



Андрей Парабеллум

Консалтинговый бизнес с нуля

Андрей Парабеллум
Николай Мрочковский
Татьяна Коробейникова
Сергей Савинов

**А. Парабеллум,
Н. Мрочковский,
Т. Коробейникова,
С. Савинов**

Консалтинговый бизнес с нуля

[Сайт книги](#)

Старт, построение и развитие консалтингового бизнеса в России

Эта книга является уникальным сборником практических рекомендаций тем, кто хочет стать бизнес-консультантом и зарабатывать миллионные гонорары. Она предназначена для вас, если вы решили освоить очень прибыльную и практически пустую нишу эффективного консультанта, помогающего компаниям увеличить объемы продаж в несколько раз и быстро «отстроиться» от конкурентов.

Если вы образованы и активны, любите давать советы и оптимизировать процессы, значит, эта профессия позволит вам стать миллионером. Не ждите, пока другие поймут, что этот бизнес – одно из лучших начинаний в сфере услуг, получайте ценные знания уже сегодня!

Только практические советы и рекомендации – от лучших бизнес-консультантов России, гонорары которых измеряются миллионными суммами! Становитесь и вы членом элитного клуба эффективных бизнес-консультантов!

Как заработать миллионы на советах и рекомендациях

В своей книге авторы - А. Парабеллум, Н. Мрочковский, Т. Коробейникова, С. Савинов рассказывают о каждом этапе построения новой консалтинговой компании, описывая все сложности, которые могут возникнуть у новичка, и эффективные решения этих проблем. Книга является уникальным сборником подробных описаний всех процессов и инструментов – от разработки чек-листов тест-карты клиента до формы типового договора и платежных документов.

Кому необходимо прочесть эту книгу:

- бизнес-тренерам, специализирующимся на оказании консалтинговых услуг;
- ТОП-менеджерам коммерческих компаний, которые хотят увеличить объемы продаж в несколько раз;
- собственникам бизнеса, которые хотят повысить рентабельность активов и прибыль от своей деятельности;
- владельцам маркетинговых и рекламных компаний, которые могут расширить ассортимент своих услуг, добавив в них актуальную и прибыльную услугу бизнес консультирования (вы и ранее давали советы своим клиентам, но теперь вы сможете брать за это деньги!).

Об авторах

Авторы являются учредителями и участниками ассоциации независимых бизнес-консультантов «Бизкон», стратегической целью которой является улучшение бизнес-климата в России, повышение эффективности и прибыльности компаний разного уровня.

А. Парабеллум – один из известнейших в России бизнес-тренеров и бизнес-консультантов, практик и автор книг по быстрому и эффективному развитию инфобизнеса. Гуру в сфере эффективности бизнеса.

Н. Мрочковский – автор обучающих тренингов и семинаров, книг по инфобизнесу, практик в маркетинге, повышении объемов продаж, оптимизации бизнес-процессов.

Т. Коробейникова – собственник тренинговой компании, бизнес-консультант. Автор статей в крупных деловых изданиях, книг и практических пособий для начинающих консультантов.

С. Савинов – бизнес-тренер, бизнес-консультант, автор публикаций и книг по инфобизнесу.

Основная идея книги:

Основной идеей и задачей книги является упрощение старта карьеры для начинающих консультантов. В издании описывают преимущества и перспективность данного вида деятельности, приведены подробные советы и пошаговые инструкции для новичков.

Бизнес-консультирование – это очень важный и прибыльный вид деятельности, ниша которого практически пуста. Более 95% российских компаний разных уровней работают «на коленке», без системного подхода и применения эффективных бизнес-процессов.

Грамотный бизнес-консультант сможет провести комплексный анализ, выявить проблемы, разработать ряд практических рекомендаций и внедрить их. Это даст возможность компании быстро «отстроиться» от конкурентов, увеличить продажи в несколько раз, выстроить эффективную систему мотивации персонала и оптимизировать рекламные бюджеты. За такие результаты руководители компаний готовы платить ОЧЕНЬ большие деньги!

Книга «Консалтинговый бизнес с нуля» - это настольное руководство любого консультанта, которое состоит из практических решений и рекомендаций и будет полезной и новичкам, и профессионалам в сфере инфобизнеса.

Прочтите книгу, проанализируйте ее и вы научитесь:

- Получать необходимые знания и опыт бизнес-консультанта – из книг, семинаров, тренингов. Эти знания позволят вам эффективно решать проблемы клиентов, формировать базу постоянных заказчиков на долгосрочные контракты.
- Сегментировать клиентов, выделять наиболее интересные целевые группы, «рисовать» портрет потребителя ваших услуг. Вы научитесь понимать интересы, страхи и опасения ваших клиентов, подводя их к диалогу и сотрудничеству.
- Формировать стоимость, не занижая реальной ценности оказываемых услуг. Вы поймете, как нужно называть цену, которую клиент готов заплатить и закрывать продажи, чтобы сделка состоялась.
- Искать платежеспособных клиентов, заинтересовывать их и формировать базу постоянных клиентов. Вы научитесь аргументировать стоимость контракта, вести переговоры по ценам и добиваться своего.
- Формировать внутреннюю и внешнюю экспертность, которая позволит вам дорого продать себя, даже если вы новичок в инфобизнесе.
- Узнаете, из каких этапов состоит комплексное консультирование, как диагностировать проблемы компании, проводить кадровый аудит, разрабатывать системы мотивации, основные регламенты и скрипты.
- Поймете, как нужно работать с возражениями клиентов. В книге приведены основные сомнения и возражения клиентов и эффективные ответы на них.
- Научитесь закрывать сделки с конверсией до 80%!

Прибыльная и перспективная профессия бизнес-консультанта

На данный момент в России существует уникальная ситуация – вроде бы есть конкурентные рынки, множество крупных и мелких компаний, есть спрос и есть предложение... Но почему тогда 90 компаний из 100 или прозябают, получая жалкую прибыль, или вообще закрываются? Ответ прост – руководитель или собственник компании просто не знает, как правильно вести бизнес, как нанимать сотрудников, как выстраивать систему мотивации, систематизировать работу с клиентами, оптимизировать бизнес-процессы и вести документооборот.

Именно в этом и заключается «золотая жила» для бизнес-консультантов. В нашей стране такая профессия востребована и необходима. Вы сможете занять нишу, которая будет приносить вам удовольствие (ведь приятно, когда ты видишь результаты своего труда), и хорошую и стабильную оплату.

Что необходимо для того, чтобы стать успешным (читай – высокооплачиваемым) бизнес-консультантом?

Основой для вашего становления должны стать такие составляющие:

- *Активное обучение*, которое заключается в постоянном повышении своих знаний и навыков. Проведение тренингов, семинаров и вебинаров.
- *Пассивное обучение*, акцентом которого должны стать коробочные продукты.
- *Консалтинг и коучинг* – персональная работа с заказчиком.

Не нужно сомневаться в необходимости таких услуг, ни один клиент не ответит «нет» на вопросы: «Вы хотите повысить объем продаж в несколько раз всего за три-четыре месяца, без дополнительных вложений?», «Хотите увеличить прибыль и снизить затраты, без увеличения затрат на рекламу?» и т.п.

Профессия бизнес-консультанта – это относительно новый и очень перспективный вид деятельности. Те, кто понял это, постоянно обучаются и развиваются – и внутренне и внешне, и клиенты готовы платить им за результаты работы сумасшедшие гонорары. Но они того стоят! Ведь с их помощью бизнес начинает работать «как часы», приносить высокую прибыль и удовольствие своему владельцу.

Какие навыки потребуются начинающему консультанту:

- понимание того как строится эффективный бизнес, с поправкой на российский рынок;
- хотя бы небольшой опыт консультирования;
- умение продавать;
- желания обучаться и работать над собой;
- коммуникабельность и ответственность;
- быстрое чтение и усваивание большого объема информации.

Удивляйте своих клиентов каждый день, покажите им, каких результатов можно добиться, действуя по эффективной системе бизнес-оптимизации. разработанной специально для данной компании!

Сколько может и должен зарабатывать бизнес-консультант, или как продать себя подороже

При выборе профессии бизнес-консультанта вы должны не только много учиться и ежедневно работать с клиентами, но и понять, как правильно формировать цены на свои услуги. В таком вопросе необходимо учитывать ряд факторов – ваш собственный опыт и количество успешно реализованных проектов, поставленные цели и задачи, объем и сложность работ, которые необходимо выполнить.

Сколько может заработать начинающий консультант?

Необходимо сформировать коммерческое предложение для клиента так, чтобы часть стоимости составляла фиксированная сумма - например, 50000 или 1000000 рублей в месяц, и часть – из процента прироста прибыли. Согласитесь, что клиенту выгодно платить за полученный результат, например, если повысить его продажи на 500000 рублей ежемесячно, то он будет рад отдать вам 10-15 % от суммы своей прибыли.

В консалтинге есть еще такое понятие как «слишком дешево». Если вы планируете внедрять комплексный проект с целым рядом методик и документов, то такая работа априори не может стоить 50000 рублей. Бывают ситуации, когда сделка не состоялась только потому, что руководителю озвученная сумма показалась слишком низкой («или с вашей квалификацией что-то не так, или предложенные методики неэффективны»).

Также стоит помнить о том, что в самом начале пути придется поработать и за небольшие деньги. Но сумма гонораров будет постоянно расти, при условии повышения квалификации и наращивании количества довольных клиентов.

Немного статистики, или сколько зарабатывают консультанты в России:

- «новички» – 100-200000 рублей в мес. (или 30-50000 рублей по одному проекту);
- «среднячки» – 500-700000 рублей в мес. (или 100-200000 рублей по одному проекту);
- «гуру» – 1-3000000 рублей (о 1000000 рублей за один проект) + сумма от других проектов, которые реализуются его командой.

Сумма вашего дохода будет зависеть только от вас – пределов нет, каждый из нас стоит столько, сколько клиент готов заплатить за бесценный совет профессионала!

Нужно ли проводить бесплатные консультации?

Нужно только новичкам, для того чтобы заявить о себе и сформировать круг потенциальных клиентов. Заработав себе имя и репутацию, не стоит делать это бесплатно, иначе клиенты все равно не будут использовать ваши ценные советы, такова психология людей – то, что дается слишком легко, не ценится.

Разработка «портрета» клиента – кто он, где находится и сколько денег готов платить?

Почему так важно изучать своих потенциальных клиентов? Потому что, зная его особенности, страхи и опасения, вы сможете убедить его воспользоваться вашими услугами - чтобы кардинально изменить ситуацию в его компании.

Анализируя специфику ведения бизнеса в нашей стране, можно отметить бессистемность и хаос практически в каждой компании. Из-за этого большинство руководителей крутятся «как белка в колесе» по 20 часов в сутки каждый день, без выходных и отпусков. Но даже такая самоотдача не приносит желаемых плодов, потому, что бизнес-процессы не отлажены, нет понимания, как выстраивать отношения с клиентом и как удерживать его.

Гуру консалтинга не рекомендуют предлагать свои услуги начинающим предпринимателям, ведь успех стартапа зачастую зависит от личностных характеристик руководителя, опыта ведения бизнеса и т.п. Большинство начинающих бизнесменов стремятся выполнять все самостоятельно, не делегируют свои обязанности и полномочия и не хотят слушать консультантов.

Если вы новичок, руководители крупных компаний вряд ли закажут у вас комплексный проект. Поэтому есть смысл искать своего потребителя среди директоров мелких и средних компаний, озадаченных снижением объемов продаж или высокой конкуренцией.

Основные черты портрета клиента для новичков в консалтинге:

- руководство мелкой или средней компанией, не стартапом;
- наличие системных ошибок в построении бизнес-процессов, разработке рекламных материалов, работе с клиентами;
- наличие и признание проблем - спад продаж, низкая эффективность персонала, неконкурентоспособные товары или услуги;
- нет завышенных требований к консультанту – таких как: большой стаж работы, наличие собственных книг и публикаций и пр.

Где и как искать клиентов? Пройти по крупным бизнес-центрам с предложением оказать услуги бесплатного аудита, нанять фрилансеров для распространения своих визиток, найти в желтых страницах 50 компаний с типовыми ошибками в рекламных объявлениях и разослать им свое коммерческое предложение и т.д.

В книге «Консалтинг с нуля» вы сможете более подробно прочесть о том, как искать платежеспособных клиентов, как правильно строить коммерческое предложение, как работать с возражениями и закрывать сделки.

Формирование перечня актуальных услуг

Формирование перечня услуг должно осуществляться с учетом собственных знаний и опыта, спроса, наличие договоренностей с компаниями-партнерами. Например, можно договариваться с типографиями, рекламными агентствами, СМИ - том, чтобы привлекать их в качестве подрядчика и получать за это свои комиссионные. Широкий ассортимент услуг привлечет дополнительных клиентов и позволит вам увеличить среднемесячный доход.

Типовые проекты бизнес-консультанта (личная и командная работа):

- *Автоматизация бизнес-процессов* – стандартизация всех процессов, прописывание регламентов и их внедрение. Эта работа позволит собственнику освободить личное время и отдать бразды правления исполнительному директору.
- *Построение эффективного отдела продаж.* Комплексная работа, которая предусматривает не только стандартизацию бизнес-процессов, но и выстраивание систем мотивации персонала, создание регламентов по найму, обучению и адаптации наемных работников.
- *Увеличение объема активных продаж, в том числе более дорогих продуктов.* Анализ существующей базы клиентов, разработка регламентов по сбору контактов, прозвону «теплой» и «холодной» целевой аудитории, разработка книги продаж, эффективных скриптов по продажам, введение стандартов обслуживания клиентов и мн.др.
- *Разработка маркетинг-плана.* Включает в себя разработку маркетинговой стратегии на определенный период, в разрезе целей и задач компании. В такой комплекс могут входить: исследования рынка, разработка рекламных обращений, составление медиа-плана, внедрение системы контроля эффективности рекламы и пр.
- *Увеличение прибыльности бизнеса.* Анализ рентабельности различных направлений деятельности компании, развитие наиболее прибыльных и устранение убыточных. Внутренняя и внешняя оптимизация бизнес-процессов позволяет быстро увеличить рентабельность бизнеса на 10-15% и выше.
- *Увеличение среднего чека.* Применяется, в основном, для розничных продаж и предусматривает использование различных приемов продвижения и стимулирования сбыта.
- *Работа с персоналом.* Позволяет повысить эффективность персонала - путем разработки должностных инструкций, систем мотивации, четких стандартов работы, анализу соответствия работников занимаемым должностям и подбору квалифицированных кадров.
- *Систематизация документооборота и отчетности.*

Перечень услуг может быть сведен к узкому сегменту (минимум 3-4 позиции) или, наоборот, быть разнообразным. Все зависит от того, какие услуги востребованы на конкретном рынке бизнес-консалтинга.

Как быстро стать экспертом – внутренне и внешне?

Каждый новичок сталкивается с тем, что новые клиенты будут оценивать не только его знания и опыт, но и внешний вид, манеру говорить и слушать. Клиенты очень любят экспертов и ждут от них чуда – быстрого повышения продаж, снижения затрат и т.п. Но за свои деньги они могут предъявлять к консультанту очень высокие требования. Например, узнавать о ваших сертификатах и аттестациях, интересоваться отзывами клиентов, успехами внедренных проектов, и их можно понять!

Как быть в этой ситуации новичку?

Во-первых, необходимо действительно готовиться к встрече – изучить информацию о компании клиента, понять специфику отрасли и придумать 2-3 заготовки ответа на вопросы «что можно улучшить в моем бизнесе»? Во-вторых, вы должны парировать клиенту – «вам нужны сертификаты, или реальное увеличение продаж вашей компании»?

Помните, что существует внешняя и внутренняя экспертность.

Внешняя – это ваша одежда, манера говорить и слушать, наличие рекламных материалов и кейсов выполненных проектов.

Внутренняя – уверенность в себе, знания и подготовка, готовность слушать клиента и искреннее желание помочь ему.

Основные этапы консалтингового проекта

Перед тем, как дать любой совет, платный или бесплатный, необходимо детально разобраться в вопросе. То есть, проведение диагностики - это первый этап проекта, который позволит консультанту изучить особенности работы компании и отрасли, проанализировать действующие бизнес-процессы, определить основные проблемы и эффективные пути их решения.

Основные этапы консалтингового проекта:

- *Диагностика проблем.* Проведение кадрового и комплексного аудита. В процессе кадрового аудита проводится интервью с персоналом, наблюдение за их работой, анализ систем мотивации и пр. Комплексный аудит включает в себя анализ финансовой отчетности, документооборота, системы продаж и маркетинга. Для проведения диагностики могут использоваться различные приемы, в том числе проведение групповых сессий для выявления проблем.
- *Разработка программы консалтинга и ее согласование с клиентом.* Презентация рекомендаций и действий, которые нужно будет совершить. Обсуждение деталей, ответственности и планируемых результатов.
- *Внедрение проекта.* В зависимости от поставленных целей и задач можно внедрять такие типы проектов: экспертный (рекомендательный), процессный (внедрение системы вместе с клиентом) и проект «под ключ» (без участия клиента). Консультант разрабатывает рекомендации и план их внедрения, привлекает персонал к выполнению поставленных задач, осуществляет постоянный контроль над выполнением заданий, финальную зачистку «хвостов».
- *Закрытие проекта.* Фиксация результатов, подписание акта выполненных работ. На этом этапе консультант должен убедиться в том, что внедренные им процессы приняты руководителем и персоналом и выполняются.

Этапы консалтинга могут быть варьироваться и дополняться, но первый и последний этапы обязательны!

Эффективная работа с возражениями – не давайте клиентам много думать, действуйте!

Большинство специалистов по продажам не понаслышке знают о том, что клиенты, перед тем как что-то купить, начинают сомневаться и возражать, даже если этот товар им очень нужен.

Бизнес-консультанту приходится сталкиваться с возражениями гораздо чаще, чем скажем менеджеру по продаже бытовой техники или мебели. Все дело в том, что консалтинговые услуги нельзя попробовать на ощупь или сделать тест-драйв – все строится на репутации и экспертности консультанта.

Основные возражения, с которыми можно столкнуться при продаже консалтинговых услуг:

- Мне это не нужно.
- Это дорого для меня.
- Я подумаю.
- Консалтинг – это не для меня, я пока не готов.
- Вдруг меня обманут?
- Перед моей компанией сейчас стоят другие задачи.
- Сейчас нет денег.

Задача консультанта – уметь выслушать возражения и найти аргументированные ответы на них. Нужно стараться находить реальные причины, по которым клиент отказывается от ваших услуг, выявить существующие проблемы компании и свои доводы строить на решении данных проблем.

Основные инструменты бизнес-консультанта – у вас будет все, что нужно, чтобы уже сегодня начать заниматься эффективным консалтингом

Для того, чтобы упростить новичку путь развития в консалтинговом бизнесе, авторы книги не только подробно описали основные шаги, стоимость и перечень услуг, но и разработали эффективный поэтапный инструментарий – все что, что требуется бизнес-консультанту в процессе работы.

Используя предложенные регламенты, вы сможете начать успешную карьеру консультанта, найти клиентов и сформировать свой собственный стиль работы - чтобы получать высокие гонорары за достигнутые результаты!

Практический инструментарий эффективного бизнес-консультанта, который вы сможете найти в данной книге:

1. Простая и продуктивная схема поиска клиентов на консалтинг.
2. Список потенциальных партнеров, с помощью которых можно найти участников на свои семинары.
3. Таблица продаж на месяц.
4. Коммерческое предложение о предоставлении и преимуществах бесплатного аудита, которые вы можете предоставить всего 50 клиентам.
5. Структура стандартного базового аудита.
6. Вопросы и шаги для проведения комплексной диагностики бизнеса – с блоками «компания», «продажи», «маркетинг и реклама», «для розницы», «для B2B», «персонал». С помощью этих блоков вопросов можно выявить все проблемы компании и на их основе построить эффективную модель оптимизации и развития.
7. Тест, позволяющий оценить эффективность работы отдела продаж.
8. План первичной консультации.
9. Подробная программа консалтинга для оптимизации розничного магазина.
10. Продающая визитка бизнес-консультанта.
11. Перечень документов, которые передаются клиенту при внедрении консалтинга для компаний B2B.
12. Перечень документов, которые передаются клиенту при внедрении консалтинга для компаний розничной торговли.
13. Типовая форма договора на оказание консалтинговых услуг – с перечнем прав и обязанностей сторон,
14. Счет на оплату консалтинговых услуг.
15. Типовой акт выполненных работ по внедрению консалтингового проекта или проведения консультаций.

Итак, основная идея книги:

Профессия консультанта очень интересна, востребована и прибыльна. Более шести миллионов компаний и индивидуальных предпринимателей работают в России, из которых 95% работают без системы и элементарного понимания бизнес-процессов. Помогая компаниям систематизировать работу, оптимизировать затраты и увеличить продажи, вы получаете возможность зарабатывать миллионы рублей в год, занимаясь любимым делом.

Практические советы:

С самого начала деятельности консультанта настройтесь на успех, будьте уверены в себе и относитесь к клиенту, как к равному. Вы – будущие партнеры, и только в случае взаимного сотрудничества можно будет достичь желаемых результатов. Это должны понять и вы, и ваш будущий клиент.

Учитесь – читайте много специализированной литературы, посещайте тренинги и вебинары по консалтингу, анализируйте и конспектируйте полученную информацию. Вложенные в нужные знания деньги всегда окупаются сторицей!

Много работайте – каждый день недели у вас должен быть расписан по часам, поиск клиентов, посещение тренинга, проведение консультаций, разработка методик и пр. Только постоянное совершенствование позволит вам выйти в ТОП, стать востребованным и высокооплачиваемым консультантом.

Постоянно ищите партнеров и налаживайте деловые связи – это позволит вам расширять ассортимент своих услуг, качественно выполнять комплексные работы и, конечно же, увеличивать ежемесячный доход.

Относитесь к бизнесу клиента так, как будто это ваша компания. Помните, что оплата вашего труда привязана к финансовым результатам внедрения консалтингового проекта, поэтому ваша мотивация состоит из трех составляющих – триумф победителя, неограниченный размер гонорара и благодарность довольного клиента!