



Игорь Альтшулер как бизнес-единица

(размышления на тему
или маркетинг на себе)

Версия 3.1 - октябрь 2014г.

1 этап – барахтанье и поиски

В 1993-1997 годах с кем я только не работал в качестве консультанта:

- ❖ От Горьковского автозавода и Горьковской железной дороги
- ❖ до мелких фирмешек, которые не успели толком встать на ноги



2 этап - сегментация

В 1997 году я, наконец, определился со своей клиентской группой:



- ❖ **Собственники и генеральные директора компаний из разных отраслей, имеющих обороты от 5 до 120 млн.д. (позднее границы сдвинулись) и желающие развиваться.**
- ❖ С этого момента я стал радостно «посылать» не своих клиентов к конкурентам: крупных – к мировым лидерам, мелких – к начинающим локальным консультантам.

3 этап - дифференциация

Какие свои способности, навыки, знания, активы я могу заложить в основу ключевых компетенций для этих клиентов?



Аналитика, логика	Физматшкола, университетское математическое образование
Алгоритмика	Постановщик задач, прикладной, затем системный программист
Менеджерский опыт	Начальник ВЦ в крупном проектом институте, зам. директора филиала страховой компании
Опыт разных отраслей	АСУТП в химии, САПР в электронике, АСУ в строительстве
Зарубежный опыт	Стажировка в SIGNA Corp (США), международные конференции, преподавание в IFL (Швеция)
Бизнес-аналитика	Анализ процессов и систем с помощью IDEF, VpWin и т.п.

3 этап – дифференциация (2)

Язык	Большой опыт технического перевода документации MS
Опыт работы с иностранцами	Зам. директора по развитию первого горьковского СП «Диалог»
Журналистские и писательские навыки	Обозреватель РС WEEK/RE и «Биржи», более 250 статей, 12 книг
Коммуникации	Ведение конференций, семинаров, шоу
Эстрадные навыки, опыт импровизации, режиссерский опыт	Руководство студией чтеца, был лауреатом чтецких конкурсов, руководителем агитбригад
Преподавание	Читал в разных вузах лекции по языкам программирования, стратегии и т.п.
Разработка рекламных компаний и материалов	«Галактика» (Москва), «Команда Горький», «Алиди», «Альянс» и др.

3 этап – дифференциация (3)

Создание службы маркетинга	«Галактика» (Москва) – опыт рыночного рывка «Балчуг» - переориентация
Особенности моей психологии	Патологическое стремление к независимости (от начальников и подчиненных)
Руководство стратегическими экспериментами	Слияние корпораций «Галактика» и «Парус», потом их разъединение, организация аккуратных «бизнес-разводов»
Опыт работы в команде	10 лет – в академическом хоре
Опыт работы с производственными, проектными и торговыми структурами, с собственниками	Заводы: ТехноНиколь, Фомлайн, Синтез, Оргстекло, Труд, Корунд и др. Проекты и услуги: Солвер, МАГ Групп, Калинка риэлти и др. Торговля: Алтэкс, Гудвин, ВОКК, Пигма и др. Член Советов директоров.
Опыт работы в партнерстве	Совладелец и вице-президент фирмы «Куб», вице-президент «КПД», гл. эксперт «Score»...
Турнирный опыт	Шахматы, шашки

Что умею и что предлагаю?

Мои продукты:

- **Апгрейд мозгов**
- **Избавление от иллюзий,**
- **Бизнес-разводы и бизнес-альянсы**

- Членство в Советах директоров
- Индивидуальная консалтинговая работа с собственниками и топами
- Экспертиза бизнес-идей и бизнес-планов
- Участие в разработке стратегий



Семинары



	3-4-дневный	2-дневный	1-дневный
Стратегия	По согласованию	Стратегический менеджмент (для MBA и Executive MBA)	Практические инструменты стратегического управления
Маркетинг	По согласованию	Стратегический маркетинг	Введение в маркетинг
Клиентоориентация	По согласованию	Клиентоориентация и устойчивые конкурентные преимущества	Основы клиентоориентации
Презентация	По согласованию	Теория и практика презентаций	Как презентовать себя, фирму, продукт?
Ситуационное управление	По согласованию	От клубка проблем – к плану изменений	От проблемы – к решению
Комбинированный семинар	От 2 до 4 дней, включает в себя элементы разных авторских семинаров И.Альтшулера – по согласованию		

Искусство переговоров, Системный подход
и другие семинары – по согласованию

«Игры» с продуктами

У меня было пять «побочных» продуктов по 3-4 дня каждый. Что с ними начало происходить дальше:

- Уплотнение – до 1 дня
- Потом снова детализация – до 2 дней
- Отраслевая адаптация (под нефтегазовый институт и т.п.)
- Комбинированные семинары – маркетинг+ клиентоориентация, клиентоориентация + презентация и т.п.
- Превращение в коллективную диагностику топов (в интересах собственников) под маркой «семинара»
- ...

Направления позиционирования

- Опытный независимый консультант в области стратегического менеджмента и стратегического маркетинга
- Тренер – педагог
- Рефери, третейский судья
- «Рубщик» бизнес-идей и проектов, проверяющий их на прочность



Синергия и многомерность

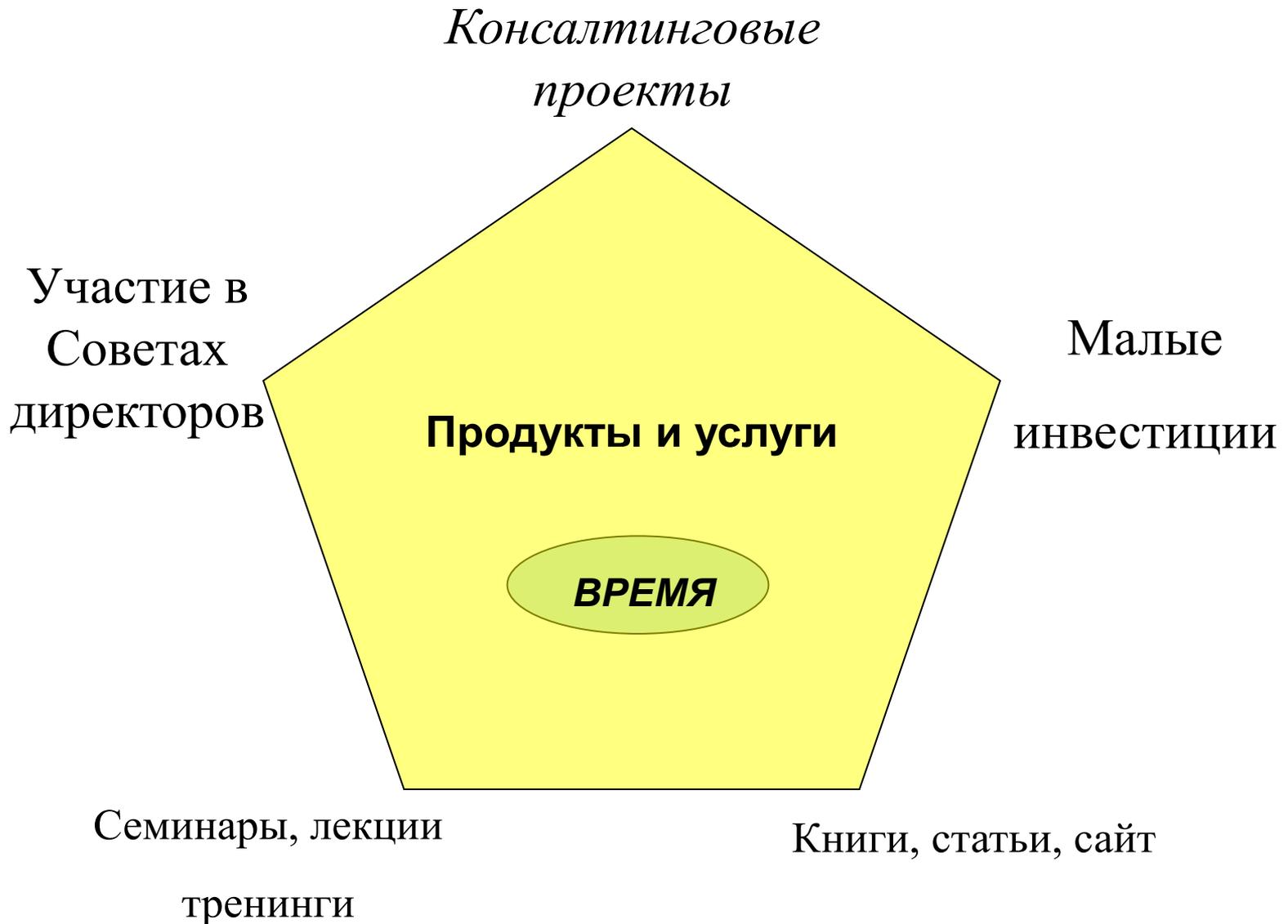
Синергия видов деятельности:

- ❖ Преподавание, книги как способ самопрезентации и поиска новых клиентов
- ❖ Преподавание как способ работы со старыми клиентами по реализации разработанной стратегии и мониторингу проектов
- ❖ Консалтинговые проекты как способ сбора уникальных материалов для лекций, книг и семинаров

Объемный, многомерный взгляд:

- ❖ Участие в Советах директоров – взгляд сверху, проведение семинаров – взгляд сбоку, участие в конкретных проектах – взгляд снизу
- ❖ Работа в различных отраслях (химия, металлообработка, строительство и стройматериалы, информационные технологии, стоматология, оптовая продажа непромышленных товаров, розничные сети, поставка оборудования и т.д.)
- ❖ Работа в разных регионах (Москва, Н.Новгород, С.-Петербург, Чебоксары, Воронеж, Дзержинск и т.п.)
- ❖ Преподавание в различных учебных заведениях Москвы, Екатеринбурга, Стокгольма, Н.Новгорода, Пензы, Алматы, Баку, Астаны. Доцент РАНХ при Президенте РФ. Доцент НФ ГУ-ВШЭ

ИА – продукты и услуги



Мои аудио и видеодиски



Мои основные книги



Сведения об авторе



Альтшулер Игорь Григорьевич (1954) – бизнес-консультант, аналитик, член Совета директоров ряда предприятий.

Основные семинары:

Стратегия, Теория систем

Маркетинг

Клиентоориентация

Презентации, Переговоры

Ситуационное управление

...

Основные книги:

***О стратегии, маркетинге и консалтинге –
занимательно для внимательных***

Технониколь – главная роль

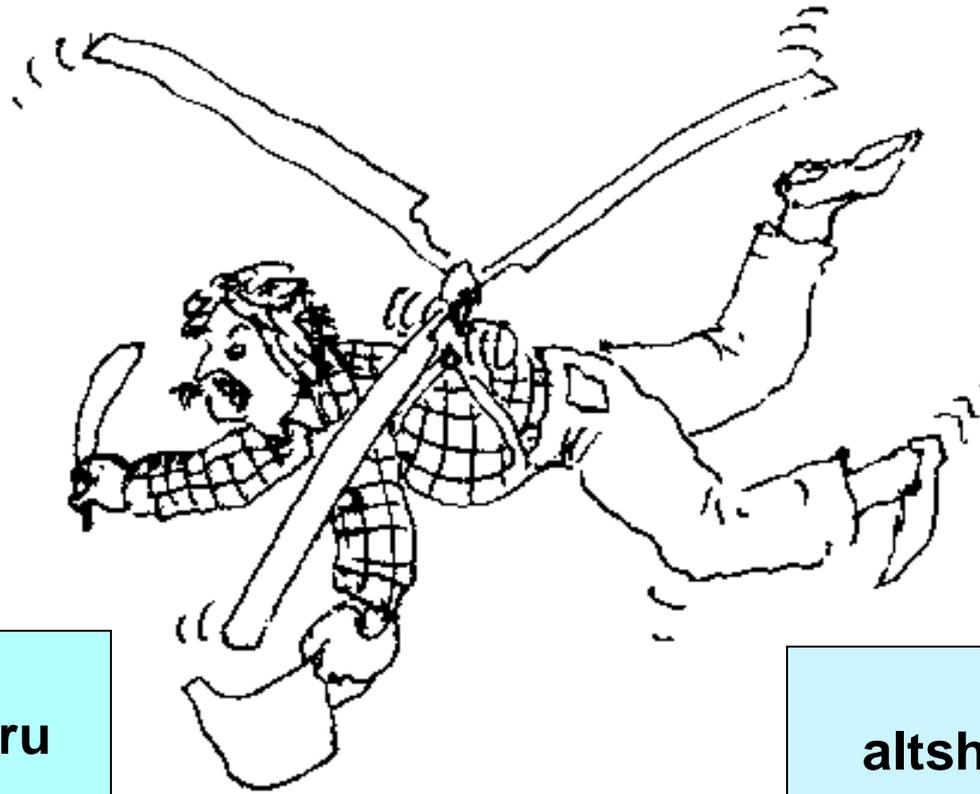
Практика бизнеса

Основы инженерного консалтинга

Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент

Ветви на фоне неба

Бизнес как система – том 1, том 2



www.altshuler.ru

altsh@sandy.ru



УДАЧИ!

