*Перечень услуг компании:*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование**  **(тематическое представление)** | **Описание**  **(краткий перечень основных услуг)** | **Стоимость**  **(цена указана в руб., без учета индивидуальности заказа)** |
| 1. **Чего хочет покупатель или потребитель?** | А) **Маркетинговые исследования:**  **Соц. опрос** (квартирные, телефонные, личные формализованные, экспертные и глубинные интервью)  **Акции «таинственный покупатель»**  **Фокус-группа**  **Организация массовых мероприятий на изучение потребительского спроса**  Б) **Анализ полученной информации:**  Графическое, схематическое и процентное соотношение  В) **Итоговый отчет:**  О проделанной работе  О методах решения проблем  О перспективах развития  Сравнительный анализ | 5 000–300 000  3 000 -30 000  6 000 –100 000  15 000 –200 000  10000-30000 |
| 1. **Знай конкурентов в лицо!** | А) **Изучение конкуренции:** Выявление действующих и потенциальных конкурентов. **Анализ деятельности конкурентов.**  **Выявление сильных и слабых сторон деятельности конкурентов.**  **Определение позиции предприятия относительно конкурентов.**  Б) **Методы:**  Сбор вторичной информации (материал из разных источников)  Swot-анализ  «Таинственный покупатель»  Сенсус, мэппинг  Соц. Опрос  В) **Аналитический отчет:**  Сравнительные характеристики  Сильные, слабые стороны  Преимущества  Разработка способов и методов конкурентной борьбы | 10 000 – 50 000  15 000 – 100 000  30 000 – 150 000  25 000 – 60 000  5 000 – 30 000  от 30 000  5 000 – 40 000  от 30 000  от 3 500 |
| 1. **Рынок сбыта – как открытая книга!** | А) **Изучение рынка по классификаторам:**  Изучение продукции.  Изучение потребителей.  Изучение ценовой политики  Изучение организации товародвижения  Изучение рекламной политики  Изучение маркетинга предприятия и мн. Др.  Б) **Методы изучения:**  Анализ рынка в целом  Положение предприятия на рынке  Масштаб рынка и его сегменты  Доля на рынке  Анализ претензий потребителей  В) **Стратегическое планирование** | 10 000 – 400 000 |
| 1. **Кадры – решают все!** | А) **Анализ и изучение кадровой политики:**  Изучение существующей кадровой политики  Изучение атмосферы внутри коллектива  Изучение системы мотивации и организационной политики предприятия  Изучение перспектив развития рабочей силы и др.  Б) **Методы решения поставленных задач:**  Подбор кадров  Тренинги, семинары  Разработка оптимальной кадровой политики | От 15 000 |
| 1. **Узнаваемость и значимость!** | А) **Маркетинговые исследования:**  Соц. опрос на узнаваемость товара (услуги) у потребителей  Акции таинственный покупатель в точках продаж и реализации товара (услуги)  Изучение рекламной концепции  Разработка бренда, слогана, логотипа  Разработка и оптимизация сайта  Б) **Методы реализации:**  Разработка инструментария, анкетной информации, способов реализации поставленных задач  Изучение существующих концепций, рекламных кампаний и др.  Разработка конкурентно способной стратегии развития  Стимулирование продаж  Привлечение покупателей  Вывод на рынок нового продукта (товара, услуги) – эвент-маркетинг  В) **Анализ полученной информации:**  Анализ узнаваемости бренда  Анализ полученных результатов  Анализ рынка сбыта  Анализ маркетинговой стратегии  Итоговый аналитический отчет с планом повышения уровня узнаваемости и значимости | 15 000-140 000  3 000 – 20 000  от 25 000  от 10 000  от 40 000 |
| 1. **Эффективность и прибыльность во всем!** | А) **Задачи:**  Повышение эффективности работы с клиентской базой  Сегментация клиентской базы и управление маркетингом и продажами  Эффективность менеджмента  Критерии и показатели эффективности управления  Экономическая оценка эффективности  Социальная оценка эффективности  Б) **Методы решения поставленных задач:**  Разработка программы эффективных коммуникационных мероприятии  Создание бизнес-плана развития и увеличения продаж (сбыта).  Изучение ценовой политики предприятия и разработка ценовой стратегии  Изучение технико-экономических показателей  Изучение организационной структуры предприятия  В) **Аналитический отчет и способы** увеличения прибыли предприятия, а так же эффективности продаж и организационной структуры | от 10 000  30 000 – 200 000  от 40 000  от 30 000  от 25 000 |
| 1. **Финансовая благополучность за счет привлеченных средств (инвестиции)!** | А) **Необходимость привлечения инвестиций:**  Расширение товарной группы  Ускорение процесса развития предприятия  Увеличение прибыли, за счет доп. финансирования  Реструктуризация предприятия  Развитие территориальной значимости компании  Б) **Методы привлечения инвестиций**:  Маркетинговые исследования рынка, спроса и конкуренции  Подготовка инвестиционного пакета и разработка презентационного материала  Поиск потенциального инвестора  Переговоры с инвестором и ведение сделки до заключения договора  Юридическая поддержка  В) **Анализ:**  Анализ существующего бизнеса и необходимой финансовой поддержки  Уже существующих баз потенциальных инвесторов  Рынка инвесторов и создание базы потенциальных инвесторов  Базы найденных потенциальных инвесторов | 1-3 % от суммы привлеченных инвестиций |
| 1. **Инновации и технологии – залог оптимизации работы!** | А) **Внедрение инноваций:**  Новейшие методы организационной деятельности  Инновационные технологии в рабочем процессе  Не стандартное стратегическое развитие, с новыми методами внедрения и развития  Б) **Технологии в процессе развития:**  Автоматизация организационного и кадрового процессов  Внедрение IT – технологий в процесс развития  Программное обеспечение организационной работы сотрудников, а так же единая система контроля деятельности предприятия  Разработки и проекты дизайнеров-архитекторов | от 20 000  от 35 000 |
| 1. **Сотрудничество расширяет горизонты!** | **Методы развития:**  Разработка программ сотрудничества с другими организациями  Поиск потенциальных партнеров и разработка стратегии сотрудничества с ними | от 15 000  от 30 000 |
| 1. **Актуально, креативно, выгодно!** | А) **Организация мероприятий:**  Конференции, фуршеты, презентации, пресс-конференции, организация открытия и мн.др.  Рекламные кампании, акции и концепции  Б) **Методы и способы:**  Разработка организационной программы мероприятий  Анализ эффективности разработанной программы  Анализ существующей рекламной концепции и разработка оптимальной  Разработка рекламной кампании | от 20 000 |
| 1. **Юридическая грамотность!** | Консультирование по юридическим вопросам Составление и анализ договоров Сопровождение сделок Анализ дебиторской задолженности Взыскание долгов Арбитраж Налоговые споры Банкротство | договорная |

*Стоимость услуг указана примерная, в силу индивидуальности каждого заказа и объема выполненных работ.*

***Спец. предложение.*** Омнибусный проект – **экономия времени, денег и получение оперативной информации**!

В проекте участвуют несколько компаний, желающие получить мнение потенциальной аудитории о тех или иных услугах, товарах и т.д.

Нужные вам вопросы включаются в одну общую анкету, после чего по каждому предприятию делается свой аналитический отчет. **Вы экономите до 60 % от общей стоимости проекта!**

***Акция:* 10 % скидки** на все, представленные в этом предложении, услуги!

**Будем рады показать вам свой профессионализм и креативный подход к любому проекту!**

С уважением,

Команда «Консалтинговой Компании «Эверест»».