрести новые возможности на рынке, чтобы выделиться на фоне конкурентов, чтобы сгенерировать новые цели и обновить бизнес-идею, которая когда-то создала этот бизнес.

Изменение компании начинается с изменения самоопределения сотрудников, с их личного целеполагания, с собирания командной цели как интегральной суммы личных целей каждого.



[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)  
[www.socium.com.ua](http://www.socium.com.ua)  
[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)  
+38(048)7020016  
+38(093)1840333

# Стратегическое целеполагание

- Какова формула эффективности компании?
- Как выражается финансовая цель компании?

- Рыночная цель компании
- Целевое положение компании по отношению к конкурентам



- Целевая система работы с клиентами

- Целевое «внутреннее» состояние компании: распределение функций, полномочий, ответственности; система стимулирования, система бизнес-процессов

# Цели компании должны формулироваться управленцами и ключевыми специалистами компании

Формулирование осмысленных целей – это сложная работа. И, тем не менее, необходимо, чтобы управленцы и ключевые специалисты компании проделали ее лично под руководством консультантов.

Иначе цели, поставленные для компании «сторонними» людьми (какими, собственно, и являются консультанты) будут чужими и непонятными.

Задача консультантов – предоставить управленцам и специалистам весь спектр возможностей, изучить рынки сбыта продукции и рынки сырья, понять тенденции развития отрасли и экономики, обрисовать тенденции и тренды.

**НО ФОРМУЛИРОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ И САМООПРЕДЕЛЕНИЕ ПО ЦЕЛЯМ – ЭТО ЗАДАЧА, КОТОРУЮ НЕЛЬЗЯ РЕШИТЬ ЗА ДРУГОГО.**

Точно так же, как нельзя за другого человека покушать или пожелать чего-нибудь.



[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)  
[www.socium.com.ua](http://www.socium.com.ua)  
[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)  
+38(048)7020016  
+38(093)1840333



# Постановка стратегических целей компании осуществляется в ходе стратегической сессии



Стратегическая сессия – это напряженная работа в течение нескольких суток, в которой консультанты организуют деловое общение и управляют ходом коммуникации, не позволяя участникам отклоняться от темы или уходить от острых вопросов.

Одновременно это интенсивная творческая работа по пересмотру всей системы деятельности компании, коллективное мышление и конструирование различных вариантов будущего, а затем осмысленный и осознанный выбор наиболее эффективного пути развития компании.



[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)  
[www.socium.com.ua](http://www.socium.com.ua)  
[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)  
+38(048)7020016  
+38(093)1840333

# В ходе стратегической сессии также намечаются основные пути достижения целей компании

## Цели

- Финансовые
- Рыночные
- Клиентские
- Личные и командные

## Способы

- Финансовое моделирование, анализ бизнес-модели
- Анализ рынка
- Построение алгоритма работы с клиентами
- Проектирование «внутреннего» устройства компании

## Средства

- Создание эффективной бизнес-модели
- Построение маркетинговой политики и стратегии захвата рынка
- Технология управления поведением клиентов через создание правильных мотивационных установок
- Построение структурно-функциональной схемы, эффективных бизнес-процессов, системы финансовых индикаторов деятельности компании



## Этап 3. Детальная проработка выбранной модели развития компании



[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)  
[www.socium.com.ua](http://www.socium.com.ua)  
[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)  
+38(048)7020016  
+38(093)1840333

# В ходе стратегической сессии появляется согласованный в принципиальных моментах эскиз будущей компании. Теперь его необходимо превратить в проект.

В эту работу консультанты также вовлекают управленцев и сотрудников компании. На этом этапе строится детальная многофакторная финансовая модель бизнеса, анализируется чувствительность финансовой модели к изменениям, уточняются финансовые цели компании. На этом этапе рассматриваются детально бизнес-процессы, описывается и доводится до сведения сотрудников алгоритм работы с клиентами, разрабатывается документооборот компании, при необходимости внедряется система электронного документооборота. Также на этом этапе детальнейшим образом распределяются полномочия и ответственность, проводятся четкие границы ответственности между сотрудниками, определяется содержание, скорость, частота и направление информационных потоков, настраивается скорость принятия решений в системе управления и система контроля их исполнения. На этом этапе строится система финансовых индикаторов, на основе которой можно будет судить об успехе или неудаче компании, строится система индикаторов, на основе которой владелец бизнеса сможет оценивать работу топ-менеджеров компании. Иными словами, на этом этапе проектируется новая бизнес-модель.



[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)  
[www.socium.com.ua](http://www.socium.com.ua)  
[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)  
+38(048)7020016  
+38(093)1840333

## Этап 4. Консалтинговое сопровождение внедрения модели развития компании



[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)  
[www.socium.com.ua](http://www.socium.com.ua)  
[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)  
+38(048)7020016  
+38(093)1840333

# Сопровождение внедрения - это управление без власти

Топ-менеджеры и управленцы компании впервые в жизни внедряют построенную с их участием, уточненную и детально разработанную консультантами бизнес-модель. Естественно, они совершают ошибки, они придают слишком большое значение несущественным деталям и могут забыть о существенных вещах, от которых зависит будущее компании и успех в целом.

Задача консультантов – своевременно заметить отклонения, и правильно расставить приоритеты в головах топ-менеджеров и управленцев.

Работа на этом этапе ведется в двух формах:

- 1) Постоянный обмен информацией между консультантами и топ-менеджерами;
- 2) Проведение регулярных встреч консультантов и топ-менеджеров (и, при необходимости, управленцев среднего звена) для внесения корректив в систему деятельности компании.

Разумеется, у консультантов должна быть постоянная возможность отслеживать финансовые индикаторы деятельности компании и индикаторы качества управления. Только в этом случае ошибки гарантированно будут замечены и устранены.



[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)  
[www.socium.com.ua](http://www.socium.com.ua)  
[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)  
+38(048)7020016  
+38(093)1840333



# Вам не по карману только бесполезный консалтинг

Универсальной формулы стоимости консалтингового заказа не существует. Но главная задача консультанта – увеличить прибыль Заказчика. Поэтому консалтинг (по определению) может себе позволить любое предприятие, у которого есть будущее на этом рынке.

Гонорар консультантов разделяется на четыре части (в соответствии с четырьмя этапами работы). Каждый раз, когда Заказчик перечисляет очередную часть гонорара, он уверен в качестве проделанной консультантами работы. Последняя часть гонорара может рассчитываться как функция улучшения финансовых показателей компании либо на последнем этапе работы консультанты становятся миноритарными акционерами бизнеса, в этом случае сопровождение внедрения и локальные улучшения бизнес-модели могут стать непрерывным процессом.

Иными словами, не думайте, что консалтинг Вам не по карману. Вам не по карману только бесполезный консалтинг. 😊



[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)  
[www.socium.com.ua](http://www.socium.com.ua)  
[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)  
+38(048)7020016  
+38(093)1840333

# Наши компетенции

**Компания «Socium»** имеет опыт консалтинга развития отраслей и регионов в Казахстане с использованием технологии построения саморазвивающихся экономических систем. Наиболее крупные клиенты:

1. Железная дорога Казахстана (2001-2004). Тема «Внедрение программы реструктуризации железной дороги Казахстана». Проект выполнялся совместно с компанией «Центр социально-экономических исследований» (Астана)
2. Министерство Экономики Казахстана (2008). Тема: «Оптимизация управления государственными активами». Проект выполнялся совместно с компанией SETI Consulting (Алматы).
3. Акимат города Кокшетау (2008). Тема «Стратегия социально-экономического развития города». Проект выполнялся совместно с компанией SETI Consulting (Алматы)
4. Объединенная Химическая Компания (2009-2010). Тема: «Разработка мастер-плана развития химической отрасли Казахстана». Проект выполнялся совместно с компанией Nexant (Великобритания)
5. Акимат Жамбылской области (2010). Тема: «Стратегия социально-экономического развития области». Проект выполнялся совместно с компанией Strategy Partners (Москва)



[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)  
[www.socium.com.ua](http://www.socium.com.ua)  
[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)  
+38(048)7020016  
+38(093)1840333



# Благодарим за внимание

Александр Шохов

+380487020016

+380931840333

[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)

[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)



[www.shokhov.com](http://www.shokhov.com)  
[www.socium.com.ua](http://www.socium.com.ua)  
[shokhov@gmail.com](mailto:shokhov@gmail.com)  
+38(048)7020016  
+38(093)1840333