

Уважаемый Руководитель!

Группа «ФинАРТиПБ» (сектор В2В) – это уникальный проект по оказанию услуг для Вашего бизнеса в Западной Сибири. В одном центре собраны специалисты, которые помогут оптимизировать работу Вашего предприятия и значительно сократить расходы.

Опираясь на практический опыт и фундаментальное образование в области экономики, финансов, маркетинга и управления, консультанты Группы «ФинАРТиПБ» становятся надежными партнерами в реализации масштабных бизнес-задач, в поиске и внедрении эффективных решений, совершенствовании и повышении привлекательности бизнеса российских компаний. 30% наших консультантов имеют ученую степень. **Мы – команда профессионалов,** сочетающих знание реалий и проблем российского бизнеса и передовых международных бизнес-технологий.

Когда мы можем быть Вам полезны:

Что такое успешный бизнес? Ответ на этот вопрос Вы можете получить от любого собственника, но чаще всего он звучит как высокая прибыль. Хотя не каждый из них имеет представление о том, какую реальную прибыль он получает с каждой проданной единицы продукции, услуги или работы. Какова реальная себестоимость единицы каждого отдельного вида номенклатуры? Кроме того, единицы руководителей имеют представление о протекающих бизнес-процессах на предприятии и возможность своевременного принятия управленческих решений, оценки состояния бизнеса в любой момент времени. Мы можем решить эти проблемы путем применения методики пофакторного анализа и постановки системы управленческого учета через автоматизацию бизнес-процессов.

Поэтому, если:

- Вам нужны услуги профессионалов, способных решать задачи и обеспечить успех Ваших коммерческих проектов;

- Для оптимизации Вашего бизнеса Вы приняли решение о снижении затрат на построение собственной структуры и планируете воспользоваться аутсорсингом;
- Вы хотите точно знать полную себестоимость единицы продукции, услуги и работ;
- Вы стремитесь полностью контролировать технологию производства, затраты на оказание услуг, выполнение работ;
- Вы хотите знать, насколько эффективно расходуется время Ваших сотрудников;
- Вам необходимо повысить эффективность работы персонала и его мотивацию к работе;
- Вы желаете внести в управление Вашей компании элементы корпоративной культуры или трансформировать её;
- Вам нужны надёжные, профессиональные финансовые услуги;
- Вы задумываетесь об изменениях в управлении бизнесом в условиях кризиса и считаете, что пришло время перестроить стратегию развития;
- Вам нужна помощь в профессиональной оценке эффективности Вашего бизнеса;
- Вы стремитесь организовать работу бизнеса в «автоматическом режиме» и рационально делегировать полномочия,

Мы готовы Вам помочь.

Группа «ФинАРТиПБ» имеет честь предложить Вам услуги по **ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВАШЕГО БИЗНЕСА:**

1. Комплексный анализ компании.
2. Разработка стратегии и систем стратегического управления.
3. Оптимизация структуры бизнеса. Построение и оптимизация организационных структур.
4. Реинжиниринг бизнес-процессов: моделирование и оптимизация.
5. Построение системы финансового управления компанией
6. Финансовый анализ результатов деятельности компании.
7. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ.
8. Автоматизация схемы управления проектами. Методология управления проектами.
9. Построение систем информационной безопасности.
10. Проектирование, разработка и внедрение информационных систем.

Строгий клиентоориентированный подход, являющийся обязательным при работе с любым заказчиком, позволяет нам лучше концентрироваться на потребности клиента, гарантируя максимально удобный формат сотрудничества,

высокую скорость обработки заказов, оптимальное качество всех предлагаемых нами услуг, а также соблюдение принципов **деловой этики** на любом этапе нашей деятельности. Что собственно и не трудно, ведь наши сотрудники – это специалисты, обладающие высоким профессионализмом и опытом практической деятельности.

Основные плюсы сотрудничества с нами:

- ✓ гарантия высокого качества услуг;
- ✓ работа с сотрудниками, имеющими высокий уровень квалификации и профессионализма;
- ✓ постоянное обучение и развитие персонала;
- ✓ эффективные технологии сотрудничества с клиентами;
- ✓ удобный формат и гибкий график работы;
- ✓ индивидуальный подход к поставленной задаче в каждом конкретном случае;
- ✓ соблюдение этических принципов работы;
- ✓ комплексный подход к решению любой проблемы.

Почему Вам нужно обратиться именно к нам:

- ✓ Мы в любой ситуации найдем оптимальное решение для бизнеса Вашей компании.
- ✓ Действуем быстро и эффективно.
- ✓ Ведем Ваш проект с момента поступления заявки до его исполнения, структурируя свою работу по времени и результату.
- ✓ Мы всегда и во всем убеждены, что « кадры решают всё...», поэтому смотрим на бизнес через призму человеческой психологии: выстраиваем коммуникации, налаживаем обратную связь, помогаем клиентам разобраться в своих эмоциях и учим ими управлять.
- ✓ Конкурентная стоимость наших услуг.
- ✓ Территориальная мобильность.

С уважением,

руководитель группы

«ФинАРТиШБ»

Плучевская Э.В.



➤ **Спектр оказываемых услуг**

1. Комплексный анализ компании

Цели:

- Выявить участки, требующие повышенного внимания со стороны руководства и собственников;
- Выявить причины проблем и потенциальных угроз и методы их устранения / предотвращения
- Выявить резервы повышения эффективности
- Повысить эффективность расходования ресурсов
- Оценить уровень управления предприятием и качество ранее принятых управленческих решений
- Подготовить бизнес к продаже / проанализировать состояние перед покупкой бизнеса

Этапы проекта:

Этап		Планируемые результаты
1	Анализ процедур принятия, контроля и реализации управленческих решений	<ul style="list-style-type: none">• Оценка стратегической позиции и перспектив развития компании
2	Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности компании и реализации принятых управленческих решений	<ul style="list-style-type: none">• Отчет о результатах финансово-хозяйственной деятельности компании
3	Определение уровня компетенции и мотивации ключевого персонала, степени соответствия корпоративной культуры целям компании	<ul style="list-style-type: none">• Схема существующей структуры управления• Оценка системы управления, мотивации персонала, степени соответствия корпоративной культуры целям компании
4	Выявление соответствия существующих ресурсов компании поставленным собственниками целям	<ul style="list-style-type: none">• Оценка уровня технологий
5	Определение методов и инструментов совершенствования деятельности	<ul style="list-style-type: none">• Оценка инвестиционных потребностей, обязательств, выявленные юридические риски

	компания	<ul style="list-style-type: none"> Система методов и инструментов совершенствования деятельности компании
6	Оценка перспективы развития компании относительно рынка и основных конкурентов	<ul style="list-style-type: none"> Оценка стоимости компании
7	Оценка маркетингово-сбытовой сферы компании, силы бренда, состояния и перспектив развития. каналов продаж и клиентской базы	<ul style="list-style-type: none"> Отчет о маркетингово-сбытовой сферы компании, силы бренда, состоянии и перспективах развития каналов продаж и клиентской базы
8	Юридическая экспертиза. Правовая экспертиза процессов создания и реорганизации, прав на имущество	<ul style="list-style-type: none"> Заключение о соответствии

2. Разработка стратегии и систем стратегического управления

Цели:

- Согласовать позиции всех ключевых фигур бизнеса.
- Разработать и создать новый бизнес, новое направление бизнеса.
- Передать оперативное управление на нижние уровни. Сфокусироваться на стратегическом управлении.
- Формализовать процесс разработки, реализации и контроля выполнения стратегии.
- Нацелить менеджмент и персонал на достижение стратегических целей.

Услуга – Построение системы стратегического управления

Этап		Планируемые результаты
1.	Анализ факторов внешней среды организации	<ul style="list-style-type: none"> Отчет о факторах внешней среды организации
2.	Формализация и согласование стратегических ожиданий собственников и ТОП-менеджмента	<ul style="list-style-type: none"> Отчет
3.	Анализ стратегических позиций и перспектив бизнеса, разработка	<ul style="list-style-type: none"> Сценарии развития бизнеса

		<ul style="list-style-type: none"> • Система обучения персонала • Стратегия мотивации персонала • Схема единства персонала в соответствии с миссией компании
2.	Анализ стратегических позиций и перспектив бизнеса, разработка альтернативных сценариев	<ul style="list-style-type: none"> • Анализ Компании – Динамика основных показателей (за последние 3-5 лет) – Результаты SWOT-анализа: сильные и слабые стороны, возможности и угрозы – Три горизонта роста бизнеса компании
3.	Разработка стратегических целей и функциональных стратегий (маркетинг, сбыт, производство, персонал, финансы и т.п.)	<ul style="list-style-type: none"> • Анализ среды – Оценка состояния отрасли в разрезе страны и региона, прогноз развития – Список заказчиков – Список конкурентов – Ключевые факторы успеха (кривая ценности продукта/услуги)
4.	Разработка Меморандума о стратегии	<ul style="list-style-type: none"> • Меморандум о стратегии
5.	Разработка комплекса программ в формате «цель-задача-срок-ресурсы-ответственный-мотивация»	<ul style="list-style-type: none"> • Комплекс программ в формате «цель-задача-срок-ресурсы-ответственный-мотивация»
6.	Оценка финансовой реализуемости стратегии и инвестиционных потребностей	<ul style="list-style-type: none"> • Отчет о финансовой реализуемости стратегии и инвестиционных потребностей
7.	Разработка стратегического бизнес-плана развития бизнеса	<ul style="list-style-type: none"> • Стратегический бизнес-план

3. Оптимизация структуры бизнеса. Построение и оптимизация организационных структур

	альтернативных сценариев	
4.	Построение дерева целей: долгосрочные и среднесрочные цели компании, методы их достижения	<ul style="list-style-type: none"> • Дерево целей
5.	Разработка карты сбалансированных показателей деятельности (Balanced Scorecard)	<ul style="list-style-type: none"> • Карта сбалансированных показателей деятельности (Balanced Scorecard)
6.	Разработка системы сбалансированных показателей по основным процессам: маркетинг, сбыт, производство, персонал, финансы и т.д.	<ul style="list-style-type: none"> • Система сбалансированных показателей по основным процессам
7.	Оценка потребности в привлечении инвестиций	<ul style="list-style-type: none"> • Отчет
8.	Разработка и внедрение системы управления рисками	<ul style="list-style-type: none"> • Система управления рисками. • Схема внедрения системы управления рисками. • Действующая система управления рисками.
9.	Разработка и внедрение системы мотивации персонала, направленной на достижение стратегических целей	<ul style="list-style-type: none"> • Система мотивации персонала. • Схема внедрения системы мотивации персонала • Действующая система мотивации персонала
10.	Внедрение системы управления системой сбалансированных показателей	<ul style="list-style-type: none"> • Действующая система сбалансированных показателей

Услуга – Разработка стратегии

Этап		Планируемые результаты
1.	Формализация и согласование стратегических ожиданий собственников и ТОП-менеджмента	Корпоративная культура <ul style="list-style-type: none"> • Положение о труде и заработной плате • Меморандум этических и поведенческих норм персонала компании

Цели:

- Четкое и пропорциональное распределение ответственности и полномочий между сотрудниками;
- Повышение эффективности внутрифирменного взаимодействия;
- Определение четких результатов работы по каждому направлению деятельности.

Этапы проекта:

Этап	Планируемые результаты
1. Диагностика системы управления	Отчет содержащий информацию о: <ul style="list-style-type: none">• соответствии сфер ответственности сотрудников и существующих бизнес-процессов;• проблемных областях при выполнении бизнес-процессов, вызванных проблемами в организационном взаимодействии;• плане-графике проекта;• распределении ответственности и полномочий участников проекта
2. Проектирование оргструктуры	<ul style="list-style-type: none">• определены владельцы бизнес-процессов (Матрица ответственности);• определены исполнители отдельных операций в составе бизнес-процессов;• альтернативные модели оргструктуры;• сформирована организационная структура.
3. Разработка регламентирующих документов для оптимизированной организационной структуры	<ul style="list-style-type: none">• положения о подразделениях;• должностные инструкции.

4. Реинжиниринг бизнес-процессов: моделирование и оптимизация

Цели:

- Устранить проблемы взаимодействия между подразделениями и сотрудниками;
- Повысить эффективность использования ресурсов: стоимость процесса, численность персонала, длительность процесса.
- Повысить общую управляемость организации;
- Минимизировать бумажный документооборот;
- Обеспечить бесперебойное функционирование производства.

Этапы проекта:

Этап	Планируемые результаты
1. Диагностика системы управления, структуры и иерархии существующих бизнес-процессов	Отчет о диагностике, содержащий информацию о: <ul style="list-style-type: none">• проблемных направлениях деятельности;• рекомендациях по устранению выявленных проблем;• предлагаемом плане-графике проекта;• распределении ответственности и полномочий по этапам проекта;• рекомендуемой методологии и инструментах моделирования;• стоимости проекта.
2. Построение моделей бизнес-процессов «как есть»	<ul style="list-style-type: none">• комплексная модель процессов организации;• модели отдельных бизнес-процессов.
3. Оценка ресурсоемкости процессов	<ul style="list-style-type: none">• детализация направлений затрат по бизнес-процессам;• выявление направлений оптимизации затрат;• технологические карты;• расчет минимальных запасов;• хронометраж рабочего времени по процессам;

	<ul style="list-style-type: none"> ● расчет реальной стоимости человеко-часа; ● оценка трудового потенциала; ● определение критериев результативности процессов.
4. Построение моделей бизнес-процессов «как должно быть»	<ul style="list-style-type: none"> ● модели бизнес-процессов «как должно быть» с учетом результатов 3 этапа; ● модель движение документации.
5. Определение функций, полномочий и ответственности структурных подразделений и руководителей	<ul style="list-style-type: none"> ● должностные инструкции; ● положения о подразделениях.
6. Автоматизация оптимизированных бизнес процессов, внедрение и сопровождение	<ul style="list-style-type: none"> ● автоматизированные рабочие места (АРМ); ● руководство пользователей АРМ; ● создание, внедрение и сопровождение ИС.
7. Обучение персонала	<ul style="list-style-type: none"> ● навыки работы персонала с внедряемой автоматизированной системой.
8. Оценка адекватности разработанной системы	<ul style="list-style-type: none"> ● экономический эффект для организации.

5. Построение системы финансового управления компанией

Цели:

- Построить модель финансовой структуры компании;
- Построить систему управленческого учета и отчетности компании.
- Разработать регламент управленческого документооборота компаний
- Разработать бюджетные формы и бюджеты компании.
- Построить систему управления затратами;
- Оптимизировать затраты

Этапы проекта:

Этап		Планируемые результаты
1.	Диагностика системы финансового управления компании	<ul style="list-style-type: none"> Отчет о системе финансового управления компании
2.	Моделирование финансовой структуры компании: перечень центров финансовой ответственности и их статус (центры доходов, расходов, прибыли, инвестиций)	<ul style="list-style-type: none"> Модель финансовой структуры компании
3.	Построение системы управленческого учета и отчетности	<ul style="list-style-type: none"> Система управленческого учета и отчетности
4.	Построение системы консолидации бюджетов и отчетов	<ul style="list-style-type: none"> Система консолидации бюджетов и отчетов
5.	Формализация стратегии предприятия в области финансового управления	<ul style="list-style-type: none"> Отчет
6.	Разработка состава и структуры бюджетов и методов их формирования	<ul style="list-style-type: none"> Отчет о составе и структуре бюджетов и методов их формирования
7.	Разработка регламентов бюджетирования: горизонты, принципы подготовки, согласования, утверждения, исполнения и контроля, принципы распределения функций планирования и учета	<ul style="list-style-type: none"> Регламент бюджетирования
8.	Разработка системы ключевых показателей деятельности предприятия	<ul style="list-style-type: none"> Система ключевых показателей деятельности предприятия
9.	Разработка классификатора затрат, норм и нормативов	<ul style="list-style-type: none"> Классификатор затрат, норм и нормативов
10.	Разработка форм бюджетных документов (альбом бюджетных форм)	<ul style="list-style-type: none"> Формы бюджетных документов
11.	Разработка требований и сопровождение внедрения автоматизированной системы	<ul style="list-style-type: none"> Требования и сопровождение внедрения автоматизированной системы финансового учета

	финансового учета	
12.	Разработка электронных экономико-математических и финансовых моделей бизнеса	<ul style="list-style-type: none"> • Наглядное представление взаимосвязи производственных, маркетинговых, финансовых и других составляющих бизнеса; • Прогнозирование денежных потоков и финансовых результатов; • Проведение мониторинга производственно-коммерческой деятельности предприятия; • Контроль и управление движением денег, финансовыми результатами в оперативном режиме
13.	Подготовка и консультирование персонала	<ul style="list-style-type: none"> • Обучение персонала

6. Финансовый анализ результатов деятельности компании.

Цели:

- Установить степень соответствия текущего положения компании ее стратегическим целям. Оценить успешность достижения долгосрочной стратегии.
- Обеспечить эффективность краткосрочных решений компании.
- Оценить качество обеспечения воспроизводственного процесса соответствующими по объему и структуре финансовыми ресурсами.
- Дать оценку текущему процессу финансирования компании.
- Определить предпринимательские риски, связанные с деятельностью компании, ее собственников.
- Оценить стоимость компании с целью ее повышения.
- Подготовить бизнес к продаже.
- Оценить уровень платежеспособности компании, структуру ее капитала, риска невозврата кредита для потенциальных кредиторов.
- Выявить резервы развития компании, в том числе внутренние источники инвестирования.
- Привлечь инвестиции.

Этапы проекта:

Этапы работ	Планируемые результаты
<p>1. Экспресс-диагностика финансового состояния компании</p>	<p>Отчет о диагностике, содержащий информацию о:</p> <ul style="list-style-type: none"> • проблемных направлениях деятельности; • предлагаемом плане-графике проекта; • распределении ответственности и полномочий по этапам проекта; • рекомендуемой методологии и инструментах моделирования; • стоимости проекта.
<p>2. Оценка текущего состояния и диагностика проблем: обработка полученной информации и проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности компании.</p> <p>Методы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Анализ имущественного положения: величина основных средств и их доля в общей сумме активов, коэффициент износа основных средств, общая сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия; • Анализ финансового положения: величина собственных средств и их доля в общей сумме источников, коэффициент текущей ликвидности, доля собственных оборотных средств в общей их сумме, доля долгосрочных заемных средств в общей сумме источников, коэффициент покрытия запасов. • Анализ динамичности: сравнительные темпы роста выручки, прибыли и совокупного 	<p>Отчет о финансовой деятельности, содержащий следующую информацию:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Общий обзор финансового положения субъекта хозяйствования. <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Характеристика общей направленности финансовой деятельности. 1.2. Оценка надежности информации статей отчетности. 2. Оценку экономического потенциала организации. <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Оценка имущественного положения. 2.2. Оценка финансового положения. <ol style="list-style-type: none"> 2.2.1. Оценка ликвидности. 2.2.2. Оценка финансовой устойчивости. 3. Оценка результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Оценка производственной (основной) деятельности. 3.2. Оценка финансового состояния.

<p>капитала, оборачиваемость активов, продолжительность операционного и финансового циклов.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Построение аналитического баланса-нетто, вертикальный и горизонтальный анализ баланса; • Анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности. 	
<p>3. Определение оптимального сочетания значений показателей и разработка рекомендаций:</p> <ul style="list-style-type: none"> • анализ информации, полученной на втором этапе; • определение оптимального сочетания значений показателей • разработка рекомендаций по оптимизации финансово-хозяйственной деятельности компании. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рекомендации по оптимизации финансово-хозяйственной деятельности. 2. Рекомендации по повышению ликвидности, устойчивости, рентабельности (эффективности) бизнеса, а также наиболее оптимальному использованию активов/ресурсов предприятия. 3. Разработка планов и комплексных программ финансового оздоровления. 4. Рекомендации по подготовке Компании к IPO, поиску инвестора (если необходимо). 5. Рекомендации по подготовке Компании к продаже (если необходимо).

7. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ.

Цели:

- Создание нового предприятия
- Расширение деятельности существующей компании
- Выход на новые рынки и увеличение объемов продаж
- Повышение эффективности производства и использования оборудования, уменьшение производственных расходов посредством инвестирования в обновление изношенного и устаревшего оборудования

- Участие в конкурсах госзаказа, тендерных торгах и получение выгодных предложений

Этапы проекта:

Этап	Планируемый результат
1. Планирование инвестиций. Определение потребности в инвестиционных ресурсах.	<ul style="list-style-type: none"> • Прогноз наиболее эффективного вложения финансовых ресурсов. • Объем потребности предприятия в инвестиционных ресурсах. • План инвестирования.
2. Определение возможных источников финансирования и рассмотрение связанных с этим вопросов взаимодействия с инвесторами.	<ul style="list-style-type: none"> • Перечень источников инвестирования. • Рекомендации по подготовке и поиску инвестора. • Список потенциальных инвесторов.
3. Оценка оплаты за выбранный источник инвестирования.	<ul style="list-style-type: none"> • Объем потребности предприятия в инвестиционных ресурсах. • План инвестирования.
4. Подготовка финансового расчета эффективности инвестиций с учетом возврата заемных средств.	<ul style="list-style-type: none"> • Расчет эффективности инвестиций (с потоком дисконтированных платежей).
5. Разработка подробного бизнес-плана проекта для представления потенциальному инвестору.	<ul style="list-style-type: none"> • Бизнес-план инвестиционного проекта.
6. Консультации по правовым, организационным, налоговым вопросам проекта	<ul style="list-style-type: none"> • Расчет налогового календаря, действующего для данного вида бизнеса. • Предполагаемый вклад проекта в экономическое развитие страны (бюджетный, социальный, технологический, экологический и другие эффекты). • Особенности российского законодательства, регулирующего деятельность Вашей компании.
7. Консалтинговая поддержка на этапе внедрения проекта <ul style="list-style-type: none"> • Разработка рекомендаций по 	<ul style="list-style-type: none"> • Рекомендации по подготовке к инвестированию. • Реализованный проект.

<p>подготовке и поиску инвестора.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Внедрение проекта, сопровождение и консалтинговая поддержка 	<ul style="list-style-type: none"> • Функционирующий бизнес. • Прочее.
---	--

8. Автоматизация схемы управления проектами. Методология управления проектами

Управление проектами – это слог знаний, набор инструментов, позволяющие в наиболее короткие сроки и с наименьшими затратами получить желаемый результат.

В сфере управления проектами мы можем предложить Вам следующие услуги:

- Создание схем и структур проекта.
- Автоматизация схем управления проектами.
- Визуализация схем и структур проектов MS Project.

Мы знаем, что немало проблем возникает и в ходе внедрения систем автоматизации управления и контроля. Поэтому мы предлагаем сопровождение самого внедрения разработанной системы.

9. Построение систем информационной безопасности

Для эффективной деятельности предприятия необходим санкционированный доступ к информации как на программном, так и на аппаратном уровне.

На программном уровне это достигается следующими средствами:

- внедрение корпоративных антивирусных систем;
- централизованное управление правами пользователей на ресурсы корпоративной сети;
- управление доступом к информации на уровне используемых ИС (например, базы данных, 1С, корпоративные порталы, СЭД, системы клиент-банк и пр.);
- внедрение межсетевых экранов (firewall);
- внедрение биллинговых систем.

На аппаратном уровне санкционированный доступ обеспечивается:

- ограничением доступа к аппаратным ресурсам вычислительной техники (USB-порты, устройства чтения и записи компакт-дисков, сетевые адаптеры);
- настройкой аппаратных маршрутизаторов;
- организацией виртуальных и физических локальных сетей, изолированных друг от друга;

- организацией доступа к ресурсам корпоративной сети по смарт-картам.

10. Проектирование, разработка и внедрение информационных систем

Аппаратные средства
Составление спецификации сервера
Составление спецификации оборудования для рабочей станции
Установка и настройка оборудования
Проектирование систем видеонаблюдения
Локальные сети
Проектирование проводной сети
Проектирование беспроводной сети
Присоединение локальной сети к Интернету
Монтаж локальной сети
Администрирование сетевой инфраструктуры Microsoft
Программное обеспечение
Составление спецификаций ПО
Установка и настройка ПО
Базы данных
Проектирование и создание БД
Перепроектирование существующих БД
Приложения для ОС Windows
Проектирование и создание приложений
Перепроектирование и доработка существующих приложений (при условии реализации приложения на платформе .NET)
Решения, основанные на Web-технологиях
Проектирование и создание решений
Разработка корпоративных порталов
Разработка Интернет-магазинов
Разработка промо-сайтов
Разработка сайтов-визиток
Разработка Web-сервисов
Разработка других решений, основанных на Web-технологиях
Продвижение Web-сайта
Перепроектирование и доработка существующих решений (при условии реализации решения на платформе .NET)
Разработка дизайна сайтов, логотипов, баннеров

➤ **Формы взаимодействия с Клиентами**

1. Проект

Одна из наиболее распространенных форм взаимодействия консалтинговой компании и Заказчика – разработка и реализация проекта. Проект – это уникальная задача, обладающая атрибутами: конкретные цели, определенные сроки, ограниченный объем инвестиций, фиксированная стоимость. Итог проектного взаимодействия – не только документально оформленные результаты работы консультантов, но и достижение намеченных целей и показателей на практике.

2. Текущее сопровождение

Осуществляется сопровождение внедрения результатов (в том числе по проекту), проведение обучения сотрудников Заказчика, оказание консультационной поддержки на всех этапах реализации проекта.

Комплексная программа консультационной поддержки по различным направлениям бизнеса и сферам деятельности.

3. Стратегическая сессия

Стратегическая сессия проводится в форме корпоративного круглого стола с элементами «мозгового штурма» и командообразования. Сессию сопровождает предварительная подготовка и последующее оформление результатов.

Стратегическая сессия позволяет:

- Получить обобщенное и согласованное представление ТОП-менеджмента о положении компании на рынке
- Согласовать цели, выработать общее видение и стратегию бизнеса
- Достичь четкого понимания и вовлеченности в достижение стратегических целей ключевых сотрудников компании

4. Внешнее управление

Внешнее управление предполагает стратегическое управление бизнесом/проектом Заказчика в целях достижения запланированных показателей деятельности.

Стратегическое управление осуществляется в тесном взаимодействии с менеджментом Заказчика.

5. Разовые консультации

Консультанты Группы «ФинАРТиПБ», специализирующиеся на различных проблемах экономики и финансов, в оперативном режиме оказывают Заказчикам письменные и устные консультации. Как правило, данная форма взаимодействия эффективна для небольших или стандартных задач.