

Вопросник для подготовки коммерческого предложения на проведение-SWOT анализа

1. Опишите коротко бизнес компании: **продукт и клиента**.
2. Требуется ли проведение **PEST-анализа** или внешние факторы, существенные для развития бизнеса, известны?
3. Требуется ли **анализ пяти сил по Портеру** для характеристики возможностей и рисков развития отрасли?
4. Требуется ли **диагностика компании** с целью выявления сильных и слабых сторон компании или они будут предоставлены? Если диагностика не требуется, все вопросы до п.4 можно пропустить.
 - 4.1. Укажите **количество** сотрудников компании, с которыми потребуется провести **интервью**, чтобы получить полное представление о работе системы управления в настоящий момент.
 - 4.2. Будут ли предоставлены для изучения **действующие регламентирующие документы компании**?
 - 4.3. Будут ли предоставлены для изучения **показатели** деятельности компании за прошедший период?
5. Результатом SWOT-анализа является список стратегических инициатив развития бизнеса. Требуется ли разработка методических материалов по **реализации этих стратегий**: системы показателей, планов мероприятий, ТЗ для внедрения в информационную систему (ИС), обучение сотрудников, сопровождение внедрения? Если не требуется, все вопросы до п. 5 можно пропустить.
 - 5.1. Требуется ли разработать **систему стимулирования**, основанную на показателях? Если не требуется, то все вопросы до п. 5.1 можно пропустить.
 - 5.1.1. Укажите **количество должностей**, для которых вы хотите сформировать систему материального стимулирования.
 - 5.1.2. Если вы планируете расчёт совокупного дохода сотрудников в Excel, требуется ли **разработка форматов таблиц**?
 - 5.1.3. Если вы планируете расчёт совокупного дохода сотрудников в информационной системе (ИС), требуется ли 1) **разработка технического задания** на настройки и доработки ИС, 2) **приёмка** этих настроек и доработок?
 - 5.2. Требуется ли разработка ТЗ на доработки ИС для внедрения **план-фактного анализа** показателей?
 - 5.3. Требуется ли семинар, тренинг для **обучения сотрудников**?
 - 5.4. Требуется ли **сопровождение внедрения** системы показателей в виде организации 3-4-х стартовых план-фактных совещаний?
6. Сообщите, пожалуйста, ФИО и контактные данные сотрудника, которому можно будет задать дополнительные вопросы и выслать коммерческое предложение.

Вопросник для подготовки коммерческого предложения на проведение SWOT-анализа ©Питер-Консалт

Вы можете прислать ответы на наши вопросы на e-mail ksm@piter-consult.ru, kmya@yandex.ru или обсудить с нами вашу задачу по телефону **(812)984-4580, (812)430-1953** или Skype **Piter-Consult**.