

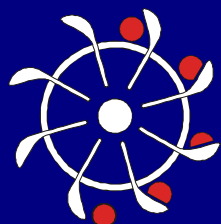
ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

СОЗДАНИЕ КАДРОВОГО АГЕНТСТВА

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

**Дата выпуска отчета:
февраль 2008.**

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.



**STEP BY STEP
МАРКЕТИНГОВОЕ
АГЕНТСТВО**

г. Москва

ОГЛАВЛЕНИЕ ДЕМО ВЕРСИИ

ОГЛАВЛЕНИЕ Демо версии.....	2
Аннотация	3
<i>Цели исследования</i>	3
<i>Представленная информация.....</i>	3
Полное содержание исследования	4
Список диаграмм и таблиц.....	7
Содержание бизнес-плана.....	8
<i>Введение.....</i>	<i>Ошибка! Закладка не определена.</i>
<i>Суть проекта</i>	8
<i>География исследования</i>	8
<i>Методы сбора информации</i>	8
<i>Описание структуры рынка.....</i>	8
<i>Описание сегментов рынка.....</i>	9
<i>Конкурентный Анализ (пример описания одного участника рынка).....</i>	9

АННОТАЦИЯ

Цели исследования

Создание кадрового агентства по подбору линейных руководителей, персонала среднего и низшего звена.

Представленная информация

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

- Описание услуг кадрового агентства
- Анализ рынка
- Маркетинговый план
- План сбыта
- Производственная часть
- Функциональное решение
- Организационно-управленческая структура
- Финансовый план
- Нормативная информация
- Использованные источники
- Организационный план осуществления проекта

ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Резюме проекта

суть проекта

долгосрочные и краткосрочные цели проекта

расчетные сроки проекта

резюме комплекса маркетинга (4P) услуг

стоимость проекта

источники финансирования проекта

выгоды и риски проекта

ключевые экономические показатели эффективности проекта.

2. Описание продукции

функциональное назначение услуг

виды услуг

стоимость услуг, принятая концепция ценообразования

требования к контролю качества

возможности для дальнейшего развития услуг

патентно-лицензионная защита услуг

3. Анализ рынка

анализ положения дел в отрасли

текущая ситуация в отрасли

факторы, влияющие на отрасль

тенденции развития отрасли

Общие данные о рынке

объем рынка, потенциальная емкость рынка

структура рынка

ценообразование на рынке

конечные потребители

потенциальные потребители услуг

сегментация потребителей по их потребностям

оценка сегментов потребителей

описание основных сегментов потребителей

потребительские предпочтения основных сегментов потребителей

выбор и обоснование целевого сегмента

конкурентный анализ

описание и анализ потенциальных конкурентов

Количество кадровых агентств и их распределение по группам

Описание профилей крупнейших компаний

Анализ отдельных игроков рынка

выбор и обоснование уникального достоинства услуги

4. Маркетинговый план

уникальное достоинство продукта, позиционирование

цены, ценовая политика. Обоснование цены на услуги

порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта услуги

концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы

5. План сбыта

цены на конкретные позиции услуги

организация сбыта, каналы сбыта

6. Производственная часть

описание производственного процесса. Технологическая схема производства

организации услуги

требования к поставщикам/подрядчикам

состав основного оборудования

оценка и обоснование необходимых ресурсов (помещение и пр.)

оценка постоянных и переменных затрат при производстве оказании услуг

план оказания услуг на расчетный период

6.1. Функциональное решение

выбор и обоснование типа предприятия

7. Организационно-управленческая структура

организационная структура предприятия

специализация, количество и состав сотрудников

затраты на оплату труда

8. Финансовый план

Основные параметры финансовых расчетов

Доходная часть

Расходная часть

Основные формы финансовых расчетов

График окупаемости проекта

Результаты расчетов

9. Нормативная информация

10. Организационный план осуществления проекта

СПИСОК ДИАГРАММ И ТАБЛИЦ

Диаграмма 1. Объем московского рынка рекрутмента, 2005-2006 г.г., млн.долл.

Диаграмма 2. Распределение объема рынка рекрутмента по отраслям, 2005 г., (\$ млн)

Диаграмма 3. Организационная структура предприятия.

Таблица 1. Положительные и отрицательные факторы, влияющие на отрасль.

Таблица 2. Объем рынка подбора персонала, 2005-2007 г.г., млн.долл.

Таблица 3. Объем рынка подбора персонала.

Таблица 4. Распределение специализированных агентств по отраслям

Таблица 5. Сравнительная характеристика лидеров рынка по основным параметрам

Таблица 6. Сравнительная характеристика участников рынка по основным параметрам

Таблица 7. Цены услуг агентства.

Таблица 8. Состав основного оборудования.

Таблица 9. Штатное расписание.

Таблица 10. Постоянные и переменные расходы (в месяц)

Таблица 11. Расходы на открытие

Таблица 12. Расходы на приобретение оборудования

Таблица 13. Отчет о прибылях и убытках, у.е.

Таблица 14. План движения денежных средств (Cash Flow), у.е.

Таблица 15. График окупаемости проекта по месяцам, у. е.

Таблица 16. План-график реализации проекта

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

СУТЬ ПРОЕКТА

Создание кадрового агентства по подбору линейных руководителей, персонала среднего и низшего звена.

ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Г. Москва.

МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Экспертные оценки, кабинетное исследование.

ОПИСАНИЕ СТРУКТУРЫ РЫНКА

На основе таких параметров, как известность, виды и объемы услуг, можно выделить 6 групп кадровых агентств:

- 1 группа – ведущие кадровые агентства – лидеры рынка рекрутмента по объемам и по известности (20 компаний);
- 2 группа – агентства, входящие по итогам различных рейтингов в Топ-50, но не входящие в группу 1 (30 компаний);
- 3 группа – агентства, имеющие достаточный уровень известности и регулярно упоминающиеся в отраслевых исследованиях рынка рекрутмента, то есть часто упоминаемые компаниями-клиентами из той или иной отрасли (79 компаний);
- 4 группа – агентства, специализирующиеся на рекрутменте, но не имеющие высокого уровня известности (81 компания);
- 5 группа – агентства, у которых услуга по рекрутменту не является основной и оказывается на нерегулярной основе (29 компаний);
- 6 группа - компании, специализирующиеся на executive search и headhunting (10 компаний).

ОПИСАНИЕ СЕГМЕНТОВ РЫНКА

Можно четко выделить три категории потребителей кадровых услуг по их потребностям:

- Первая группа – средний бизнес и малые предприятия;
- Вторая группа - крупный, средний бизнес и малые предприятия;
- Третья группа – крупный и средний бизнес.

ОПИСАНИЕ ПРОФИЛЕЙ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ

Среди игроков рынка нет общепринятой системы оценки кадровых агентств. Одни предлагают считать лидерами компании, занимающие первые места по количеству ежегодно закрываемых позиций, другие считают, что наиболее показательным является доля компании в общем объеме рынка.

Традиционно, лидерами российского рынка рекрутмента считаются представительства транснациональных корпораций, но существует и ряд национальных кадровых агентств, которые с трудом можно назвать конкурентами «гигантов», но которые довольно успешно функционируют на рынке.

В данной главе целесообразно будет дать **характеристику двум категориям производителей услуг в отдельности**. Данный подход оправдан потому, что **первые – лидеры рынка –** обладают практически неограниченными финансовыми средствами для развития своего бизнеса, что позволяет им активно действовать в каком-то одном, нескольких, или во всех сегментах рынка одновременно, в то время как **вторые развиваются исключительно благодаря поиску нестандартных решений**. Сепаратный анализ двух сегментов производителей позволит посмотреть на проблему выживаемости компаний на рынке под разными углами, что, несомненно, является одной из задач исследования.

АНАЛИЗ ОТДЕЛЬНЫХ ИГРОКОВ РЫНКА (НА ПРИМЕРЕ ОДНОГО УЧАСТНИКА РЫНКА)

«КОННЕКТ ПЕРСОНАЛ»

История:

ООО «Коннект Персонал» было образовано 7 августа 2000 года в результате реорганизации Агентства «Кварта», работавшего на рынке с 1996 года.

В мае 2001 года компания «Коннект Персонал» стала членом Ассоциации Консультантов по Подбору Персонала (АКПП).

Летом 2003 года открыто новое направление деятельности – автоматизация деятельности кадровых агентств и HR-служб компаний

Осенью 2004 года агентство вступило в Российский Союз Промышленников и Предпринимателей - работодателей (РСПП).

17 февраля 2005 года – Агентство выходит из состава АКПП (Ассоциация Консультантов по Подбору Персонала) в связи с несогласием с концепцией развития общественной организации.

Март 2005 года – Агентство становится партнером "ВКК - Национальный союз кадровиков".

Май 2005 года – Открыта "Школа рекрутмента Коннект".

В июне 2005 года в связи с появлением новых направлений деятельности Агентство "Коннект Персонал" стало частью нового бренда "Connect group".

Специализация:

«Коннект Персонал» – 100 % специализированное ИТ-агентство.

Услуги:

"Connect Group" предоставляет следующие виды услуг:

- поиск и подбор специалистов высшего и среднего звена в сфере информационных технологий и телекоммуникаций
- консультационные услуги
- мониторинг зарплат, анализ рынка труда ИТ - специалистов, оценка деятельности ИТ отдела, оценка профессиональных и личностных качеств ИТ специалиста

- услуги по автоматизации деятельности кадровых агентств и служб персонала
- обучение технологиям рекрутмента ("Школа рекрутмента Коннект")

Стратегия развития:

Компания плотно сотрудничает с региональными кадровыми агентствами, считает это достаточным и не планирует открывать представительства в регионах.

Конкурентные преимущества:

- Узкая специализация компании позволяет успешно развиваться в занятой нише рынка,
- Компания располагает базой данных на более чем 70 000 специалистов в сфере ИТ.

Клиенты:

За последние 5 лет работы клиентами агентства стали более чем 150 компаний, среди которых – системные интеграторы, разработчики программного обеспечения, вендоры и дистрибьюторы компьютеров и комплектующих, операторы сотовой телефонии, операторы междугородней и международной связи, банки, крупные торговые сети и издательские дома.

Контакты:

Официальный сайт: <http://www.connect-personal.ru>

Маркетинговое Агентство Step by Step работает на рынке маркетинговых услуг 5 лет. Сегодня мы активные участники следующих **рынков**:

- Рынок недвижимости
- Рынок торговой недвижимости
- Рынок торговых предприятий
- Рынок промышленных предприятий

- Рынок HoReCa
- ИТ-рынок

Готовые инициативные исследования занимают в портфеле нашего Агентства значительную долю. На сегодняшний день мы являемся лидерами рынка инициативных исследований. В портфеле Маркетингового Агентства 100 готовых исследований (с каждым днем их количество увеличивается) по ключевым направлениям работы Агентства, а так же по многим перспективным и развивающимся рынкам.

Маркетинговое Агентство Step by Step - агентство полного цикла. Мы работаем по таким **направлениям** как:

- Маркетинговое и управленческое консультирование
- Маркетинговые исследования
- Мерчендайзинг
- Франчайзинг
- Социологические исследования
- Услуги call центра
- Разработка новых коммерческих проектов
- Оказание услуг по аутсорсингу организации корпоративных мероприятий
- Организация и сопровождение представления компаний в Интернет

Для обеспечения качественного и быстрого сбора количественной информации, в структуру нашего агентства интегрировано подразделение **Call center**. Благодаря этому, мы предлагаем:

- Услугу «Бесплатный вызов» из регионов (8-800)
- Актуализация и формирование баз данных.
- Исходящий и входящий телемаркетинг
- Интервьюирование потребителей

- Оценку эффективности рекламы
- Информационную поддержку рекламных и PR-акций
- Маркетинговое Агентство Step by Step предлагает своим Заказчикам услуги по разработке бизнес-планов, по проведению экспертизы уже существующих бизнес-планов у сертифицированных специалистов и лидеров рынка
- Наши специалисты помогут вам в кратчайшие сроки ввести на предприятии систему бизнес-планирования, подготовят необходимые документы и обоснования, проведут специализированные тренинги, минимизируют издержки

Наши ключевые клиенты: ОАО "Связьинвест", РАО "ЕЭС РФ", "АйТи", "ТелекомКомплектСервис", "Связькомплект", "Информационная индустрия", "Future Telecom", "Элвис-Телеком", Холдинг "Еврохим", Производственная группа "Uniservis", Компания "Русский бисквит", объединение "Полипласт", игровая сеть "Джек-пот", сеть магазинов "Фамилия", ТД "Снежная королева", кофейни "Мокко", ЗАО RENOVA, группа компаний РБК, группа компаний ТЕКОН, HITACHI Ltd, ООО «Рассказовские меха», ООО «Северные технологии», Институт социально-экономического развития ЦФО (ИНСЭР ЦФО), Максвелл, Honeywell, Colan, Медиалог, Алькотрейдинг, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», АРТ-Билдинг и многие другие.