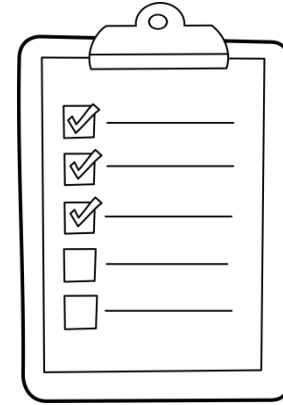

Management poradenskė firmy

The image features five grayscale silhouettes of business professionals standing in a row. From left to right: a man in a suit, a man in a suit holding a briefcase, a woman in a business suit with her hand on her hip, a man in a suit, and a woman in a business suit. The text 'Eva Švandov' is overlaid on the silhouettes.

Eva Švandov

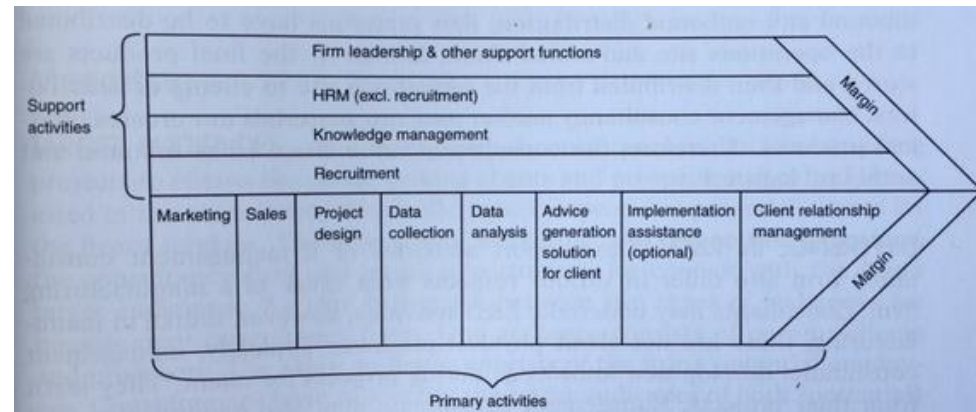
Obsah přednášky



- Kontrola DÚ
- Zadání projektu
- 3- přednáška – Management poradenské organizace
 - Hodnotový řetězec
 - Případová studie outsourcing
 - Business model
 - Případová studie Business model

Hodnotový řetězec

- Prodej předchází výkonu
- Nabídka služeb namísto fyzického produktu
- Chybí vstupní a výstupní logistika
- R&D o znalostech nikoliv po fyzickém produktu
- Recruitment nahrazuje nakupování



Činnosti poradenské organizace

Primární aktivity

- Marketing
- Prodej
- Project design
- Sběr dat
- Analýza dat
- Tvorba rad
- Asistence s implementací
- CRM

Podpůrné procesy

- Nábor
- Knowledge management
- Řízení lidských zdrojů
- Leadership a ostatní podpůrné funkce

Outsourcing

- Outsourcing primárních činností - Ano či ne?
- Případová studie EVALUESERVE
<https://www.evalueserve.com/>
- V čem je rozdíl pro management firmy při outsourcingu primárních činností vs. sekundárních?
- Jaké jsou argumenty pro a proti outsourcingu primárních činností
- Jaký dopad má outsourcing primárních činností na poradenství?

Konkurenční strategie poradenské organizace

Strategie

- Brain consultancy
 - Software-based consultancy
 - Procedure consultancy
 - Grey hair consultancy
- Inovativní řešení (product leadership)
 - Nízké náklady řešení (operational excellence)
 - Úzký vztah mezi klientem a poradcem

Hodnota pro klienta (Client value proposition)

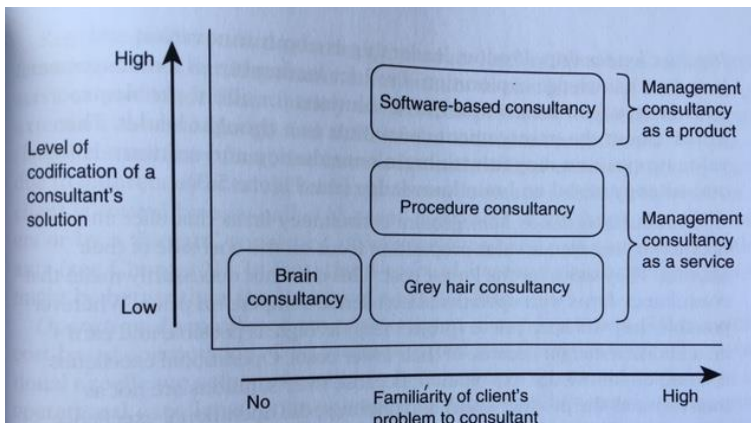


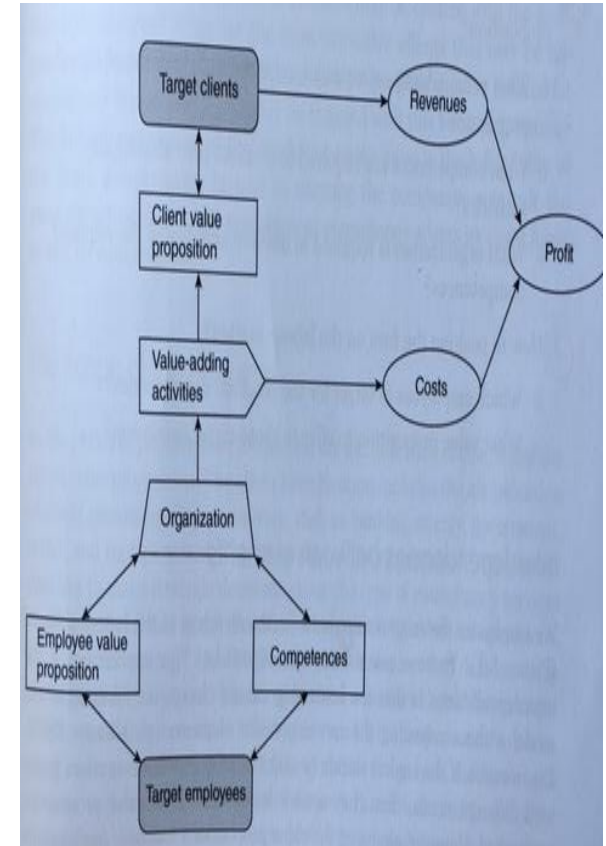
TABLE 7.1 Relations between competitive advantage and value activities

| Competitive advantage | Cost leadership | Differentiation | |
|--|--|--|--|
| Client value proposition | Operational excellence | Client intimacy | Product leadership (Thought leadership) |
| Most relevant primary value activities | Efficiency of: <ul style="list-style-type: none"> project design data collection data analysis advice generation implementation | <ul style="list-style-type: none"> marketing sales client relationship management | Creativity of: <ul style="list-style-type: none"> project design data collection data analysis advice generation implementation |
| Most relevant support activities | Knowledge management: re-using codified knowledge | Knowledge management: re-using tacit knowledge | Recruitment of creative talent |

Sources: competitive advantage: Porter (1985); client value propositions: Treacy and Wiersema (1993)

Business model poradenské organizace

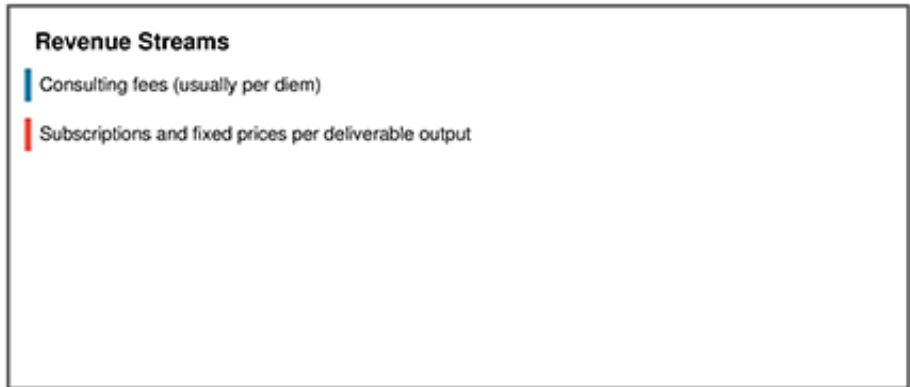
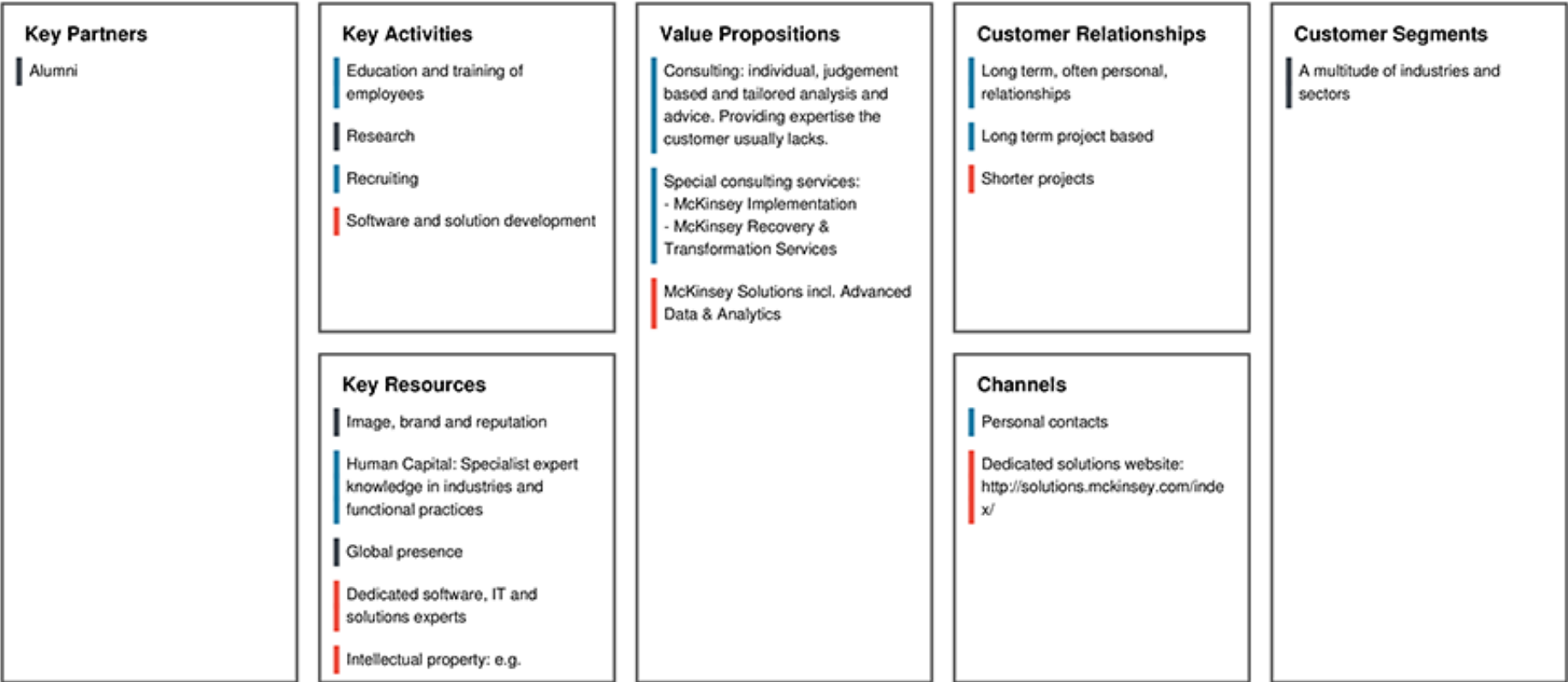
- A business model describes the rationale of how an organization creates, delivers, and captures value, in economic, social, cultural or other contexts (*Business Model Generation*, [Alexander Osterwalder](#), [Yves Pigneur](#), Alan Smith, and 470 practitioners from 45 countries, self published, 2010)
- Business Model as the blueprint of how a company does business (Osterwalder et al., 2005)



Business model poradenské organizace



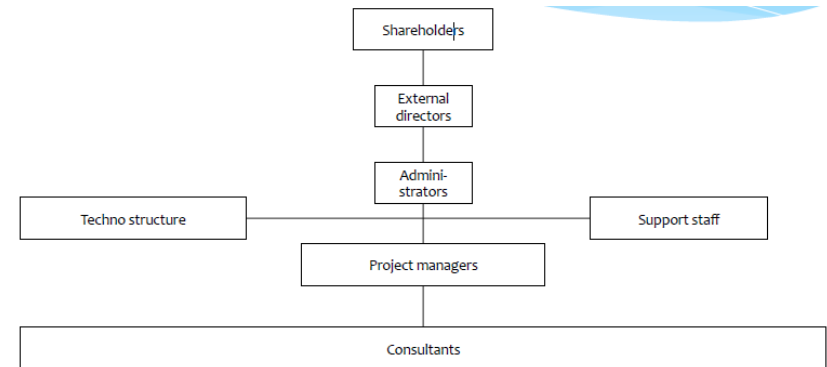
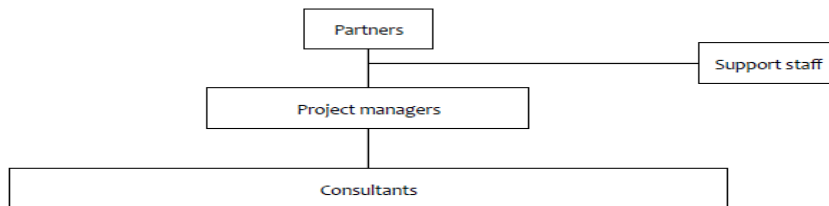
- **Základní prvky business modelu**
 - Jakou pozici bude mít poradenská firma na trhu
 - Cíloví zákazníci, cíloví zaměstnanci
 - Jakou hodnotu nabízet zákazníkům, typem poradenství, role poradce
 - Jaké kompetence je třeba rozvíjet a využívat s ohledem na hodnotu pro zákazníka
 - Jaké činnosti (value-adding) budou vykonávány za účelem tvorby hodnoty pro zákazníka
 - Jaké kompetence jsou nutné pro uvedené aktivity
 - Jaká organizace může rozvíjet a zajistit požadované kompetence
 - Jak působit na pracovním trhu (jak se umístit)
 - Na jaké zaměstnance se zacílit s ohledem na potřebné kompetence
 - Jaké hodnoty nabídnout těmto zaměstnancům



Organizační struktura



- Divizionalizace
- Zodpovědnost za výsledky - sdílená (one-firm model) vs. oddělené (warlord model)



Ekonomika poradenské organizace

- Pevná cena
- Cena na základě nákladů – pevná částka (prémie) plus náklady
- Cena na základě výkonu – honoráře podmíněné výsledky tzv. kontingenční honorář

Ceny

- Pohybují se od 500 Kč za hodinu konzultace
- Personální audit cca 30.000,-
- <http://www.alium.cz/images/PDF/new2standart.pdf>
- <http://www.mr-consult.cz/cenik/>
- <http://vtconsult.webnode.cz/cenik/>

Poradenská smlouva



- výstupem fáze vstupu, následuje po schválení nabídky
- vhodné vyhledat právního poradce
- formy uzavírání smluv:
 - ústní dohoda
 - písemný souhlas s dohodou
 - písemná smlouva
- smlouva s pevnou cenou; s cenou stanovenou na základě nákladů; na základě výkonu; motivační smlouva

Písemná smlouva

- smlouva o dílo
- inominátní smlouvy - umožňuje účastníkům smluvního vztahu uzavřít i takovou smlouvu, která není upravena jako typ smlouvy
- čtyři podstatné náležitosti smlouvy:
 - strany
 - předmět
 - lhůta, termín nebo jinak vymezený čas plnění smlouvy
 - cena

DĚKUJI ZA POZORNOST

