

Коммерческое предложение, консалтинговый проект для компании «»



Добрый день, .

Спасибо за продуктивную встречу и интересную беседу. Надеемся, что это было взаимно.

Мы уже работали с клиентами из крупной производственной и торговой отрасли, и это помогает нам понимать специфику проблем и задач, которые сейчас возникают перед вами:



После подготовки мы хотим вам предложить совместный консалтинговый проект по аудиту текущего состояния компании, бенчмаркингу и разработке стратегии, состоящий из нескольких этапов.

По итогам проекта вы получите оценку эффективности бизнес-процессов компании. Также у вас будут рекомендации для отладки и стандартизации процессов с учётом основных задач и без потери гибкости и лояльности к действующим сотрудникам и клиентам. На завершающем этапе мы поможем вам осуществить плавный реинжиниринг процессов и внедрение изменений.

Сроки и стоимость указаны по каждому этапу. В случае необходимости мы можем обсудить работы только по отдельным блокам или процессам.

Первый этап проекта. Аудит.

Работы на этапе аудита нацелены на проработку вопросов, обозначенных вами в документе «ТЗ на аудит». Задача первого этапа – выделить сильные и слабые стороны, определится с приоритетами и сформировать план работ по трансформации компании.

Срок проведения первого этапа: ≈40 календарных дней.

Стоимость работ по первому этапу: 952 000 руб.

(790 000 руб. – стоимость работ и 162 000 командировочные расходы).

Формат проведения первого этапа:

- 2-3 предварительные онлайн-встречи, изучение документов, составление плана аудита;
- 3 недели - работа у вас в офисе, анализ текущей деятельности;
- до 14 дней – удалённая работа по аналитике, формирование предложений, онлайн-встречи, написание отчёта;

- 1 день – презентация отчёта и предложений, обсуждение плана мероприятий и работ по внедрению изменений.

Предварительный план работ первого этапа

Блок 1. Первичный аудит (онлайн)

- Составим общую структуру компании и карту процессов верхнего уровня;
- Проанализируем документы, регламенты, инструменты отделов внутри компании;
- Познакомимся с участниками консалтингового проекта;
- Определим задачи и границы проекта;
- Сформируем план работ на период проведения очного аудита.

Блок 2. Поэтапное исследование бизнес-процессов (в вашем офисе)

- Изучим общую стратегию компании, позиционирование на рынке, цели и задачи, систему метрик эффективности;
- Составим карты бизнес-процессов - от верхнеуровневых процессов до детализации процессов взаимодействия внутри отделов, для ключевых процессов составим карты по методике «AS IS – TO BE»;
- Разберём должностные роли внутри отделов, их обязанности, компетенции, системы целеполагания и мотивации;
- Разберём рутинную деятельность сотрудников, определим пути автоматизации или оптимизации;
- Проверим прохождение заявок клиентов – от потребности до расходной накладной;
- Проанализируем работы с НСИ, классифицируем номенклатуру по важности, взаимозаменяемости и способам закупкам;
- Соберём статистику снабжения, сбоев, определим причины и составим карту рисков;
- Опишем закупочную деятельность «КАК ЕСТЬ» и определим процессы «КАК НАДО»;
- Проанализируем условия работы с поставщиками и подрядными организациями, критерии выбора поставщика;
- Оценим текущий уровень автоматизации процессов и взаимодействия сотрудников;
- Определим сильные и слабые стороны текущей деятельности, составим карту рисков по всем процессам компании.

Во время работы используем методы групповых и индивидуальных интервью, наблюдение за рутинными операциями, погружение в должности рядовых сотрудников, анализ статистики и накопленных данных, непосредственное изучение инструментов и информационных систем 1С, анализ кейсов с проблемами, изучение регламентирующих документов.

Блок 3. Формирование предложений и плана мероприятий

На этом этапе мы готовим предложения по оптимизации деятельности с учётом найденных проблем, текущих планов и целей компании, а также с учётом обозначенных возможностей.

Основная задача – это разработка рекомендаций с учётом специфики работы, требований клиентов и сильных сторон вашей компании. Предварительно, наши предложения могут касаться следующих тем:

- Создание стратегии оптимизации компании;
- Направления диверсификации клиентской базы;
- Направления для развития производства в компании;
- Разработка системы KPI для отделов и отдельных сотрудников;
- Работы по автоматизации некоторых процессов компании;
- Введение в компанию ролей для сотрудников.

Это ориентировочный список. Помимо самих рекомендаций, готовим пошаговый план мероприятий по разработке и внедрению согласованных изменений в работу компаний, а также дополнительную систему метрик, которая позволит оценивать изменения, прогресс внедрения, а также оценку влияния на деятельность компании, чтобы не допустить ослабления конкурентных преимуществ компании.

Второй этап проекта. Внедрение.

Детальный план работ второго этапа и его задачи формируются после предыдущего этапа. Без аудита и без представления, какие блоки и в каком объёме придётся внедрять, обозначить точные сроки и стоимость работ пока некорректно. Поэтому по второму этапу сейчас можем дать примерную оценку стоимости:

- Работа команды внедрения – 390 000 рублей в месяц. Если работы проводятся в офисе заказчика к стоимости добавляются командировочные расходы, возможен гибридный график.
- Абонентская поддержка изменений – 120 000 рублей в месяц. 2 онлайн-встречи в неделю. Постановка задач рабочей группе на неделю и контроль исполнения задач прошлой недели: соблюдение планов и этапов проекта, проверка и доработка документов, обучение сотрудников, разбор кейсов, проектирование инструментов – 40 часов.

По нашему опыту консалтинговый проект, который даёт системные изменения, это аудит + 1-2 месяца внедрения и 2-3 месяца абонентской поддержки.

С уважением Сергей Дубовик
Генеральный директор ГК «ЭТО».



Тренинговый центр «Больше»

■■■■.2022 г.

Контакты клиентов, для которых проводили консалтинг в закупках:

