



AD Wiser

# Семинар «Профессиональный владелец Красивого бизнеса»

Черногория, Бечичи  
22–29 сентября  
2007



**AD Wiser**

**В рамках масштабного проекта «Вокруг Света за 40 семинаров» аналитическая группа AD Wiser организует профессиональное обучение в удивительной стране – Черногории.**

**Партнеры аналитической группы AD Wiser гарантируют, что все условия для получения знаний и обмена опытом созданы наилучшим образом, воплощая концепцию Компании: «Бизнес в Удовольствие».**

**В период бархатного сезона, в сентябре 2007 года встречаемся в Черногории.**

**С уважением,  
партнеры AD Wiser**

### **Для кого обучение**

Владелец Красивого бизнеса, руководитель, управляющий, директор или инвестор, который хочет проектировать и контролировать свой бизнес.

### **Цели и разделы обучения**

Освоение новых подходов к решению конкретных задач в области:

- маркетинга Красивого бизнеса (16 часов)
- персонала Красивого бизнеса (16 часов)
- финансов Красивого бизнеса (16 часов)
- Красивого бизнеса в интернете (4 часа)

### **Сроки проведения семинара:**

22 – 29 сентября 2007 года

Срок подачи заявок на участие в семинаре:

до 1 сентября 2007 года

### **Место проведения:**

Черногория, Бечичи, Отель Montenegro 4\*

### **Стоимость обучения:**

2800 евро





## Маркетинг Красивого бизнеса

### План семинара:

#### День 1

##### Маркетинг Красивого бизнеса:

- Формулирование и рассмотрение ключевых вопросов бизнеса
- Структура и объем рынка Health Care
- Модели потребления и «важнейшие» потребители
- Анализ ценовой сегментации
- Структура ассортимента Красивого бизнеса

##### Брендинг и архитектура бренда Красивого бизнеса

- Бренд: определение, параметры, эффект
- Развитие идентичности бренда
- Личный бренд: уникальные решения
- Феномен опосредованного общения
- WWW. Работа над ошибками

#### День 2

##### CRM-Бизнес-технология

- Программы лояльности. Уроки дисконтных программ
- Методика измерения Лояльности
- Пожизненная стоимость потребителя (CLV)
- Direct Маркетинг – руководство к действию
- Анализ причин ухода клиентов: ретроспектива;
- Приемы построения отношений

##### Мерчандайзинг

- Ведущая роль визуальных элементов
- Расположение на полках и продажи
- Эффекты освещения, цвета, запаха

##### «Премиальная»

##### Целевая Аудитория

# Финансы Красивого бизнеса

## План семинара:

### День 1

#### Финансовый конструктор

- Какие данные нам понадобятся для работы финансового конструктора?
- Что мы понимаем под эффективностью и как ее оцениваем?
- Нужно ли учитывать временную стоимость денег?
- Как сформировать поток наличности (Cash Flow)?
- Затраты? Какие они?
- Показатели оценки экономической эффективности инвестиций

#### **И все это о Вашем Красивом бизнесе!**

#### Теория финансов

- Содержание и цели управления финансами
- Что такое финансовый менеджмент?
- Финансовый менеджер. Задачи и проблемы
- Как не ошибаясь распределять финансовые ресурсы предприятия?
- Какие финансовые цели предприятия преследовать?
- Как на основе финансового анализа принимать решения при управлении финансами?

#### **И все это об управлении финансами!**

### День 2

#### Финансы ситуаций

- Выясним, какой из проектов быстрее принесет прибыль
- Рассчитаем точку безубыточности
- Обсудим что такое амортизация и как ее выгоднее начислять
- Продемонстрируем как добиться того, чтобы отдача росла опережающими темпами в сравнении с вложениями
- Покажем как ускорение оборачиваемости снижает затраты на бизнес
- Выясним в чем опасность так называемых «сверхнормативных расходов»
- Посчитаем как выгоднее занимать (давать займы), найдем эффективную процентную ставку
- Проиллюстрируем зависимость эффективности бизнеса от структуры затрат
- Решим что выгоднее дать скидку или взять кредит
- Выгодно ли использовать чужую торговую марку
- Профинансируем рекламную кампанию
- Обоснуем общие подходы к оценке стоимости бизнеса

#### **И все это про Ваши деньги!**

Бизнес-тренер:  
**Чехович Е. А.**





## Персонал Красивого бизнеса

### План семинара:

#### День 1

##### Основы кадрового менеджмента

- Стратегический, тактический и операционный менеджмент
- Определение HR
- Обзор основных направлений деятельности в HR-менеджменте

##### Управление дисциплинарными отношениями

- Права и обязанности сотрудников и организации
- Формальные и неформальные обязательства
- Механизм управления дисциплиной
- Методы управления дисциплинарными отношениями
- Увольнение общие правила
- Особенности высвобождения персонала в Health Care

##### Аттестация и оценка персонала

- Виды оценок, используемых в организациях Health Care
- Оценка рабочих мест
- Аттестация как вид формальной оценки согласно ТК
- Оценка и аттестация

#### День 2

##### Управление персоналом через постановку системы кадрового резерва

- Формирование единой организационной штатной структуры
- Оценка дефицита и префицита HR-ресурсов
- Оценка возможного изменения штатного расписания с учетом тактических и стратегических целей
- Оценка требований к должности на основе компетенций
- Планирование деятельности по горизонтальному и вертикальному перемещению сотрудников
- Планирование деятельности по подбору и отбору внешних сотрудников
- Особенности внешней и внутренней ротации

##### Практические рекомендации по работе с персоналом индустрии красивого бизнеса.

- Особенности работы с креативным персоналом
- Система «звездности» и работа с ней
- Воровство клиентов. Что делать и чего делать нельзя
- Конфликты и методы их решения
- «Корпоративы» – за и против

# Интернет Красивого бизнеса

## План семинара:

### Основные вопросы

- Что такое сайт, как это работает?
- Сайт как инструмент привлечения и удержания клиентов на рынке Health Care
- Как это делается? Основные этапы
- Какие подводные камни избегать?
- Цена вопроса

### Дизайн

- Удобство или красота?
- Юзабилити – что это?
- Основные приемы

### Структура сайта

- Определение основных целей структуры сайта. Строим прямую дорогу к клиенту
- Дерево страниц сайта

### Контент (материалы)

- Определяем задачи материалов сайта
- Какие материалы размещать, а какие лучше спрятать?
- Как часто обновлять информацию?

### Продвижение сайта

- Определяем выгоду от продвижения
- Этапы продвижения.
- Инструменты продвижения.
- Поисковые запросы. Что это? Специфика Красивого бизнеса
- Создание постоянной аудитории. Выгодно ли это?

### Мониторинг и анализ работающего сайта:

- Как определить эффективность
- На какую статистику стоит обращать внимание?
- Изучаем сервисы статистики

Бизнес-тренер:  
**Сотников А. В.**





## Бизнес-тренеры

### Самохин Михаил Юрьевич

Руководитель аналитической группы AD Wiser.  
Стаж преподавания с 1988 года.  
Количество публикаций – 25.  
Член Гильдии маркетологов.  
Преподаватель программ MBA.

### Чехович Елена Анатольевна

Кандидат экономических наук, доцент.  
Практикующий консультант в области финансового менеджмента.  
Специалист по разработке бизнес-планов и стратегий развития российских предприятий.

### Куликов Илья Николаевич

Руководитель и участник проектов по: организационному консультированию; проектированию и организации работы отделов развития и отделов продаж; методическим разработкам для внутреннего пользования предприятий.

### Сотников Александр Владимирович

Специалист WEB-проектов.  
Руководитель отдела организации обучения аналитической группы AD Wiser.  
Координатор проектов «Artec BPO».

## Аналитическая группа AD Wiser

Команда молодых профессионалов уже в течение нескольких лет занимается изучением действующих бизнесов. Разработка аналитической группой AD Wiser уникальных технологий изучения бизнеса и технологий решения различных проблем бизнесов является основой успеха деятельности компаний-клиентов. Особый интерес у нашей команды вызывает разработка технологий работы с клиентами (привлечение новых и удержание старых), стратегическое планирование, управление изменениями и брендинг, управление финансами.

Особый, уникальный опыт компания имеет в области Красивого бизнеса. Этот опыт формируется в статьи, исследовательские работы и материалы семинаров. Мы стремимся к тому, чтобы эти знания были максимально использованы компаниями, заинтересованными в сотрудничестве с нами! Мы уверены что знания, которые мы готовы передать Вам, будут с успехом работать в Вашем бизнесе!



## Отель Montenegro

Отдохните в приятной атмосфере элитного 4\* отеля «Монтенегро», расположенного в поселке Бечичи на песчаном пляже. Отель располагает своим великолепным пляжем на котором Вам предложат все возможные водные и пляжные развлечения. Отель предлагает широкий спектр услуг и развлечений. Насладитесь приятными общением, посещая уютные бары, рестораны и отдыхая у великолепных бассейнов. Поселок Бечичи находится между Будвой и старинным рыбацким поселком Рафаиловичи. Вдоль моря проходит набережная по которой Вы наслаждаясь великолепной природой, сможете прогуляться в Будву.

На сегодняшний день один из самых популярных отелей на курорте Бечичи в Черногории. Отель расположен, непосредственно на берегу средиземного моря, в 30 метрах от собственного песчаного пляжа и в 3 км от исторической части города Будва курорта Бечичи в Черногории. Наличие развитой инфраструктуры отеля, рассчитанной на активный пляжный отдых и круглогодичное проведение бизнес мероприятий обуславливает круглогодичную популярность отеля.

В 2006 году знаменитым британским тур-оператором «Saga Holiday» провозглашен лучшим отелем в Европе.





## Отель Montenegro

### В номере:

- Ванная комната с ванной
- Балкон
- Климат-контроль
- Телевизор
- Мини-бар
- Сейф
- Телефон
- Интернет

### Пляж:

- Собственный песчанно-галечный пляж, протяженностью 60 м, с бесплатными реквизитами

### Инфраструктура:

- Два массажных и Beauty-салона
- 3 открытых бассейна
- Закрытый бассейн с подогреваемой водой и гидромассажем
- 2 сауны
- 2 джакузи
- 3 душа с гидромассажем
- Турецкая баня
- Основной ресторан
- Аперитив-бар
- Бар (музыкальный салон)
- Кафе в саду «Милка»
- Старс-Клуб ночной клуб
- Экспресс ресторан «Галия»
- Круглосуточный Текила Бар на пляже
- Бар у бассейна





Более подробную информацию о семинаре Вы можете найти по адресу – <http://www.adwisers.ru>

**Телефоны:**  
**+7 (495) 543-69-13**  
**+7 (926) 777-74-88**

Мы с радостью ответим на все Ваши вопросы!  
В нашей работе главное – это всеми силами помочь Вам в создании максимально благоприятных условий для развития Вашего бизнеса!

**Генеральный директор**  
**Виктор Романовский**

В дни проведения семинара мы будем всегда рядом с Вами, готовые помочь в решении любого вопроса.  
Вы – наш клиент! И Вы для нас самое главное!

**Руководитель проекта**  
**Александр Сотников**



