



Проект программы ТАСИС Европейского Союза
“Бизнес инфраструктура в Одесской области,
Еврорегион Нижний Дунай»

**Какие консультационные услуги
для каких целей :
*маркетинговый подход к
консультации***

Реми Блок

SWOT анализ показал, что оптимальное сочетание производственных факторов ведет к оптимизации денежных потоков, несмотря на некоторую нестабильность цен FOB по контрактам FORWARD ...

А-а...,
как это !?



Отношения консультант / фермер

Консультант
«продает» свою
консультацию

Фермер является его
«клиентом»

Консультация – это
«продукт»

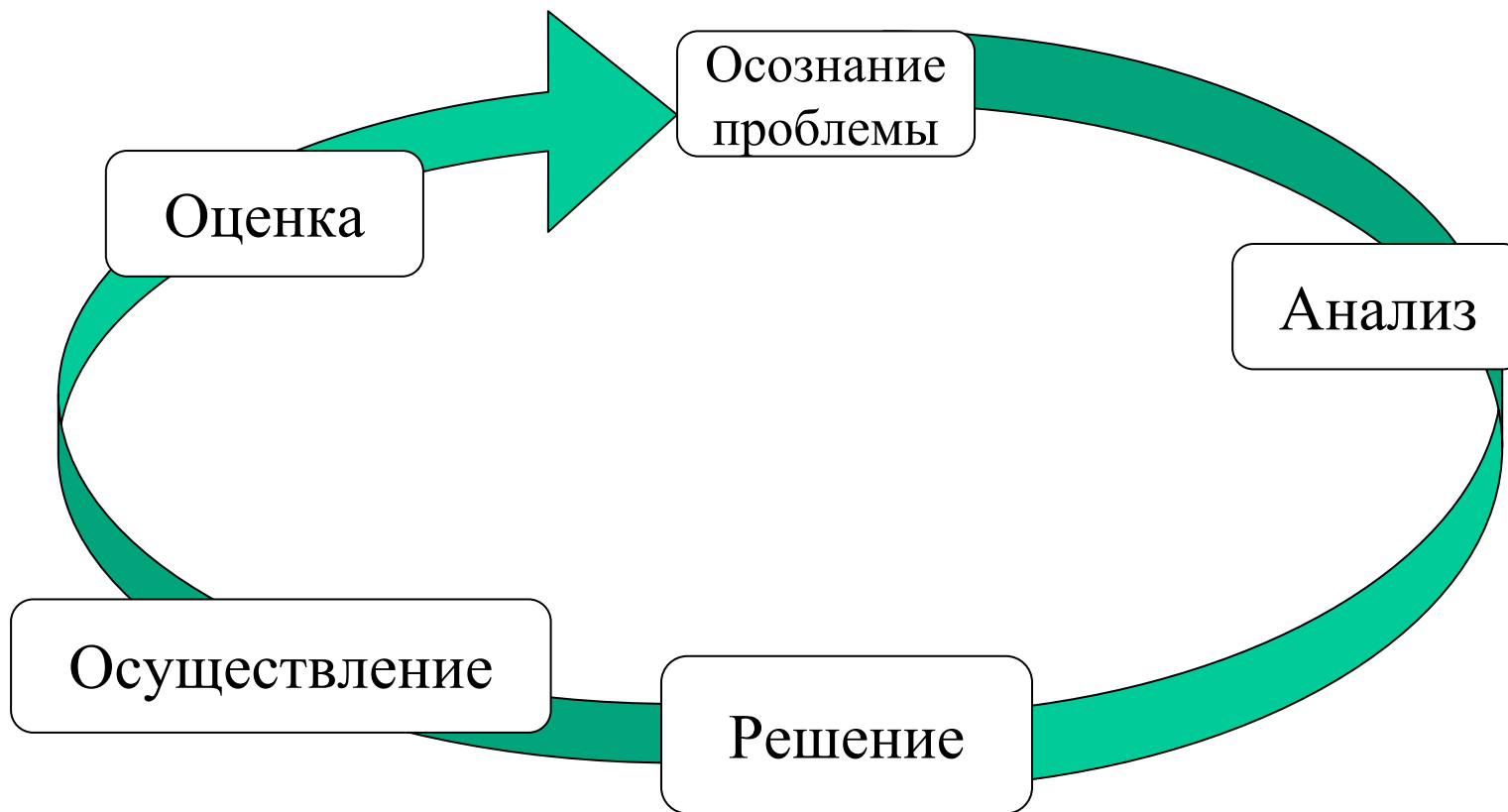
Использование понятий и методов маркетинга
позволяет повысить эффективность консультации

Потребности клиентов

Выраженные
потребности
(предложения)

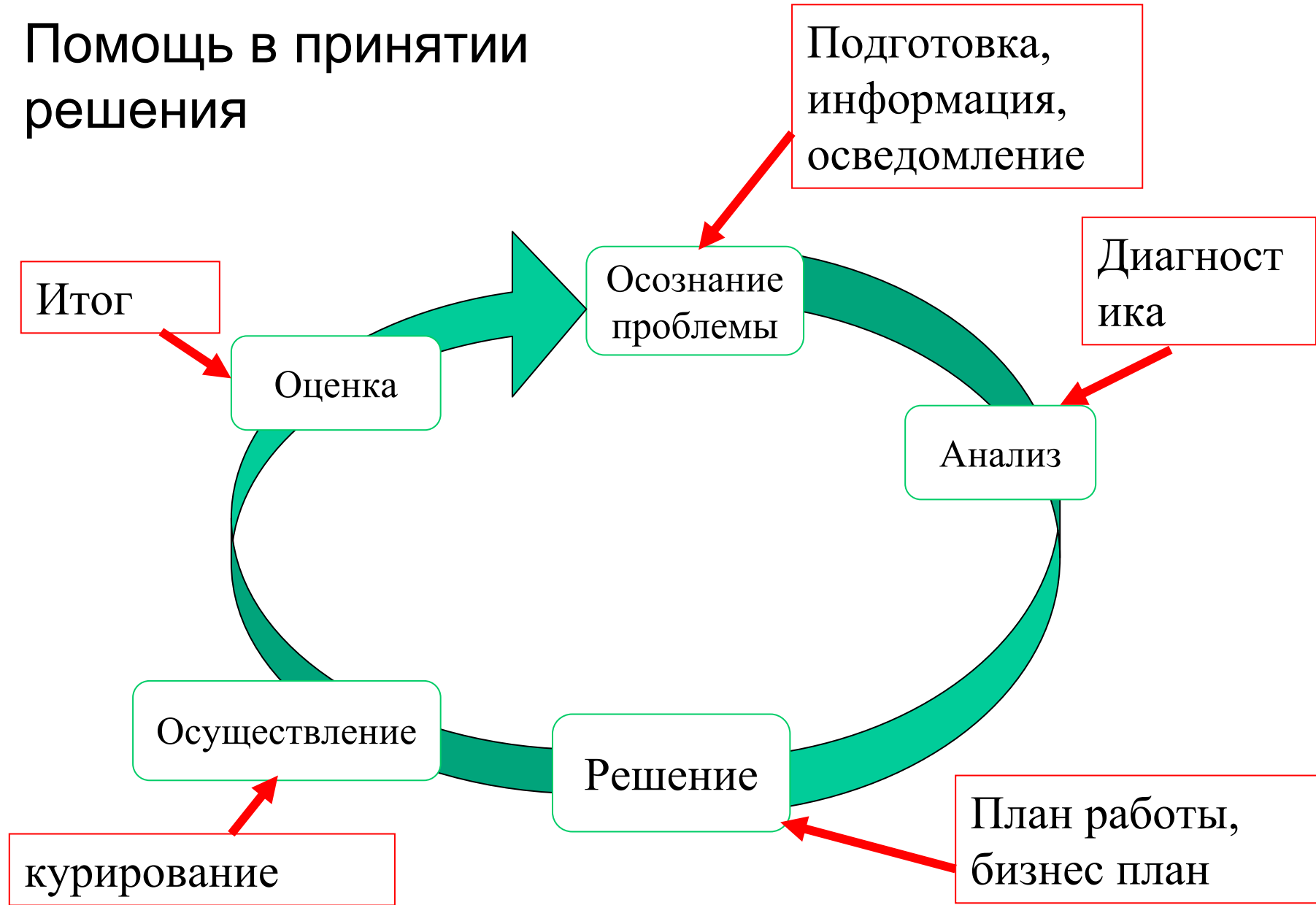
неосознанные
потребности

Цикл принятия решения



Консультант помогает
фермеру принять решение

Помощь в принятии решения



Категории услуг

- **Информация**
 - **Обучение**
 - **Консультирование**

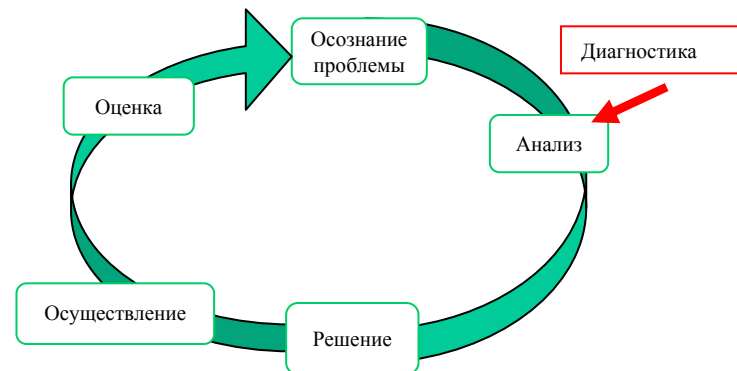
Консультация всегда проводится «на заказ» и включает:

- сбор информации о хозяйстве
Ведение записей, Наблюдения на полях
- внесение дополнительной информации
- составление заключения
Диагностика, Рекомендация, План

Содержание «продукта» определяется очень точно (= « контракт »)

- Действия консультанта
(кол-во посещений хозяйства, кол-во дней на поиск информации и т.д.)
- Информация о хозяйстве, которую собирает
 - фермер (регистрационные журналы)
 - консультант
- Документы, созданные по шаблону
 - Исследования, планы, подсчеты
 - Тексты рекомендаций
 - Помощь в оформлении документа (для получения кредита, ...)

инструменты и методы анализа (диагностирования)

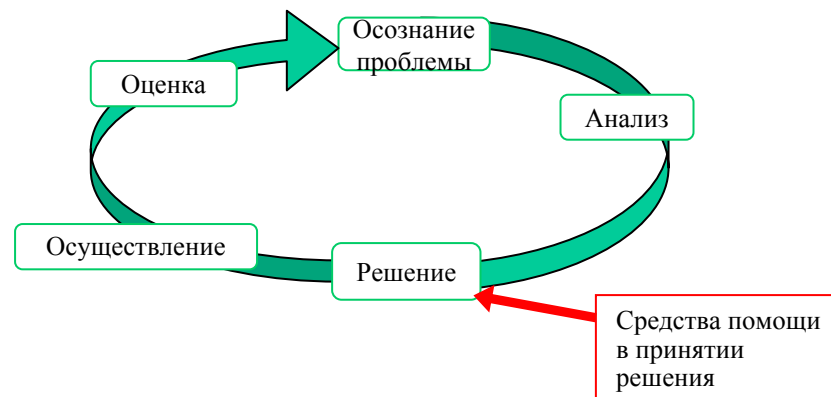


- SWOT анализ

	+	-
<i>Внутренние факторы</i>	Сильные стороны	Слабые стороны
<i>Внешние факторы</i>	Риск	Возможности

- Валовая маржа
Анализ группы

Средства помощи в принятии решения



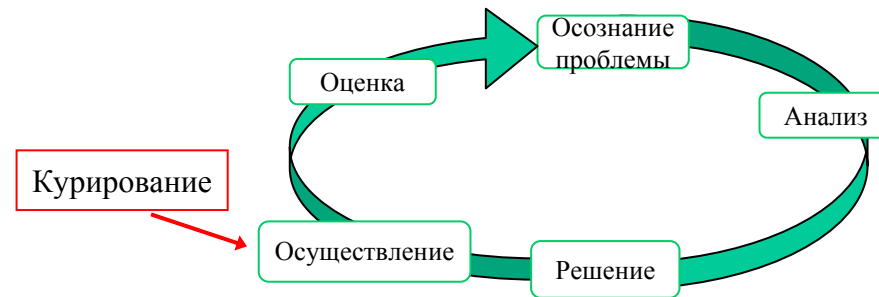
- Разного вида планирования
- Бизнес план,

☞ *Частичный бюджет : позволяет оценить последствия в системе производства после изменения одного из параметров*

☞ Анализ риска

Преимущества	Трудности
Доходы +	Расходы +
Расходы -	Доходы-
Результат (+ или -)	

Метод курирования



Консультант регулярно посещает фермера

- Посещает участки и обсуждает с фермером возникшие проблемы
- Проверяет как были применены предыдущие рекомендации
- Проводит определенное количество наблюдений и изучает записи фермера за предыдущий период
- Разрабатывает рекомендации по дальнейшим действиям на следующий период

Консультационный «продукт»

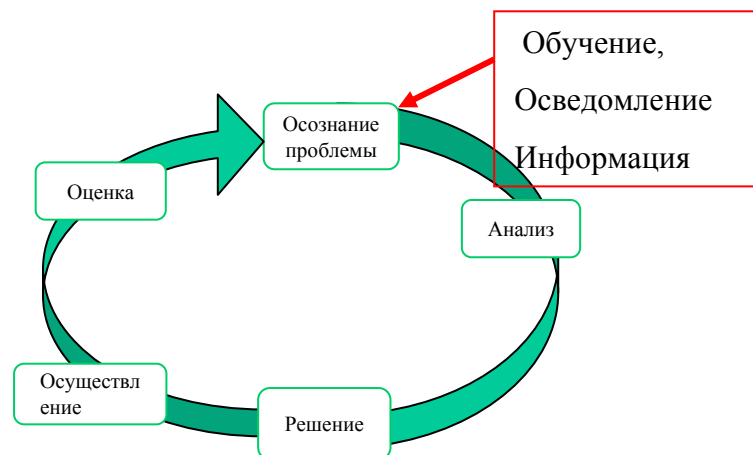
Консультационный продукт-это совокупность последовательных действий, которые

- отвечают выявленной потребности клиента
- осуществляются по определенной методологии
- и имеют результатом конкретный документ, полезный для клиента в принятии решения

Роль консультационных центров

- Популяризировать новые технологии
А также доводить проблемы региона до сведения ученых и создателей новых технологий
- Развивать новые методы управления
- Способствовать объединению фермеров
Действовать в общих интересах фермеров

Способы и методы осведомления



- Обучение
- Различные мероприятия: дни поля, демонстрационные участки ,...

Лучше один раз увидеть, чем 100 раз услышать