

Привлекательность КОМПАНИИ

Универсальное концептуальное решение
для привлечения капиталов и клиентов



основана в 1996

Lege artis

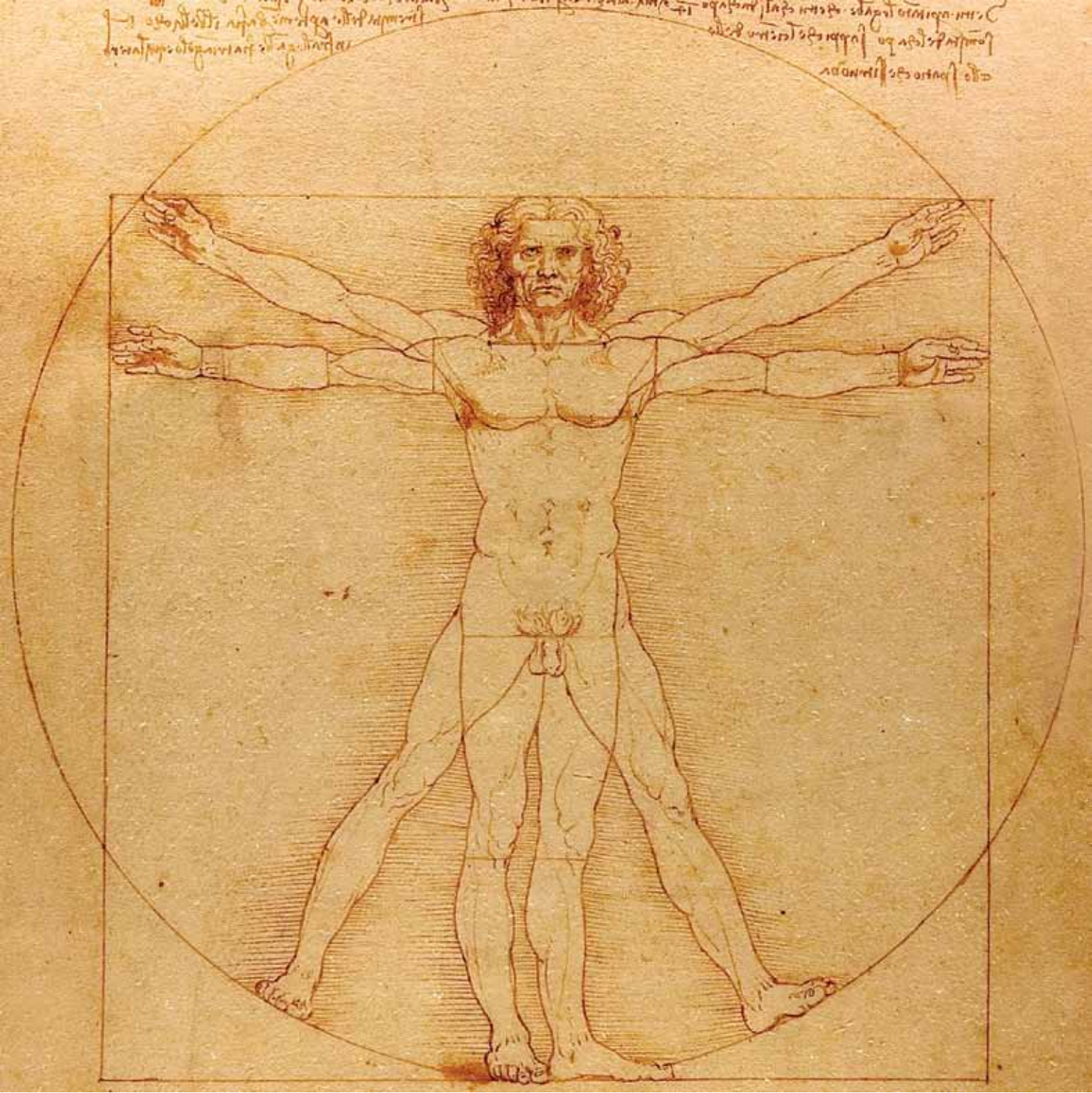


Вступительное слово

Это не PR. В общепринятом смысле. Хотя, вполне возможно, - то, что мы предлагаем на страницах этой брошюры, и есть настоящий PR. Создавая этот концептуальный продукт, мы исходили из цели, что привлекательность компании должна быть очевидна не только неискушенному потребителю, но и внимательному финансовому аналитику, принимающему решение об инвестициях в компанию, и недоверчивым акционерам, беспокоящимся о своих вложениях в компанию, и персоналу, который озабочен своим будущим. Решение такой сложной задачи лежит на стыке различных наук и дисциплин: психологии и философии, экономики и искусства, военной стратегии и математики. Именно также системно, подходили к решению сложных задач и древний Платон, и гений Возрождения Леонардо, и «отец» бухгалтерского учета Пачоли. Рожденная в результате концептуального подхода привлекательность пронизывает всю компанию - от цифр бизнес-плана и бухгалтерского учета, из которых рождаются радующие инвесторов значения финансовых коэффициентов, до привлекательных свойств и упаковки продукции, которая побуждает покупателей выстраиваться в очереди за ней. Такая привлекательность повышает стоимость компании и способна приносить собственнику удовольствие от владения ею в долгосрочной перспективе.

*Александров Станислав
Директор auconex consulting*





Человек Витрувия. Леонардо да Винчи
(1490 г.)

Привлекательность пропорций

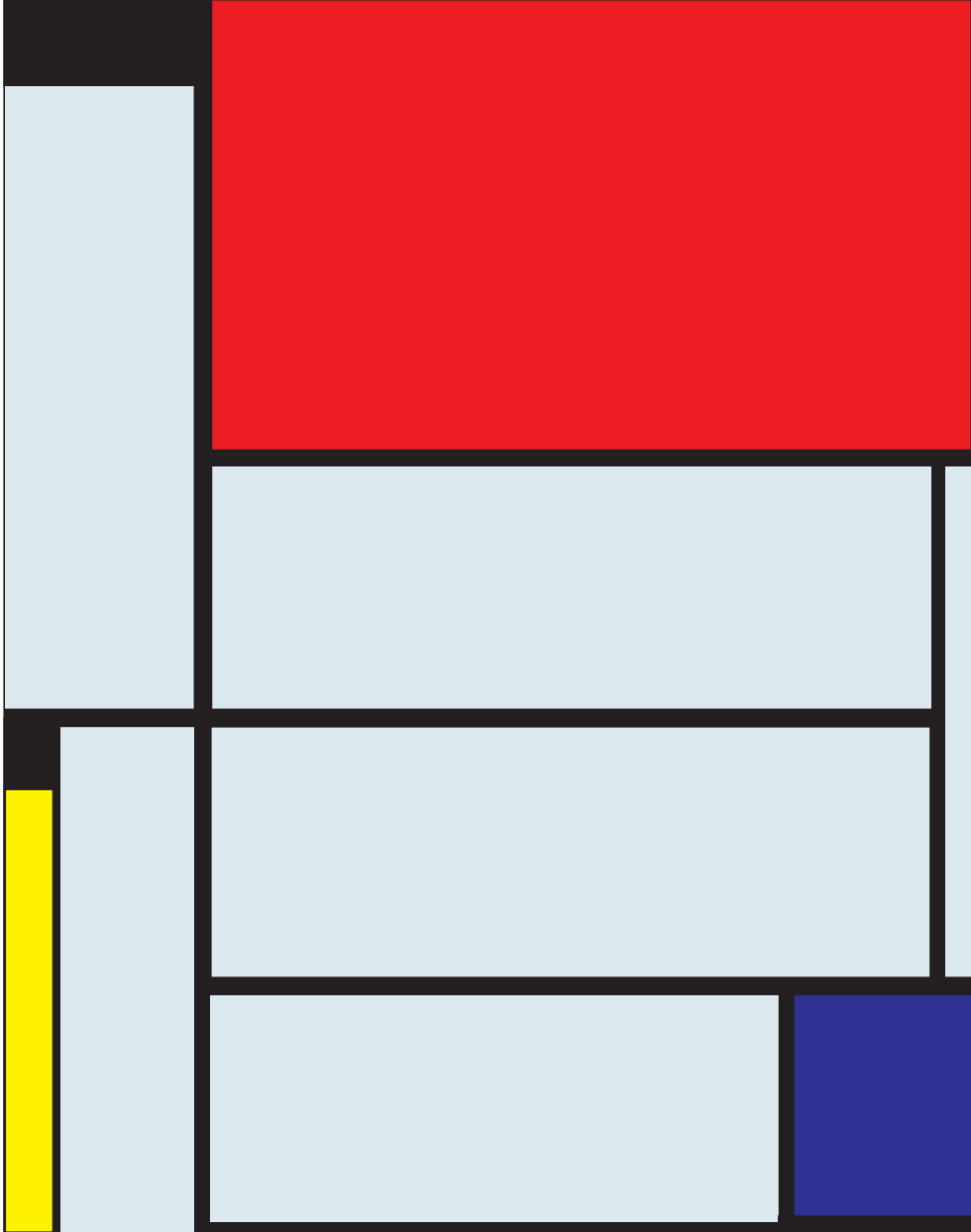
«Прекрасное заключается в
должной пропорции, поскольку
чувство наслаждается вещами, в
которых соблюдена должная
пропорция»

Фома Аквинский (XIII в.)

«Картины Мондриана - это
абстрактный идеал красоты и
пропорциональности»

Умберто Эко «История красоты»

Панно I, в черном, красном, желтом,
синем и светло-голубом.
Пит Мондриан (1921 г.)



Как привлекательность человека рождается из его целостности, из пропорциональности его частей и внутренних качеств, как привлекательность картины рождается из сочетания цвета и сюжета, так и привлекательность компании рождается из должных пропорций. Должные пропорции капитала, целей, уровня квалификации персонала, технической вооруженности рождают уверенность у акционеров в способности компании обеспечивать стабильные дивиденды.

Должные пропорции между ценой, свойствами, дизайном и качеством товара привлекают клиентов и покупателей. Моральная красота, выраженная в должной пропорции между словом и делом руководителей компании, привлекает талантливого персонал, капиталы и надежных поставщиков.

Привлекательность компании снижает издержки за счет доступа к более дешевым капиталам и повышенной производительности труда, повышает прибыль и, в итоге, стоимость компании.



Портрет Луки Пачоли с неизвестным молодым человеком.
Якопо де Барбари (ок.1495 г.)

«Отец бухгалтерии» и соратник Леонардо да Винчи Лука Пачоли (1445-1514 г.г.) включил в свой труд «Сумма арифметики, геометрии, дробей, пропорции и пропорциональности» раздел о двойной бухгалтерии. Сегодня двойная бухгалтерия является методом гармонизации экономических противоположностей: активов и пассивов, кредитов и резервов, денежных средств и оборудования, выраженных в числах бизнес-плана и бухгалтерского баланса.

«... кто в делах своих не умеет быть хорошим бухгалтером, тот будет бродить, как слепой в потемках наугад, и не миновать ему больших убытков...»

Лука Пачоли



Противоположности

Мера, пропорция

«И впрямь, все, что познается, имеет число, ибо невозможно ни понять ничего, ни познать без него».

Филолай (V в. до н.э.)

Число

«...порядок предполагает число, а число предполагает меру...»

Бонавентура (XIII в.)

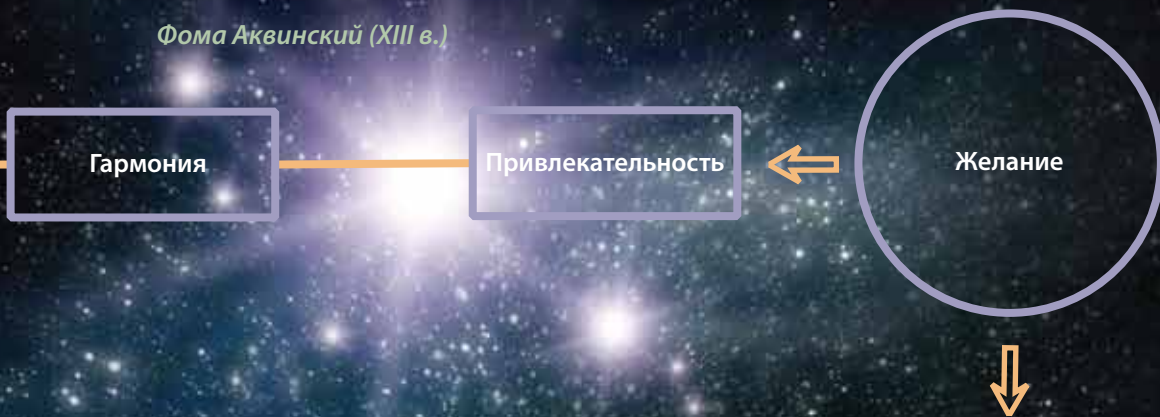
Порядок

«Порядок - первый закон небес».

Александр Поп (XVIII в.)

«...вещи подобные и однородные нисколько не нуждаются в гармонии, а не подобные, не однородные и не одного порядка необходимо должны быть сопряжены гармонией, с тем, чтобы удерживаться в космическом порядке...»

Фома Аквинский (XIII в.)



«Вообще, если люди доверяют чему-нибудь, то потому, что в нем нет ничего, чего бы они не могли разгадать».

Су Сунь (IX в.)



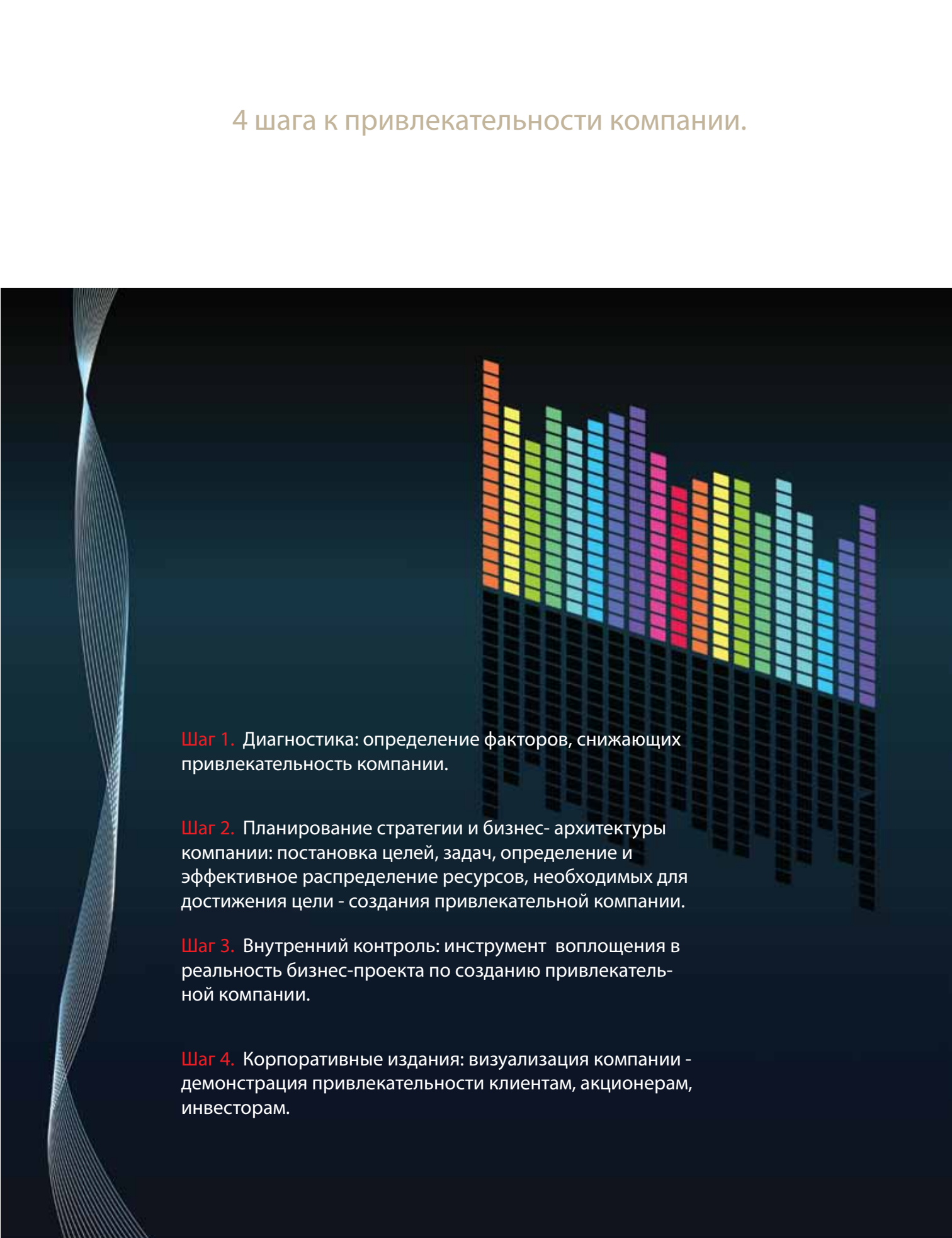
Построение привлекательной компании подобно созданию небоскреба. Только вместо геологических изысканий - диагностика, вместо архитектурного проекта - бизнес-проект, включающий бизнес-план, бизнес-процессы и внутренние документы компании. Если для воплощения замысла архитектора в реальность необходим его надзор, то для воплощения бизнес-проекта необходим внутренний контроль - инструмент достижения привлекательности. И, конечно, корпоративные издания, которые ярко и доступно донесут до покупателей, клиентов и акционеров гармонию и красоту компании и ее продуктов.

«Стройность храмовых зданий основывается на соразмерности, законы которой самым точным образом должны знать архитекторы. А соразмерность создается из пропорциональности...»

Витрувий «Об архитектуре» (I в. до н.э.)



4 шага к привлекательности компании.



Шаг 1. Диагностика: определение факторов, снижающих привлекательность компании.

Шаг 2. Планирование стратегии и бизнес- архитектуры компании: постановка целей, задач, определение и эффективное распределение ресурсов, необходимых для достижения цели - создания привлекательной компании.

Шаг 3. Внутренний контроль: инструмент воплощения в реальность бизнес-проекта по созданию привлекательной компании.

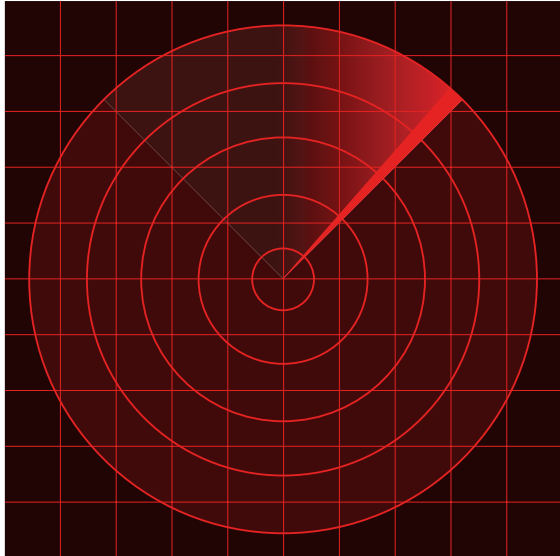
Шаг 4. Корпоративные издания: визуализация компании - демонстрация привлекательности клиентам, акционерам, инвесторам.



Шаг 1. Привлекательность. Все начинается с диагностики



Диагностика aisopex consulting - это элемент внутреннего контроля и акт рефлексии - философский метод преодоления затруднений и решения проблем.



«...и оглянулся я на дела свои...»

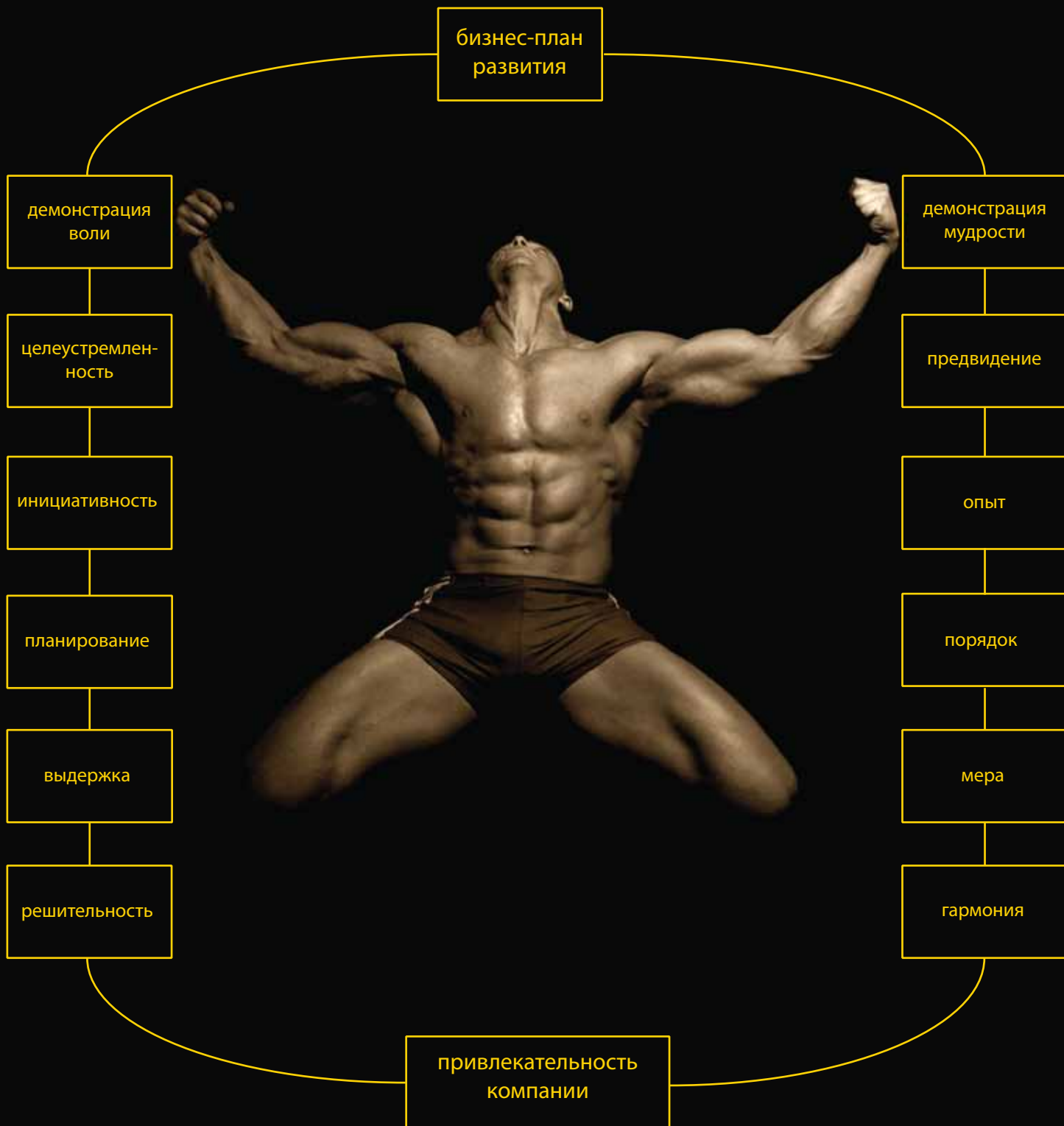
Песнь царя Соломона



Диагностика aisopex consulting является своего рода «томографией» компании, которая высвечивает узкие места в управлении, финансах, процессе производства и маркетинге, которые снижают ее привлекательность.



Шаг 2. Планирование привлекательности

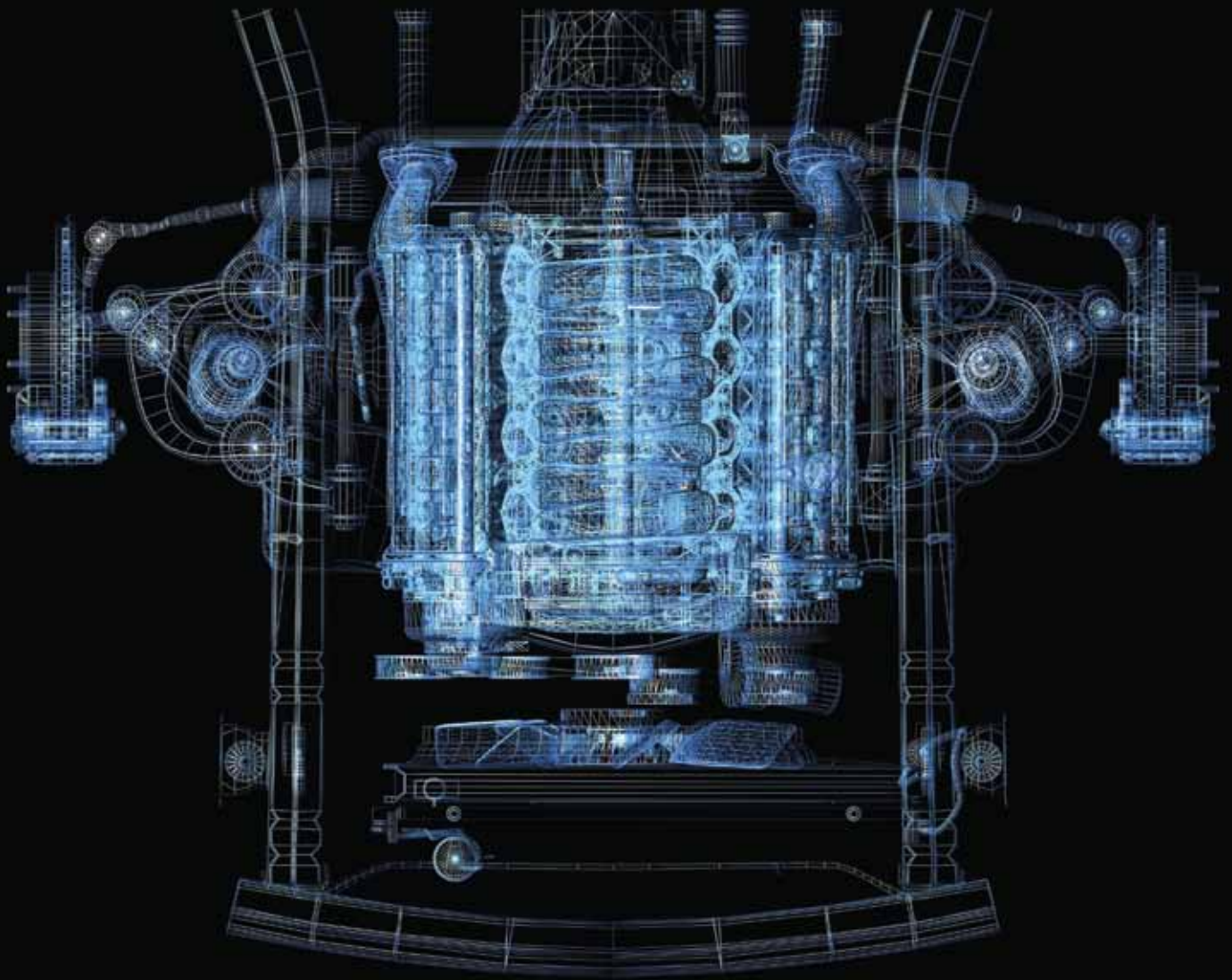


Парадоксально, но простое наличие стратегии, планов или бизнес-проекта у компании уже рождает ее привлекательность в профессиональных кругах. Сам факт наличия устремленного в будущее плана, наполненного вдохновляющими идеями, опытом, гармоничными финансовыми пропорциями и порядком, является демонстрацией красоты компании, а также воли и мудрости собственников и ее руководителей. Планы, созданные aisonex consulting, вызывают доверие и уважение инвесторов и акционеров, и снижают издержки компании.

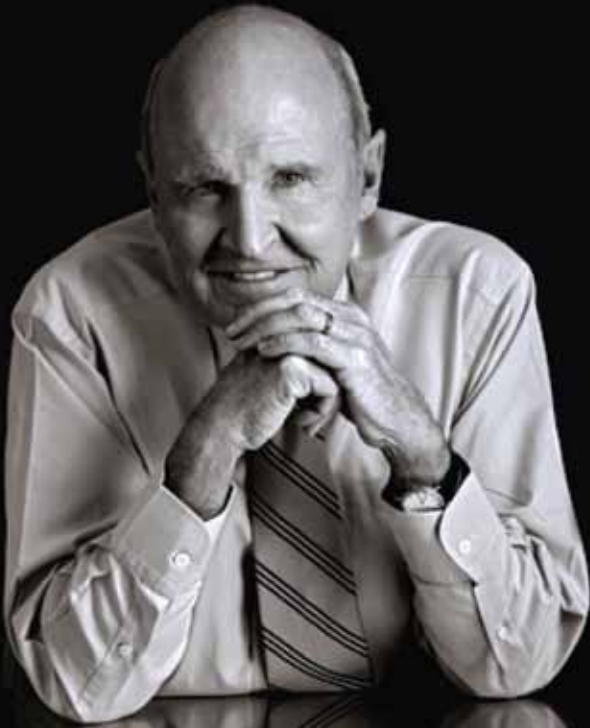
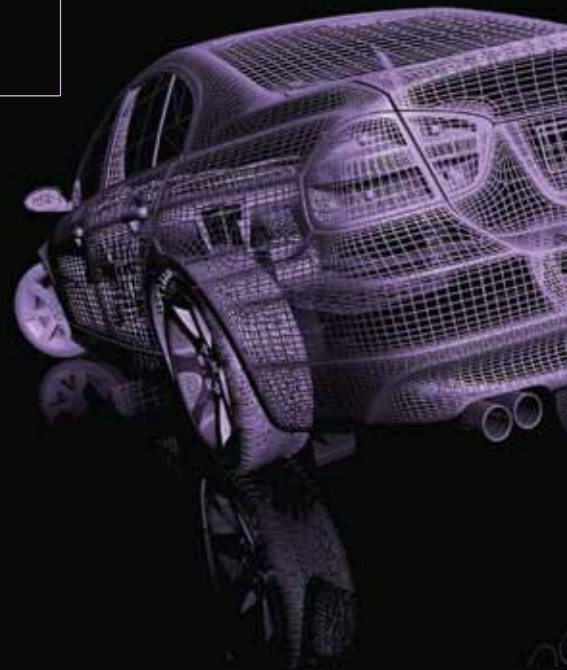
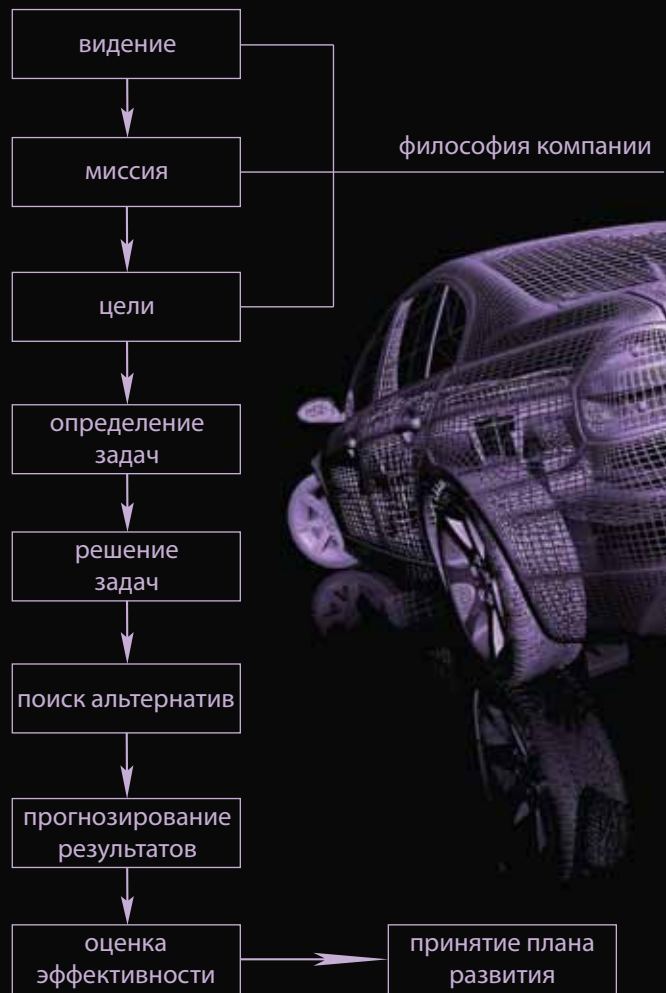


«Наличие у эффективного, способного увлечь за собой, руководителя компании четкого видения бренда – основа для создания лучших брендов. Новые идеи, фирмы, продукция, услуги создаются людьми, обладающими воображением, которое позволяет им увидеть то, чего другие не видят, и настойчивостью, помогающей на практике реализовать свое видение».

*Алина Уиллер
«Индивидуальность бренда»*

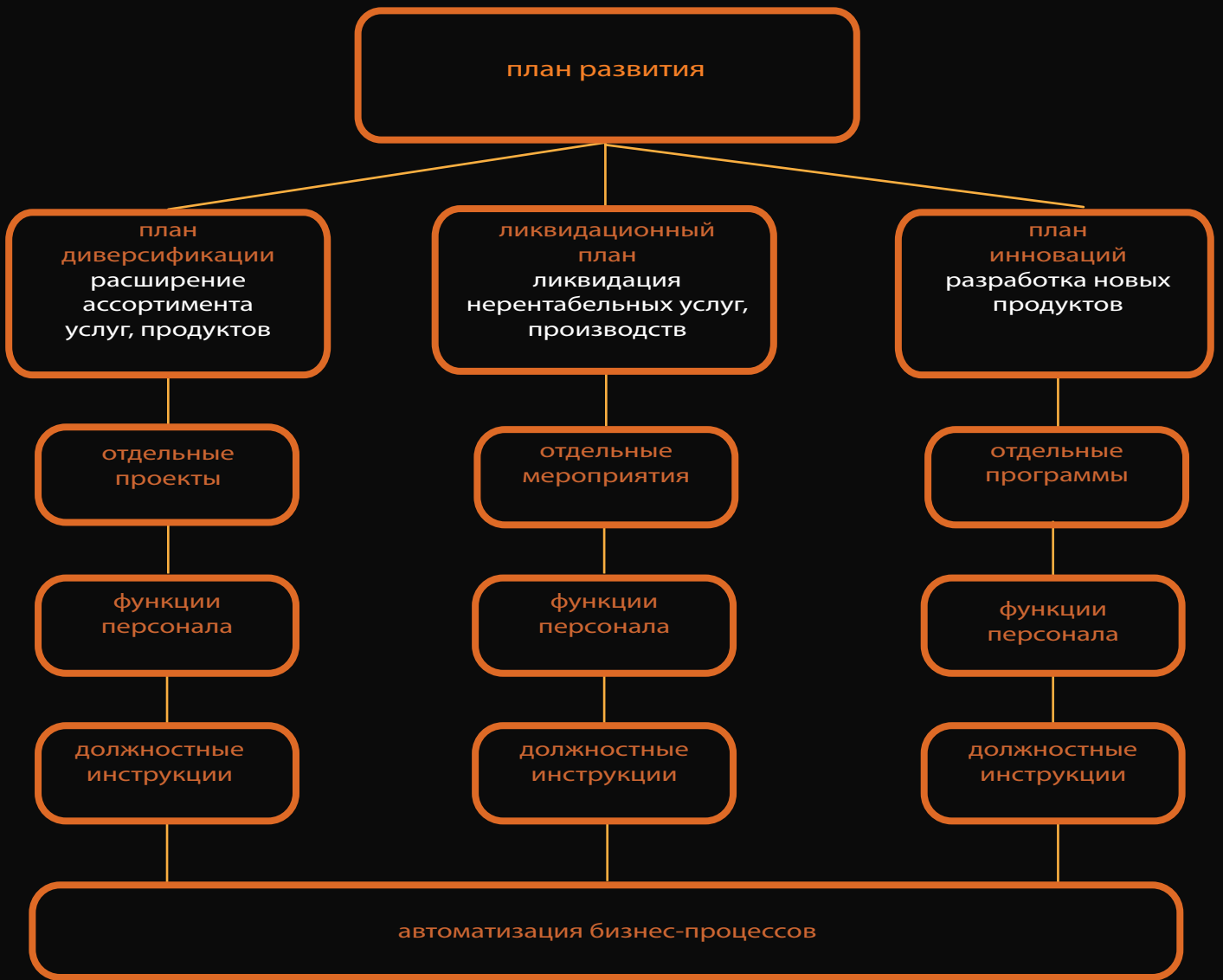


Процесс построения айсонек consulting бизнес-архитектуры компании является четким алгоритмом, который своим порядком существенно отличается от спонтанного метода принятия решения. Этот алгоритм, рожденный из философии и опыта построения военных стратегий, в течение веков позволял великим полководцам одерживать победы над вождями, которые больше руководствовались страстью, чем разумом. И сегодня лучшие компании отличаются совершенным процессом планирования, который позволяет им совершать и исправлять ошибки, но только на бумаге, избегая реальных крупных финансовых потерь.



«Школа хорошей корпорации? Это, во-первых, планирование, во-вторых, планирование и в-третьих, планирование».

Джек Уэлч «Мои годы в GE»



«...мы как вид не терпим хаоса и жаждем найти и обрести порядок».

Энтони Сторр



Задачей аисопex consulting является создание наиболее точной пропорции целей компании и средств ее достижения. Для этого в ходе процесса планирования определяется количество персонала, его квалификация, его личные моральные качества, его капиталo- и техническая вооруженность. Чтобы персонал действовал согласованно, как в штатных, так и в кризисных ситуациях, планируется организационная структура, функции и должностные обязанности каждого сотрудника, и описание бизнес-процессов для их последующей автоматизации.

Согласованные действия персонала не только привлекательны, но и позволяют экономить ресурсы компании за счет применения стратегии не прямых действий: маневра, внезапности и подвижности, выражаемых в более быстрой и адекватной реакции компании на изменения внешней и внутренней среды.



«Местность порождает измерение; измерение производит оценку сил. Оценка сил порождает расчет количества людей. Расчет количества людей порождает взвешивание сил. Взвешивание сил порождает победу».

Сунь-Цзы «Искусство войны»



«Готы не могут согласованно использовать в бою все свои силы»

Велизарий, величайший полководец Византийской империи

Велизарий. Франсуа Андре Винсент (1776г.)

Шаг 3. Внутренний контроль: исполнение планов

внутренний контроль

Цель



Воля персонала

Рамки бизнес плана



«Никогда не забывайте о цели, когда вы приводите свой план в соответствие с изменившейся обстановкой. Имейте в виду, что вашей цели вы можете достигнуть различными путями...»

Бэзил Лиддл Гарт «Стратегия не прямых действий»



Привлекательность бизнес-плана - это привлекательность на бумаге. Воплощение слов и цифр планов в реальность рождает моральную красоту собственников и руководителей компании. Моральная красота, выраженная в своевременно погашенных кредитах, купонах облигаций, кредиторской задолженности и выплате дивидендов, рождает привлекательность компании для инвесторов и поставщиков. Главным инструментом воплощения планов в реальность является для совета директоров внутренний контроль aiconex consulting. Его главной задачей является контроль за исполнением бизнес-плана и внутренних документов сотрудниками компании. Регулярно проводимые в течение года контрольные процедуры, создают гармоничную систему сдержек и противовесов воли персонала, направляя ее к цели, определенной планом. А предоставляемые aiconex consulting совету директоров ежемесячные отчеты дают возможность видеть степень продвижения компании к цели.

«Посмотри на шкипера - как он ловко подчинил яхту своей воле, а одно это уже победа»

«Стоик» Теодор Драйзер

Внутренний контроль aiconex consulting - это «метеостанция» компании, которая отслеживает «погоду» в экономике и вовремя предсказывает бури и штили. Такой прогноз, вовремя донесенный до совета директоров, позволяет своевременно провести «апгрейд» бизнес-плана: то есть «поднять паруса» компании для придания ей динамичности или убрать их для сохранения ее устойчивости в периоды экономической нестабильности.





Шаг 4. Корпоративные издания. Демонстрация привлекательности

Финансовым аналитикам достаточно беглого взгляда на числа и коэффициенты планов компании, чтобы понять ее перспективы. Но для большинства людей финансовые показатели не всегда понятны. Привлекательность, изложенная доступным языком, дополненная яркими иллюстрациями и мнением авторитетных лиц на страницах корпоративных изданий, способна вызвать эмоциональный отклик у покупателей, инвесторов и, конечно, у персонала компании. Корпоративные издания, созданные аисonex consulting, демонстрируют зрелость менеджмента компании и своей глубиной и ясностью изложения вызывают доверие и уважение.



«...к сложной душе надо обращаться со сложными, разнообразными речами, а к простой душе - с простыми...»

Платон «Федр»

Афинская школа. Рафаэль 1510 г.

Привлекательность компании. Дополнительные возможности

Франчайзинг - продажа привлекательности.

После того как привлекательность компании станет очевидной для общества, открывается возможность быстрого роста компании за счет продажи франшизы. Продажа франшизы позволяет обходиться без привлечения капитала, тем самым сохраняя финансовую независимость компании и ее прибыльность. Проектирование франчайзинговых систем в auconex consulting является логическим продолжением процесса создания привлекательности компании.



Ароматизация. Чтобы клиенты вернулись, нужно остаться в их памяти.

Ароматизированные обложки журналов, созданные auconex consulting, благоухали рождественской хвоей, мандаринами и летними ландышами. Но ароматизация нужна не только для журналов. Аромат помещений гостиниц, аэропортов, офисов продаж, турагенств, универмагов и банков создает первое, незабываемое впечатление у клиента, побуждая его вернуться.



VIP обслуживание. Акцент на самом прибыльном.

Не секрет, что 80% доходов компании получают от 20% клиентов. Поэтому настолько важным является особое внимание к наиболее значимым клиентам. Проектирование auconex consulting клубной системы обслуживания в отелях, авиакомпаниях, торговых и сервисных предприятиях, а также private banking в коммерческих банках позволяет отдать дань уважения к самым значимым клиентам, создающим благополучие компании.



Управленческий учет. Видеть возможности.

Сэкономить - значит заработать. Прибыль создают не только доходы, но и эффективные расходы. Управленческий учет позволяет видеть финансовую «карту» компании в целом, выявлять непродуктивные расходы, неэффективный персонал. Созданный auconex consulting управленческий учет позволяет зарабатывать прибыль на ликвидации «черных дыр» в финансах и управлении компании и принимать управленческие решения, привлекающие своей эффективностью и точностью.



CRM аисonex. Близкие отношения с клиентом.

Сохранение плодотворных отношений с клиентами напоминает поддержание огня в костре. Чтобы он освещал и давал тепло необходимо периодически подбрасывать в него дрова. Системная работа аисonex consulting с базой данных клиентов компании, регулярные рассылки корпоративных журналов, электронных и печатных бюллетеней, своевременные поздравления и напоминания о событиях в компании, позволят поддерживать лояльность покупателей и клиентов.



Коммерческие бюллетени. Эффективность и оперативность.

Коммерческие бюллетени, созданные аисonex consulting, являются экономичным, эффективным и оперативным средством поддержания отношений с клиентами. Выполненные в строгой деловой черно-белой цветовой гамме или в полноцветном демократичном варианте, они прекрасно подходят для распространения новостей компании в точках продаж, рассылки по почте или в качестве вложения в деловую периодическую печать.



Готовые модели корпоративных журналов. Идеальные пропорции.

На основе проведенных исследований рынка аисonex consulting разработал идеально сбалансированный модельный ряд макетов корпоративных журналов, рассчитанный на различные цели и группы читателей.

Необходимо привлечь крупные капиталы? Здесь незаменима модель **iMag**, рассчитанная на серьезных финансистов. Необходимы клиенты? Выбираем модель **СМАG**, с яркими иллюстрациями и небольшим текстом. Есть необходимость повысить производительность труда в компании? Для этого прекрасно подходит модель для персонала **hMag**. Каждая модель может быть выполнена в четырех модификациях от простой до роскошной.



Визуализация бренда. Прикосновение компании.

Презентации, выставки, спортивные и культурные мероприятия, организованные аисonex consulting, помогают клиентам чувствовать прикосновение компании, ее индивидуальность. Такие события вызывают эмоциональный отклик у клиента, который трансформируется в его лояльность к компании. А если увлекательное событие дополнено распространением на них корпоративных изданий, эффективность такого события не только резко возрастает, но и остается надолго в памяти.



Сервис auconex. С нами легко.

auconex private consulting

принципы оказания услуг

Performance

Стремление к постоянному превосходству и инновациям в продуктах и услугах с целью предложения клиенту максимального эффекта.

Предложение продуктов и услуг, которые отражают опыт auconex consulting.

Создание для клиента условий для быстрой и удобной отправки инструкций и распоряжений по телефону, факсу, почтой и другими средствами связи.

Понятность

Изложение любой информации клиенту простым и понятным языком.

Стремление сделать максимально простым для клиента сотрудничество с компанией, чтобы он мог сконцентрироваться на других сферах своей жизни.

Обязательства

Предоставление в помощь персональному консультанту команды экспертов.

Осуществление обслуживания в любой ситуации настолько это возможно быстро.

Прозрачность

Ведение с клиентом открытого и конструктивного диалога наиболее понятным способом, стремясь максимально выслушать клиента, понять его.

Обеспечение клиента ясными и понятными документами (презентации продуктов и услуг, отчеты по результатам выполнения работ).

Взаимодействие с клиентом, учитывая его предпочтения (личная встреча, телефонные переговоры, почтовые отправления, электронная почта).

Предоставление клиенту доступа к информации, необходимой для совместной работы (эксперты, литература, интернет-ресурсы).

Ответственность

Доступность персонального консультанта с 9-00 до 18-00 с понедельника по пятницу.

В случае невозможности связаться с консультантом мгновенно - гарантия того, что он перезвонит в течение 1 часа после звонка клиента.

Гарантия конфиденциальности.

Встреча с клиентом в любом удобном для клиента месте.

Постановка вопросов таким образом, чтобы правильно понять клиента и предложить наиболее подходящие для клиента решения.

Ориентация на построение долгосрочных отношений с клиентом.

A close-up photograph of a white flag with a black border. The flag features the 'auconex' logo in red and black lowercase letters. Below the logo, the Cyrillic word 'Сопровождение' (Soprovozhdeniye) is written in red. The flag is set against a blue background.

auconex
Сопровождение

Уважительный диалог с клиентом и
понимание интересов каждой из сторон.

Компетенция **auconex consulting**:

Бизнес-архитектор:

философия компании

стратегия

бизнес-планирование

бизнес-процессы

внутренние документы

бухгалтерский учет

корпоративная культура

комплексное управление рисками компании

проектирование франчайзинговых систем

Внутренний контроль:

диагностика развития компании

внедрение системы самостоятельной оценки рисков персоналом компании

осуществление функций внутреннего контроля

тренинги специалистов внутреннего контроля компаний

экспертиза Due diligence при сделках:

- по приобретению компаний, банков

- сделках M&A

- кредитовании

- инвестициях

Корпоративные издания (бюллетени, журналы, брошюры):

корпоративные издания для инвесторов

корпоративные издания для персонала

корпоративные издания для клиентов (покупателей)

Контакты:

www.auconex.com

info@auconex.com

+78432901541



Facebook



бюллетень

auconex consulting

auconex consulting является коммерческим обозначением ЗАО «Консультации и Экспертизы», Казань (Татарстан) - Россия - Издание 2010 года -

Отпечатано в России - Разработка и дизайн **auconex consulting**.

©2010 год. ЗАО «Консультации и Экспертизы»

Код брошюры: 2ПК0110АС



ОСНОВАНА В 1996

Lege artis