

Company at War!

Военное положение на 2009 год



Первоочередные цели

- Главная задача компании в период финансового кризиса – выжить.
- Годовой план продаж компании – \$2 000 000



Важные изменения в политике

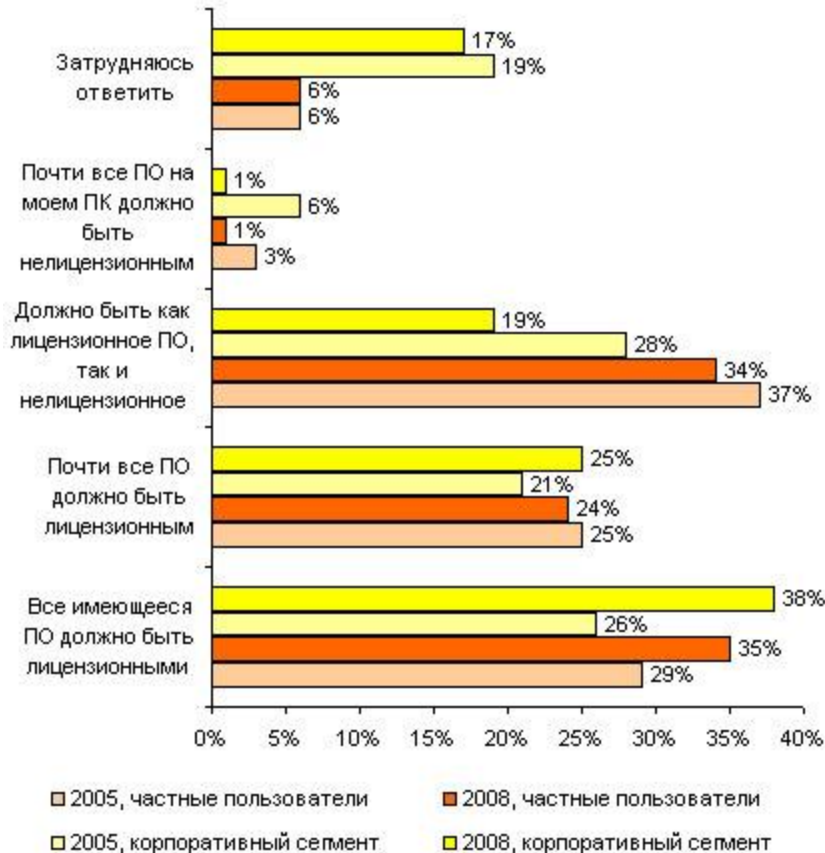
- **Кадры:** в живых останутся только лучшие
- **Клиенты:** жестокие атаки по всем фронтам, с использованием союзников в виде государственных органов власти и аудиторов; самый лучший сервис
- **Конкуренты:** если ты не с нами, ты против нас
- **Финансы:** сухой паек



Атака на фронте продаж
лицензионного ПО

Анализ фронта

- Объем продаж на конец 2008 года составил 2,6 млрд. долл. 52% (1,35 млрд. долл.) объема продаж приходится на регионы



Отношение покупателей к лицензионному ПО



Использование лицензионного ПО в отраслях

Наши позиции

Название компании: Comrapu

- Мы являемся софтверной компанией, т.е. продаем права на программное обеспечение и занимаемся вопросами поддержки и внедрения, вопросами финансового и правового учета лицензий
- Comrapu была основана в 2000 году и является первой Сибирской компанией, которая начала продавать лицензии Microsoft для предприятий

Продукты и услуги компании

Продукты	Услуги
Настольные системы (Desktop). <ul style="list-style-type: none">• Microsoft Windows	Консалтинг и аудит по лицензированию программного обеспечения <ul style="list-style-type: none">• анализ и сопоставление количества лицензий и установленных копий ПО• контроль наличия и правильности оформления документов, подтверждающих право использования ПО• контроль правильности учета расходов на программное обеспечение в бухгалтерском и налоговом учете• контроль соответствия фактических условий использования программного обеспечения лицензионным соглашениям• анализ и рекомендации по эффективному финансовому управлению лицензиями на ПО
Приложения (Applications). <ul style="list-style-type: none">• Microsoft Office	
Сервера (Servers). <p>серверная ОС Windows Server</p> <ul style="list-style-type: none">• почтовый сервер Exchange Server• сервер баз данных SQL Server• интернет-шлюз ISA Server	
Платформа Small Business. <p>Предназначена для предприятий малого бизнеса (до 50 ПК).</p> <ul style="list-style-type: none">• Small Business Server (пакет серверных программ)• Small Business Office (Microsoft Office с системой учета клиентов и управления маркетингом)	

По кому стреляем?

Предприятие:

- имеет от 50 до 250 ПК
- имеет устойчивое финансовое положение на рынке
- готово приобрести программное обеспечение или услуги по аудиту лицензий в ближайшие 6 месяцев

Финансовый сотрудник

- опасается юридических рисков и финансовой ответственности
- интересуют проблемы передачи прав на программное обеспечение, связанное со сменой юридического лица или продажей активов
- интересуют возможности получения дополнительного дохода от программного обеспечения (например, продажа продуктов, закупленных в рамках соглашения Open License с 30% скидкой и покупка новых продуктов будет более низкой по стоимости, чем покупка лицензий Upgrade для имеющихся лицензий)
- интересуют возможности планового бюджетирования затрат на приобретение программного обеспечения
- интересуется конфиденциальность финансовой информации



Враги №1

*Умны, хитры, опасны и
достойны уважения.*



«...Нет беды тяжелее, чем презирать врагов». Лао-Цзы

Мы победим! И вот почему:

Отличное качество: У нас самые лучшие специалисты по лицензированию программного обеспечения и управлению лицензиями. Только у нас получение статуса МСР является обязательным для того, чтобы остаться в компании!

Высокий уровень сервиса: Мы предоставляем полный правовой и финансовый консалтинг по лицензированию программного обеспечения, включая предоставление различных методических руководств для клиентов.

Доверие клиентов: Прозрачные цены, состоящие из входной стоимости лицензий на ПО и стоимости подписки на наши услуги позволяют завоевать доверие клиентов.

Низкие цены: Участие на вторичном рынке программного обеспечения позволяет нам продавать лицензии на ПО по значительно сниженной цене

Анализ стратегических позиций

Внутренние сильные стороны

Сервисные возможности по правовой консультации
Сертифицированные специалисты по лицензированию Microsoft
Длительный опыт работы на рынке

Внутренние слабые стороны

Недостаточное количество квалифицированного персонала
Слабая узнаваемость компании на рынке
Недостаточные финансовые ресурсы

Внешние возможности

Новые услуги по аудиту и управлению лицензиями на ПО
Активность государственных органов власти
Влияние аудиторских компаний

Внешние угрозы

Мировой финансовый кризис
Увеличение числа партнеров среди реселеров Microsoft
Увеличение рынка некоммерческого программного обеспечения
Развитие концепции Software As Service

Даешь выполнение плана!

Общий план предприятия: \$2 000 000,00

Годовой план заключенных сделок на одного менеджера: \$500 000,00

Плановая деятельность менеджеров для достижения плана:

- Сумма продаж в месяц – \$41 670,00
- Количество «холодных» контактов в месяц – 210
- Количество потенциальных клиентов в месяц – 30
- Количество возможных сделок в месяц - 10



Наши орудия

Пехотная атака. Прямые продажи



Прямая почтовая рассылка	Информация о правах на лицензионное программное обеспечение, как нематериальном активе для создания первоначального интереса.
Телемаркетинг	«Холодные» звонки для создания списка компаний, заинтересованных в лицензировании и управлении лицензиями в компании
Электронная почта	Отправка коммерческих предложений заинтересованным клиентам
Электронный бюллетень	Периодическая новостная информация о компании и лицензировании программного обеспечения для поддержания интереса

Наши орудия



Минометный огонь. Интернет-маркетинг

Веб-узел компании	Размещение справочной информации о лицензировании для привлечения потенциальных клиентов на сайт. Форма для получения обратной связи от клиентов	Количество входящих откликов от заинтересованных клиентов
Внутренний портал с внешним доступом	Размещение справочной информации о лицензировании и управлении лицензиями для развития потенциальных партнеров среди аудиторских и консалтинговых агентств.	Количество входящих откликов от заинтересованных партнеров

Наши орудия



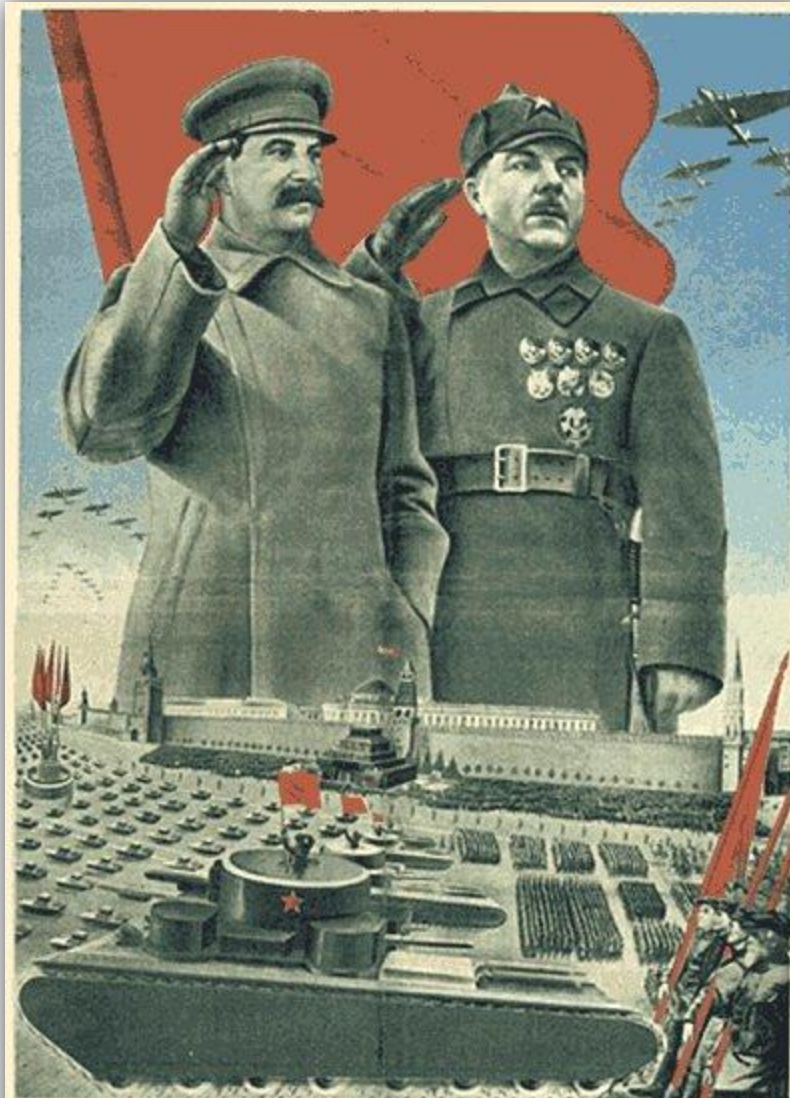
Наши танки. Мероприятия.

Семинар	Семинар для финансовых сотрудников по вопросам ответственности за использование нелицензионного программного обеспечения, особенности бухгалтерского учета программного обеспечения Microsoft	Список потенциально заинтересованных клиентов в лицензировании
Семинар	Семинар для финансовых сотрудников по выгодному управлению лицензиями на ПО, как нематериальными активами	Список потенциально заинтересованных клиентов в управлении лицензиями на программное обеспечение
Семинар	Семинар для финансовых сотрудников по бюджетному планированию расходов на приобретение программного обеспечения	Список потенциально заинтересованных клиентов в управлении лицензиями на программное обеспечение
Семинар	Партнерский семинар для аудиторских компаний об услугах в сфере консалтинга и аудита лицензий на ПО	Список потенциальных партнеров
Семинар	Семинар по проверке лицензий на программное обеспечение для сотрудников ОРЧ ОБЭП	-
Присутствие на отраслевых семинарах деловых изданий	Помощь в обеспечении раздаточного материала, по возможности участие в качестве выступающего	-

Наши орудия

Пропаганда. Связи с общественностью.

Деловой квартал	Участие в опросах и статьях для повышения узнаваемости бренда.
Эксперт-Сибирь	Участие в опросах и статьях для повышения узнаваемости бренда.
Континент Сибирь	Участие в опросах и статьях для повышения узнаваемости бренда.



ДА ЗДРАВСТВУЕТ РАБОЧЕ-КРЕСТЬЯНСКАЯ КРАСНАЯ АРМИЯ —
ВЕРНЫЙ СТРАЖ СОВЕТСКИХ ГРАНИЦ!

Наши орудия

Союзники.

Аудиторские компании	Предложение услуг по аудиту лицензий в компании, как дополнительной услуги к основному направлению	Список возможных сделок
Государственные органы власти	Стимулирующее воздействие на клиентов для приобретения ПО	Список клиентов, готовых к покупке ПО



План наступательной операции

Ид	Мероприятие	Длительность	Начало	Окончание
1	"Холодные" звонки для создания списка потенциальных клиентов	60 дней	12.01.2009 10:00	16.04.2009 15:00
2	Отправка коммерческих предложений на электронную почту	60 дней	12.01.2009 10:00	16.04.2009 15:00
3	Прямая почтовая рассылка	3 дней	02.02.2009 10:00	05.02.2009 13:00
4	Рассылка электронного бюллетеня с новостями компании	211 дней	26.01.2009 10:00	29.12.2009 11:00
17	Разработка веб-сайта и размещение контента	30 дней	12.01.2009 10:00	27.02.2009 12:00
18	Создание внутреннего портала для клиентов с внешним доступом	30 дней	12.01.2009 10:00	27.02.2009 12:00
19	Подготовка и проведение семинара для финансовых сотрудников по вопросам ответственности за использование нелицензионного программного обеспечения, особенности бухгалтерского учета программного обеспечения Microsoft	90 дней	16.04.2009 15:00	08.09.2009 13:00
20	Подготовка и проведение семинара для финансовых сотрудников по выгодному управлению лицензиями на ПО, как нематериальными активами	90 дней	08.09.2009 14:00	29.01.2010 12:00
21	Подготовка и проведение семинара для финансовых сотрудников по бюджетному планированию расходов на приобретение программного обеспечения	90 дней	29.01.2010 12:00	23.06.2010 11:00
22	"Холодные" звонки для создания списка потенциальных партнеров в сфере аудиторских и консалтинговых компаний	5 дней	02.02.2009 10:00	09.02.2009 16:00
23	Отправка коммерческих предложений на электронную почту	5 дней	02.02.2009 10:00	09.02.2009 16:00
24	Подготовка и проведение партнерского семинара для аудиторских компаний об услугах в сфере консалтинга и аудита лицензий на ПО	45 дней	09.02.2009 16:00	22.04.2009 11:00
25	Семинар по проверке лицензий на программное обеспечение для сотрудников ОРЧ ОБЭП	30 дней	02.02.2009 10:00	20.03.2009 12:00

О мирных вещах.

Ценовая политика компании

Коммерческое предложение = стоимость ПО + стоимость обязательной подписки на услуги по лицензированию

Стоимость ПО для клиента = Стоимость ПО от дистрибьютора

Стоимость обязательной подписки:

- Стандартная стоимость - 15% от стоимости ПО
- Рекомендуемая стоимость – 10% от стоимости ПО
- Минимально возможный уровень цен – 3% от стоимости ПО

Этапы продаж

Этап	Результат	Оценка возможности удачной сделки
«Холодный» контакт	Получение информации о контактном лице	0%
Интерес	Отправка материалов клиенту	10%
Анализ потребностей	Отправка клиенту коммерческого предложения	20%
Переговоры о предложении и выделении бюджета	Выделение бюджета и установка срока закупки	40%
Подписание договора	Договор	60%
Покупка	Счет	80%
Отгрузка	Отгрузка клиенту	100%

Победа любой ценой!

Ввод жесткой цензуры на слова:
«НЕТ, НЕ МОГУ, ПОСТАРАЮСЬ»

Ложная или неполная информация о клиентах в Dynamics CRM будет расцениваться как диверсия и жестоко наказываться.

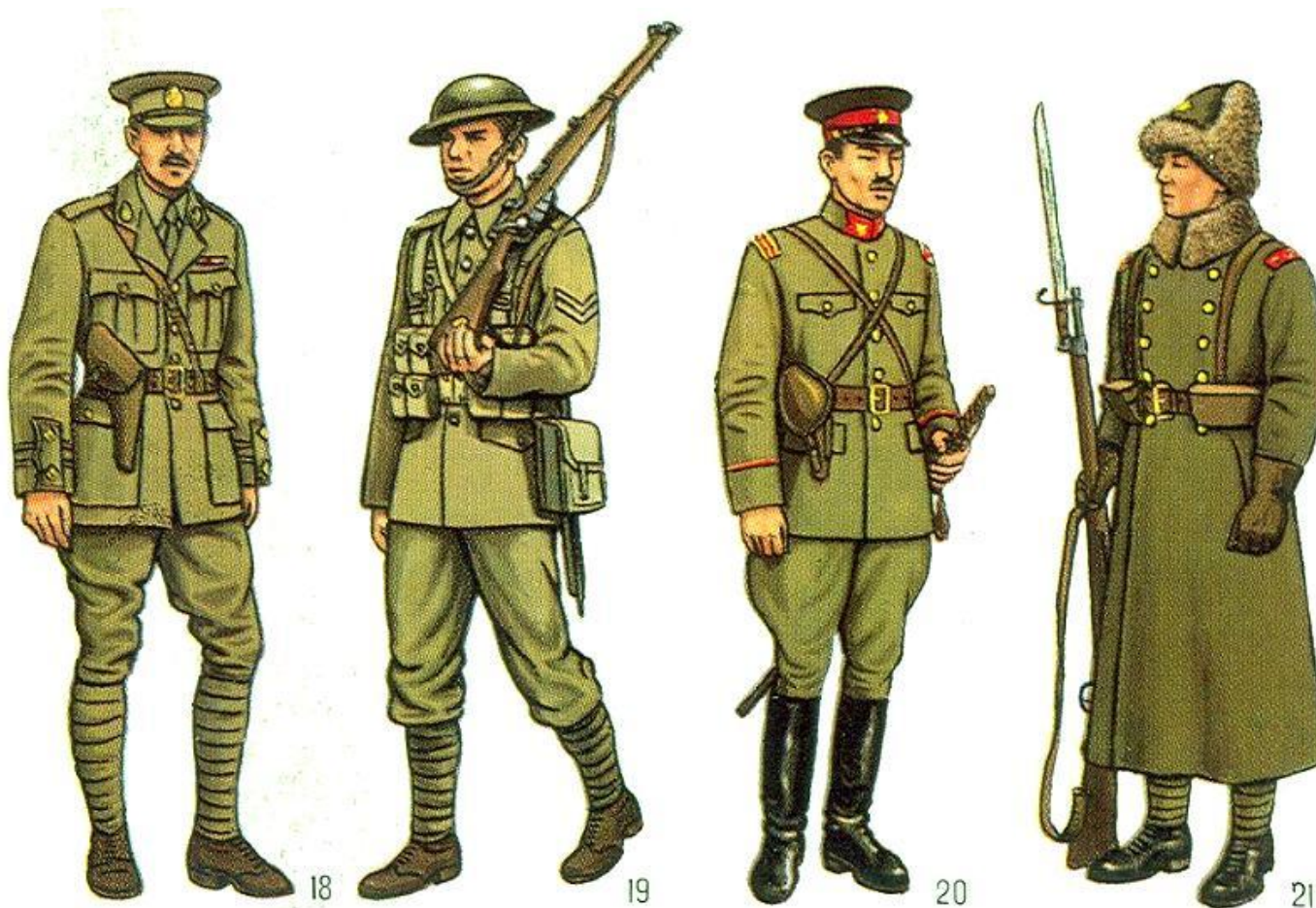


Кадровая политика

В строю только лучшие

Строжайшая дисциплина

Победа любой ценой



Философия

Каждый человек должен быть счастлив. Когда человек счастлив, то он, как цветок под солнцем, раскрывается и начинает цвести. Человек счастлив, когда занимается тем, чем ему нравится.

Я не ТРУДОГОЛИК. Мне просто нравится, то чем я занимаюсь. И я счастлив.

Игры кончились. Теперь ты в армии.

У нас работают только лучшие

Новая кадровая политика предполагает постоянный поиск новых людей на вакансии для формирования резерва. Если человек в резерве по своим качествам будет выгодно отличаться от текущего сотрудника, то будет произведена рокировка. У нас больше не будет статистов. Каждый сотрудник или развивается или заменяется.

Работа – это самолет.

Предупредите мам, пап, бабушек и дедушек, что вы очень рискуете остаться без работы, если они в очередной раз закроют вас на ключ дома. Если ваша машина вас не возит, используйте автобус. Если автобус едет час, сядьте в него за два часа до начала работы.

Наличие очень большой бабушки вызывает сочувствие и опоздание или отсутствие в этой связи для меня очень понятно. Если в резерве окажется сотрудник без тяжелобольных родственников будет произведена рокировка.

Курс молодого бойца есть. Мамы и папы нет.

Для каждого сотрудника предусмотрен трехдневный срок для введения в должность. Дальнейшее обучение происходит по самостоятельной инициативе сотрудника.



Портрет сотрудника Company?

- Верит в высокую важность роли ИТ для современного бизнеса, выражающаяся в грамотном использовании современных инструментов в работе
- Понимает важность и необходимость своей роли в компании
- Целеустремлен, активен, энергичен, инициативен
- Быстро реагирует на сложные ситуации и проявляет инициативу в поиске возможностей улучшения работы в компании
- Активно развивается в профессиональном и личном планах
- Рационально принимает конструктивную критику слабых сторон и ищет способы для их устранения
- Строит отношения взаимной дружбы на основе уважения и понимания коллег по работе

Достоин подражания и является примером для всех окружающих!



Тяжело в учении.

Для оценки сотрудника при прохождении испытательного срока и в дальнейшей работе используются три критерия:

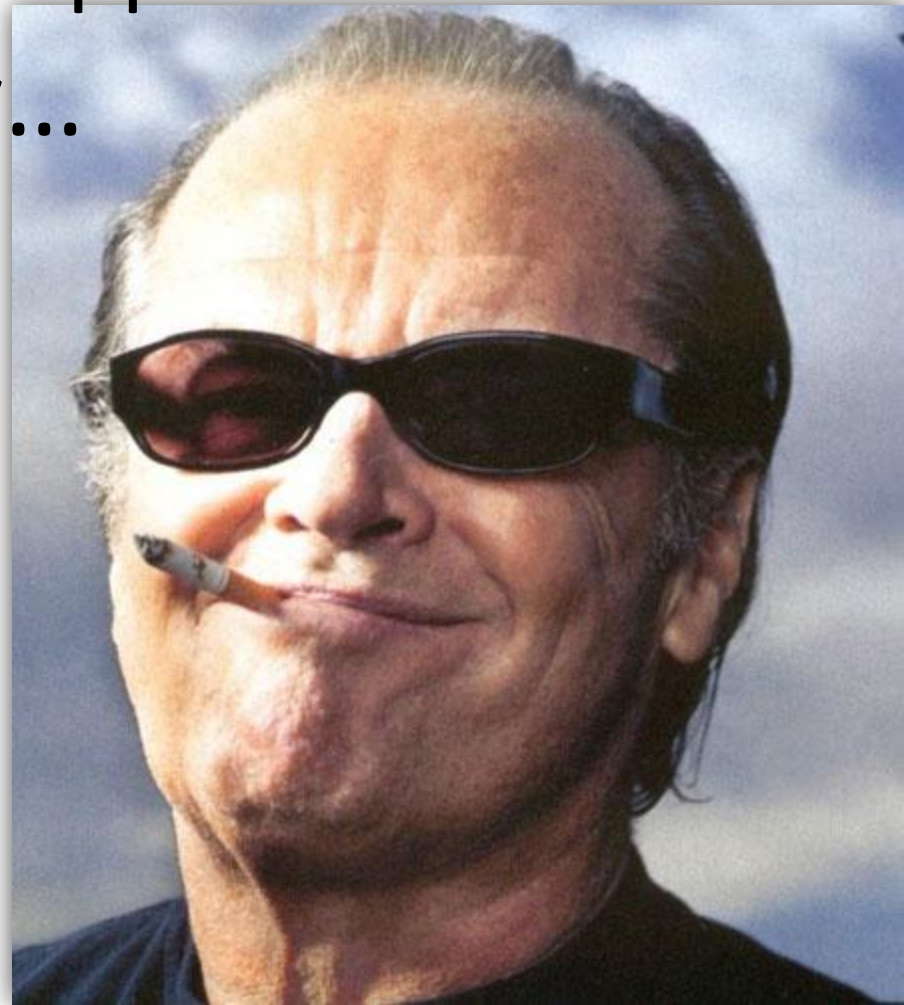
1. Результативность в работе
2. Саморазвитие в профессиональном и личном планах
3. Лояльность к компании и ее идее, отношения в коллективе.

Испытательный срок сокращается до 1 месяца.



Важный вопрос: оптимизация расходов на заработную плату...

- снижение окладной части заработной платы
- изменения системы премиальных: нет больше премиальных, главная премия – рабочее место.
- расширение спектра функциональных обязанностей сотрудников и совмещение вакансий



Важный вопрос:

оптимизация расходов на
заработную плату произведена
не будет

- снижение окладной части заработной платы
- изменения системы премиальных, в том числе пересчет процентов от продаж
- расширение спектра функциональных обязанностей сотрудников и совмещение вакансий

Желаю удачной работы в новом
году comrades!

Разойдись!