






Коммерческое предложение консалтинговой проект для компании «»



Добрый день, .

После подготовки мы хотим вам предложить совместный консалтинговый проект, состоящий из нескольких этапов.

По итогам проекта вы получите обратную связь по сильным и проблемным блокам снабжения, стратегию и тактику развития, обоснуете выработанные решения перед руководством компании, сможете системно изменить ситуацию со снабжением производства и склада.

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

Первый этап проекта. Аудит.

Срок проведения первого этапа: ≈30 календарных дней.

Стоимость работ по первому этапу: 458 000 руб.

(390 000 руб. – стоимость работ и 68 000 командировочные расходы).

Формат проведения первого этапа:

- 2 предварительные онлайн-встречи, изучение документов, составление плана аудита;
- 5 дней работа у вас в офисе – анализ текущей закупочной 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. Предварительный аудит (онлайн)

- Проанализируем документы, регламенты, инструменты отдела снабжения;
- Познакомимся с участниками консалтингового проекта;
- Определим задачи и границы проекта;
- Сформируем план работ аудита на очную неделю.

Блок 2. Поэтапное исследование закупочной деятельности (офис)

- Проверим прохождение заявок – от потребности до приходной накладной;
- Проведём интервью и наблюдения со всеми участниками процесса снабжения, особое внимание уделим внутренним заказчикам;
- Проанализируем работы с НСИ, классифицируем номенклатуру по важности, взаимозаменяемости и способам закупам;
- Соберём статистику снабжения, сбоев, определим причины и составим карту рисков;
- Опишем закупочную деятельность «КАК ЕСТЬ» и определим процессы «КАК НАДО»;
- Разберём рутинную деятельность сотрудников отдела снабжения, определим пути автоматизации или оптимизации;
- Проанализируем условия работы с поставщиками и подрядными организациями, критерии выбора поставщика;
- Оценим компетенции и навыки сотрудников отдела снабжения;
- А также оценка автоматизации, управления поставками, работы с административными службами и т.д.

Блок 3. Формирование предложений и плана мероприятий

На этом этапе мы готовим предложения по оптимизации закупочной деятельности с учётом найденных проблем, текущих планов и целей компании, а также с учётом обозначенных возможностей. Предварительно, наши предложения будут касаться следующих тем:

- Создание KPI для оценки закупочной деятельности и для оценки эффективности вводимых изменений;
- Формирование стратегии закупок и регламента закупочной деятельности;
- Рекомендации по учёту остатков и списаний;
- Унификация номенклатуры и изменение подходов снабжения к разным категориям товаров;
- Выстраивание сквозной цепочки процессов от выявления потребности до момента расхода на производстве;
- Автоматизация и упрощение инструментов отдела снабжения и вовлеченных служб.

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 сложно обозначить точные сроки и стоимость работ. Поэтому по второму этапу на данный момент можем дать лишь общую 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 + месяц 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:

■■■