*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 соотношениеВ) **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 00010000-30000  |
| 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. ОпросВ) **Аналитический отчет:** Сравнительные характеристики Сильные, слабые стороны Преимущества Разработка способов и методов конкурентной борьбы | 10 000 – 50 00015 000 – 100 00030 000 – 150 00025 000 – 60 0005 000 – 30 000от 30 0005 000 – 40 000от 30 000от 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 потребителейВ) **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 сайтаБ) **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-маркетингВ) **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 0003 000 – 20 000от 25 000от 10 000от 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 эффективностиБ) **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 предприятияВ) **Аналитический отчет и способы** увеличения прибыли предприятия, а так же эффективности продаж и организационной структуры   | от 10 00030 000 – 200 000от 40 000от 30 000от 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 компанииБ) **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 поддержкаВ) **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 развитияБ) **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 000от 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 000от 30 000 |
| 1. **Актуально, креативно, выгодно!**
 | А) **Организация мероприятий:** Конференции, фуршеты, презентации, пресс-конференции, организация открытия и мн.др. Рекламные кампании, акции и концепцииБ) **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 вопросамСоставление и анализ договоровСопровождение сделокАнализ дебиторской задолженностиВзыскание долговАрбитражНалоговые спорыБанкротство | 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»».