



Da ideje postanejo rezultati





PONUDBA ZA RAZVOJNO SVETOVANJE

Individualni posveti

Gre za splošno ponudbo. Obseg in vsebina je prilagodljiva. Storitve lahko obsegajo

Študije in analize

Mentorstvo

Pripravo, zasnovo ali idejne rešitve

Prevzemanje posameznih nalog ali funkcij

Terensko delo

Drugo opredeljeno s strani naročnika

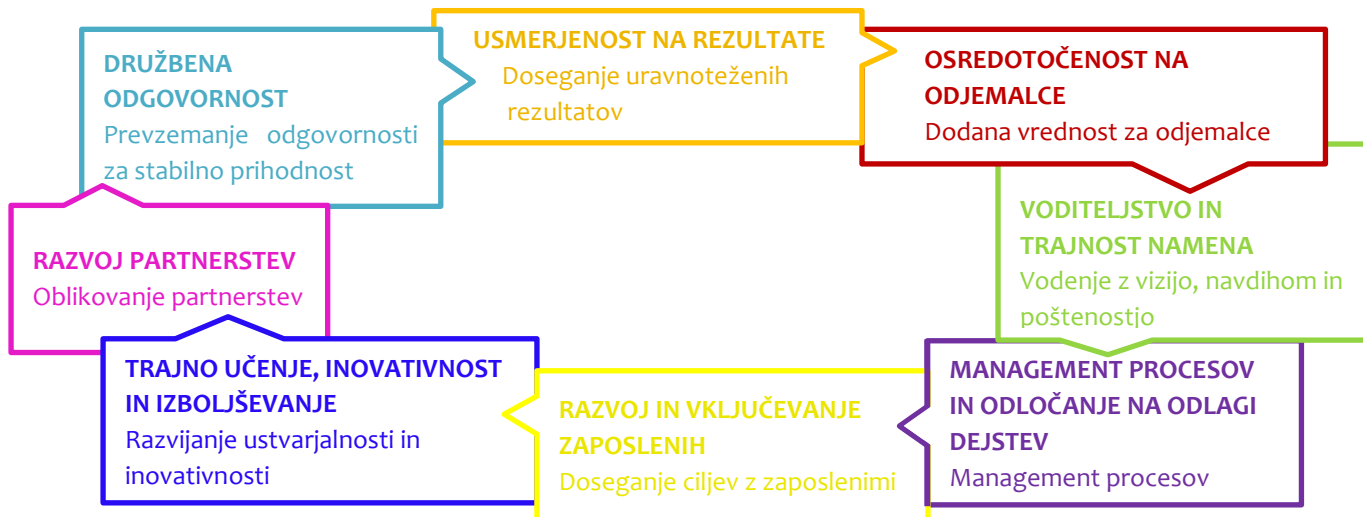
Cene so v EUR brez DDV za leto 2016. Če ni opredeljeno drugače, sledi naslednje:

- Svetovalni / mentorski dan – 470,00 + DDV
- Splošna svetovalna ura – 45,00 + DDV
- Specialistična svetovalna ura – 84,00 + DDV
- Pripravljalna ura – 25,00 + DDV
- Posredovanje posla – 10 – 15 % od transakcije

Glede na analizo poslovnega načrta in finančne konstrukcije, možnost drugačnega načina financiranja. Glede na obseg dela in izboljšave določimo % od prometa oz. prihodkov iz poslovanja in začetni fiksni delež. V tem primeru se zasnuje kratkoročni, srednje ročni in dolgoročni načrt razvoja in projekcijo finančnih tokov.

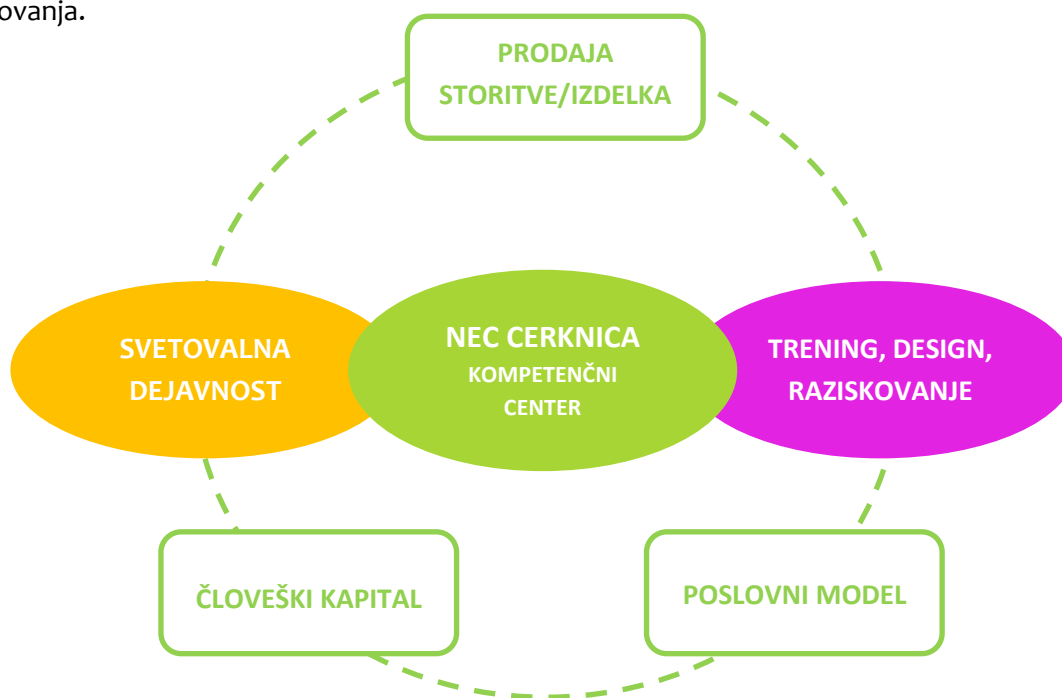
Posamezne aktivnosti je možno vključevati v projekte financiranih iz javnih virov, v kolikor je subjekt primeren.

Pri zasnovi poslovanja sledimo osnovnim načelom pri poslovanju:





Pri zasnovi poslovanja je ključna sposobnost prodaje storitve/izdelka, učinkovit poslovni model in človeški kapital. Pri tem gre izpostaviti poslovodne in managerske aktivnosti. Zastavljen poslovni načrt je potrebno spraviti v procese in zagon poslovanja. Posamezniki imajo največkrat, živo in aktualno poslovno idejo, pripravljeni so se učiti, imajo specifična znanja in vsebinske izkušnje iz terena, nakazujejo organizacijske sposobnosti, manjka pa temeljnega znanja o postavitvi poslovanja organizacije, poslovne analitike in odločevanja ter oblikovanja prodajnih poti. Predvsem je izziv na podlagi kompetenc opredeliti pristojnosti in naloge vključenih za doseganje ciljev, da bi ti bili uresničljivi. Na podlagi opredeljenega so spodaj opisane možne aktivnosti. Točen obseg in terminski plan je določljiv z naročnikom. Cena zavisi od vključenosti naročnika in načina sodelovanja.



Za dobro zasnovano je potrebno strateško srečanje, ki vodi v oblikovanje poslovnega modela ali želenega procesa za pridobivanje novih kupcev.

Ko razmišljamo kako pristopiti na nove trge, k novim kupcem, je izjemno pomembno upoštevati dve glavni izhodišči. Kakšne so dobre prakse v prodaji naših storitev danes (vsebinska ekspertiza) in kakšne so dobre in učinkovite prodajne prakse (prodajna ekspertiza). Ti dve izhodišči sta ključnega pomena, da oblikujemo strateško odločitev, kako naj bi zastavili prodajo v prihodnje ter vzpostavili njeno transparentnost – govorimo o razvoju sistema vodenja prodajnega procesa.

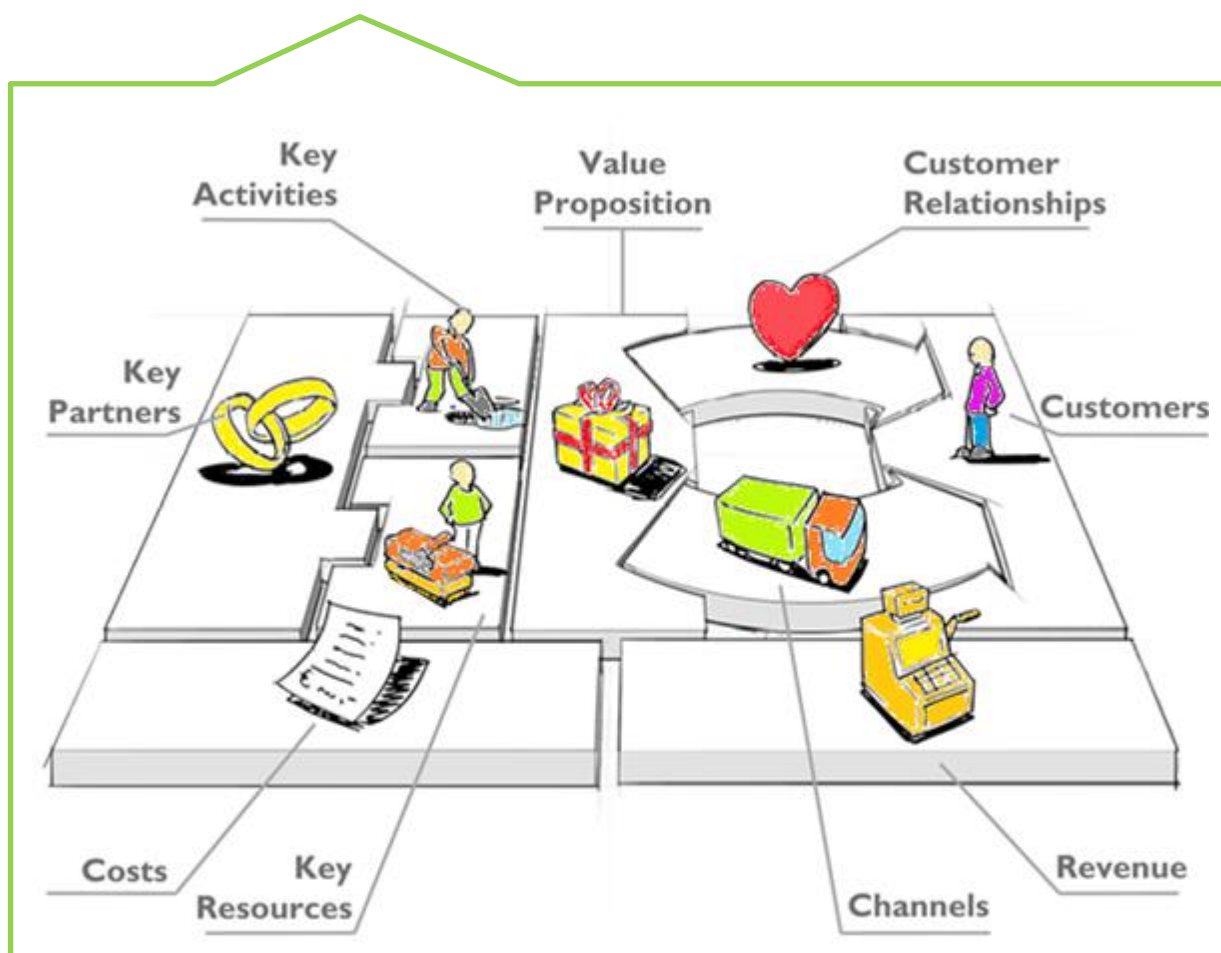
Pr postopanju predlagamo, da se začne z »majhno a udarno«, kar pomeni izbrati tiste nujne aktivnosti in izbrati komunikacijo, ki bo začela generirati vrednost in prepričala kupce. Kar pomeni, da je potrebno prisluhniti njim.





Dobra zasnova izhaja iz razumevanja okolja organizacije. Pri oblikovanju rešitev uporabljamo »The Business Model Canvas«, ki je orodje za strateški management, ki se uporablja pri dokumentiranju obstoječega ali snovanju novega poslovnega modela. Gre za vizualizacijo, ki orisuje osnovne elemente, ki pomagajo podjetjem pri usklajevanju njihovih dejavnosti. Oblikovanje platna poslovnega modela podjetnikom pomaga preprosteje priti do inovacij, ki prinašajo takojšen vpliv na dodano vrednost v podjetju. Platno poslovnega modela podjetnikom pomaga izrisati neke vrste zemljevid različnih poslovnih strategij in ugotoviti, zakaj nekatere od njih delujejo, druge pa ne. Platno poslovnega modela je osnova, na kateri zgradimo uspešen poslovni model ter s tem pripomoremo k rasti in uspehu našega podjetja.

Platno poslovnega modela (ang. Business Model Canvas) je pred nekaj leti zasnoval podjetnik Alex Osterwalder, saj je bil mnenja, da zapletena poslovna terminologija povzroča le zmedo in izgubo časa. Odločil se je, da zasnuje poenostavljen in standardiziran jezik za opisovanje poslovnega modela.



Pri oblikovanju platna poslovnega modela se natančno opredelimo glede področij, ki so pomembna za uspešno poslovanje in obstoj na trgu, to so: upravljanje s strankami; kanali, preko katerih dostopamo do strank; odnosi s strankami; tokovi prihodkov in odhodkov; področja, ki podjetju prinašajo dodano vrednost; partnerstvo in mentorstvo.





ZASNOVA in PLANIRANJE - Pomoč pri zasnovi upravljanja organizacije.

Pregled obstoječega poslovnega načrta in finančne konstrukcije – ad-hoc kvalitativno in kvantitativno testiranje

Finančna konstrukcija poslovanja in testiranje občutljivosti
490,00 + DDV

Modeliranje poslovanja

Odvisno od obsega**
470,00 + DDV dan

Razvoj poslovnega modela skozi »The business model canvas«. Sistemski pristop, Sprejemanje odločitev na podlagi dejstev, Voditeljstvo z jasno opredeljenimi cilji in strategijo.

Razvoj individualno prilagojenega orodja za modeliranje cen produktov in IF analizo (podatke zagotovi naročnik)

Modeliranje prodajnih cen
1 model 180,00 + DDV ali str. priprave (glede na obseg)

Analiza trga/kupcev in razumevanje prodajne verige: dobavitelji – posrednik – kupec
Odvisno od obsega**

Ključna je identifikacija kupcev in povezava potreb strank s procesi turistične agencije iz tega pa definirati in ovrednotiti prodajno verigo.

Na nivoju produkta ocena stroška produkta in anketiranje kupcev / analize kupcev o pripravljenosti za nakup

Pričakovana cena – dosežena cena: povečevanje vrednosti v očeh kupcev (Testiranje cene)
Odvisno od obsega**

Zasnova poslovanja na Google orodjih
Od 350,00 + DDV, odvisno od obsega**

Praktična zasnova orodij za spremljanje poslovanja in nadzor na spletnih orodjih Google (ne vključuje stroškov opreme oz. programa)

Zasnova in vpeljava sistema vodenja prodajnega procesa v organizacijo. Osnovna cena obsega dve strateški delavnici 4h, zasnovo in sistematizacijo prodajnega procesa.

Razvoj sistema vodenja prodajnega procesa
Od 990,00 + DDV, Odvisno od obsega**

Aktivna prodaja oz. pospeševanje prodaje
1.500,00 + DDV

3 dnevna delavnica s prodajnim timom o aktivni prodaji, vzporedni prodaji (s praktičnim delom)





KAKOVOST in TRAJNOSTNI RAZVOJ

Svetovanje EcoToolkit (markteing, prihranki), vpeljava okoljskih standardov (EMS) in okoljske odgovornosti.
www.ecotoolkit.eu

Ecotoolkit, svetovanje, merjenje CO₂ in Gha, seznam nasvetov, okoljska izjava, zasnova za EMS
Od 350,00 + DDV

EMAS Easy za MSP

Odvisno od obsega**
Od 350,00 + DDV

Svetovanje EMAS Easy, vpeljava okoljskih standardov (EMS) in okoljske odgovornosti (nadaljevanje EcoToolkit)

Priprava PN in finančne konstrukcije poslovanja po tipičnih poglavjih, brez analiz občutljivosti ali priprave dokumentacije za razpise

Priprava poslovnega načrta s finančno konstrukcijo
Od 990,00 + DDV, odvisno od namena in obsega

Modeliranje poslovanja in preverjanje poslovanja (management tveganj)
Od 990,00 + DDV

Canvas model pregleda, postavitve modela spremljanja indikatorjev - performance, tveganja poslovanja, konkurenčna prednost.

Sestoji iz niza dokumentov za poslovanje prilagojene naročniku: račun, naročilnica, pogodba naročilo, opomin, dopis, zaznamek, pogodba o sodelovanju, ...

Administrativni paket
Od 150,00 EUR, glede na potrebe in kompleksnost

Poslovno mentorstvo

Glede na dogovor in učinke**

Mentorstvo na različnih področjih, ki jih pokriva strokovni tim:
PODJETNIŠTVO
PROJEKTI MANAGEMENT
DESIGN MANAGEMENT
GRAFIČNO OBLIKOVANJE
TRAJNOSTNI RAZVOJ
SOCIALNO PODJETNIŠTVO
TURIZEM
KARIERNO NAČRTOVANJE





Zaupnost in copyright

V okviru našega predvidenega sodelovanja smo in bomo v stiku z zaupnimi informacijami. Zato izjavljamo, da bomo sleherno informacijo, do katere bomo prišli pri delu, obravnavali kot zaupno ter storili vse, da ne bo v kakršnikoli obliki dostopna ali sporočena osebam, ki niso zaposlene v NEC, Cerknica, ter nobenemu svetovalcu, ki ni pogodbeno vezan na NEC, Cerknica. Poskrbeli bomo tudi, da zaupne informacije ne bodo dostopne tretjim osebam po naključju.

Enako bo NEC, Cerknica v okviru sodelovanja posredoval stranki in njenim osebam zaupne informacije ali copyright gradiva in delovne metode. Ta ponudba vsebuje in predstavlja produkte in delovne načine, ki so bili razviti v, ali v sodelovanju z NEC, Cerknica in ne smejo biti kakorkoli razmnoževani ali drugače sporočeni ali dostopni tretjim osebam brez predhodnega pismenega soglasja s strani odgovorne osebe v NEC, Cerknica.

Splošni pogoji sodelovanja

Ponudnik storitev, izvajalec, v tem dokumentu navedenih programov je NEC, Cerknica. V skladu s Splošnimi Pogoji dela se ponudba nanaša na:

- pripravo in izvedbo programskih vsebin dogovorjenih s pogodbo;
- delovno gradivo NEC, Cerknica;
- povratno informacijo "Follow-up srečanje" z vodstvom z ustno analizo poteka izvedbe programskih vsebin.

Druga dela in naloge, ki niso zajeta v tem predlogu se izvajajo po uradnem ceniku NEC, Cerknica in so predmet posebnega dogovora.

Tipična izvedba aktivnosti traja od 9. do 17. ure oz. se o času dogovori z posameznim naročnikom. V primeru izvajanja delavnic ob sobotah se višina naložbe na enoto poveča za 30%. Naložbeni zneski v EUR so navedeni brez DDV, ki se obračuna ob izdaji vsake fakture posebej.

Dodatne informacije:

Tomaž Stojanovič, mag. posl. ved, IPMA Level C® - Certified Project Manager, certificiran manager EU projektov, PAI,

tomaz@nec-cerknica.si, 031-408-754

Lili Mahne, MBA, uni. dipl. ing., IPMA Level B® - Senior Certified Project Manager, PAI lili.mahne@siol.net,

