

Эволюция взглядов на рекламный и PR- консалтинг

ТЕМА I

План занятия

- Что такое «консалтинг»?
- История возникновения и развития консалтинга.
- Причины обращения к консультантам.
- Способы вхождения в консалтинговый бизнес.
- Перспективы консалтинга.
- Особенности маркетинга консалтинговых услуг.
- Мифы о консалтинге.
- Преимущества и реалии консалтинговой деятельности.

Что такое консалтинг

- Консалтинг – быстро развивающийся бизнес начала XXI века.
- Консалтинг – это процесс, в ходе которого отдельное лицо или фирма помогает клиенту достигнуть желаемого результата.

История возникновения консалтинга в маркетинге

- Появляется только в новое время.
- Возрастание диверсификации бизнеса.
- Усиление конкурентной борьбы.
Пример – аудиторский бизнес.

Ведущие консалтинговые компании мира



Deloitte.

*Name a place
and we will get you there*

 **ERNST & YOUNG**
Quality In Everything We Do


KPMG

Причины обращения к PR-консультантам

- Получение объективной (внешней) оценки проблем.
- Привлечение дополнительных ресурсов для решения специфических задач.
- Перекладывание ответственности за принятие решения на консультантов.
- Улучшение собственного имиджа.
- Решение личных проблем менеджеров и собственников.

Способы ведения консалтингового бизнеса

- В качестве наемного работника.
- В качестве субподрядчика.
- Частичная занятость.
- Собственная консалтинговая фирма.

Услуги частного консультанта Меньшикова Е. В. (г. Москва)

1. Консалтинг управления

- Диагностика и анализ управления предприятием (аудит управления).
- Определение долгосрочных и среднесрочных целей.
- Разработка стратегии развития и постановка системы стратегического управления.
- Разработка отраслевых политик.
- Оптимизация структуры управления и бизнес-процессов.
- Регламентация служебных функций подразделений.
- Внедрение системы ключевых показателей эффективности (KPI).
- Внедрение проектного управления по стандартам PMI/IPMA.

2. Консалтинг персонала

- Диагностика и анализ управления персоналом.
- Мотивационная оценка персонала (оценка трудовой мотивации).
- Внедрение современной системы мотивации и стимулирования персонала.

3. Консалтинг, маркетинг и управления продажами

- Диагностика и анализ управления отделов маркетинга и продаж.
- Разработка программы стимулирования продаж.
- Оптимизация структуры и работы отделов.

4. Консалтинг организационного развития

- Создание управленческих команд.
- Разрешение организационных конфликтов.
- Развитие клиентской ориентации и инновационности.
- Развитие корпоративной культуры и разработка корпоративного кодекса.
- Коучинг.

- ▶ [Главная](#)
- ▶ [О компании](#)
- ▶ [Услуги](#)
- ▶ [Новости](#)
- ▶ [Публикации](#)
- ▶ [Ренд Аудит](#)
- ▶ [Задать вопрос](#)
- ▶ [Ссылки по тематике](#)

О компании

Идея ЗАО "РЕНД Консалтинг" - оказание консалтинговых услуг высококвалифицированными специалистами по повышению эффективности бизнеса с использованием Интернет-технологий.

Оказание консалтинговых услуг

- [Стратегическое планирование](#)
- [Реструктуризация компании](#)
- [Финансовый анализ и финансовое планирование](#)
- [Инвестиционный менеджмент](#)
- [Бухгалтерский учет и налоговое планирование](#)
- [Правовое обслуживание организаций](#)
- [Создание, реорганизация и ликвидация организаций](#)
- [Банковское законодательство](#)
- [Валютное законодательство](#)
- [Маркетинг](#)
- [Управление продажами](#)
- [Управление, организация и планирование деятельности компании](#)
- [Аудит](#)

- [Управление качеством](#)
- [Управление персоналом](#)
- [Оценка материальных активов](#)
- [Оценка нематериальных активов](#)
- [Оценка бизнеса](#)
- [Структура управления и организация банковского бизнеса](#)
- [Планирование и контроль в банковском бизнесе](#)
- [Персонал для банковского бизнеса](#)
- [Управленческий учет для банковского бизнеса](#)
- [Казначейство \(банковский бизнес\)](#)
- [Риск менеджмент в банковском бизнесе](#)
- [Разработка документов по организации бизнес-направлений банковского бизнеса](#)

135
88
56

↑

УЧАСТНИК
Rambler's TOP
100

Услугами консалтинговых компаний регулярно пользуются:



Rolsen



XEROX®



Elkom
торговая компания



Тенденции в развитии консалтинга

- Тенденция перехода на outsourcing.
- Нехватка практических знаний менеджмента особенностей действий в конкретной ситуации.
- Недостаток опыта консультанта в сфере конкретного бизнеса.

Перспективы для клиентов

- Потребность в экспертизе.
- Недостаток времени.
- Недостаток опыта.
- Гибкость штатной структуры.
- Объективное мнение со стороны.
- Новые идеи.
- Скорость и эффективность.
- Оценка ситуации.
- Независимость.
- Проявление доброй воли.

Перспективы для консультантов

- «Сам себе хозяин».
- Нет установленного графика работы.
- Большие возможности.
- Развитие собственного дела.
- Технология.
- Свобода.
- Легкое начало бизнеса.
- «Больше денег».
- Отсутствие работы.
- Творчество.
- Вызов.
- Место жительства / возможность путешествовать.

Консалтинг как отрасль коммуникационной деятельности

Особенности маркетинга услуг (по Ф. Котлеру)

- Неосвязаемость.
- Неотделимость от источника.
- Непостоянство качества.
- Несохраниемость.

Особенности маркетинга консалтинговых услуг (1)

- Профессиональность потребителей.
 - Ограниченное число потребителей.
 - Тесные отношения потребителей и поставщиков услуги.
 - Государство потребляет консалтинговые услуги.
 - Услуги не являются предметом первой необходимости.
 - Расчет за услуги – из корпоративных средств.
 - Географическая концентрация клиентов и поставщиков.
- НЕ забываем: это услуги B2B!**

Особенности маркетинга консалтинговых услуг (2)

- Высокое влияние торговой марки на выбор поставщиков услуг.
- Потребители больше доверяют советам партнеров, а не рекламе.
- Высокая лояльность клиентов.
- Уникальность.
- Консалтинговые услуги имеют длительный цикл продажи.
- Слабо выражен сезонный фактор.
- Критичность фактора конфиденциальности.
- Высокая мобильность услуг.
- Необратимость

Мифы о консалтинге (1)

- Миф 1. «Консультанты зарабатывают свыше \$1 000 в день; поэтому консультируя, можно разбогатеть».
- Миф 2. «Работа в качестве консультанта освобождает от бумажной рутины и необходимости следовать политике руководства».
- Миф 3. «На вас будут смотреть как на эксперта в вашей сфере деятельности».

Мифы о консалтинге (2)

- Миф 4. «У консультанта много свободного времени».
- Миф 5. «Консалтинг – уважаемая профессия».
- Миф 6. «Стать участником консалтингового бизнеса нетрудно».
- Миф 7. Легко можно расширить бизнес.

INFOBUSINESS2.RU

В О З Ы М И И С Д Е Л А Й

как упаковать и эффективно
продать информацию

телефон/факс (495) 662 9949, e-mail: mail@infobusiness2.ru

Консалтинг: Как зарабатывать \$1,000 в день, занимаясь консалтингом

Живой семинар



Семинар по консалтингу будет! И
только один раз!

Если Вы уже работаете консультантом и
продаете свое или чужое время, этот
семинар покажет Вам несколько
нетрадиционных способов резко
увеличить Ваш консалтинг бизнес,

научит Вас правильно строить Ваших клиентов (так, чтобы они
сами становились в очередь и терпеливо ждали, пока Вы дадите

им возможность заплатить Вам за возможность поработать с

Вход для пользователей

Имя пользователя: *

Пароль: *

Вход в систему

Создать новую учетную
запись

Запросить новый пароль

Разделы сайта

Главная страница

Подписывайся на блог!

По e-mail или через RSS:

74 readers
BY FEEDBURNER

Новые статьи

Время сеять и время собирать

Go big or go home

Human or not

Вопросник по Консалтингу...

И опять провокация...

Последние комментарии

Программа «семинара»

- Как построить самый лучший бизнес в мире.
- Как быстро начать и раскрутить с нуля свое консалтинговое агентство.
- Как сделать так, чтобы Вам с удовольствием платили \$100, \$200, \$300 и даже \$1000 в час за Ваши знания (и были рады тому, что им удалось поработать с Вами).
- Правильная упаковка консалтинг-сервисов.
- Как выстроить к себе очередь из жаждущих клиентов.
- Как и где брать знания, за которые клиенты будут готовы платить любые деньги, и как им их продавать.
- Секреты и тактики продвижения консалтинговых услуг.
- Как начать свой бизнес в консалтинге в свободное от основной работы время и быстро довести свой доход до уровня основного.

Преимущества и реалии консалтинговой деятельности

Преимущества

- Доходность.
- Свобода рук.
- Работа «на себя».
- Самореализация.

Реалии

- Неосуществленные ожидания.
- Необходимость работать 24 часа 7 дней в неделю.
- Необходимость средств для ведения бизнеса.
- Освоение смежных отраслей бизнеса.