

---

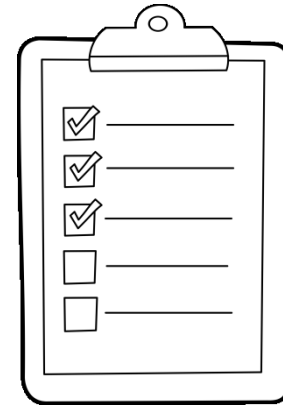
# Management poradenskė firmy

A row of five dark silhouettes of business professionals against a light background. 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 second silhouette from the left.

Eva Švandov

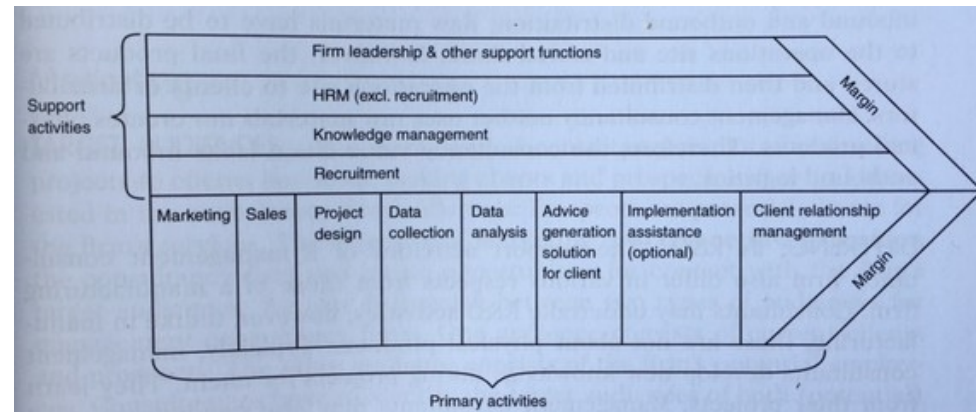
# Obsah přednášky

- 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

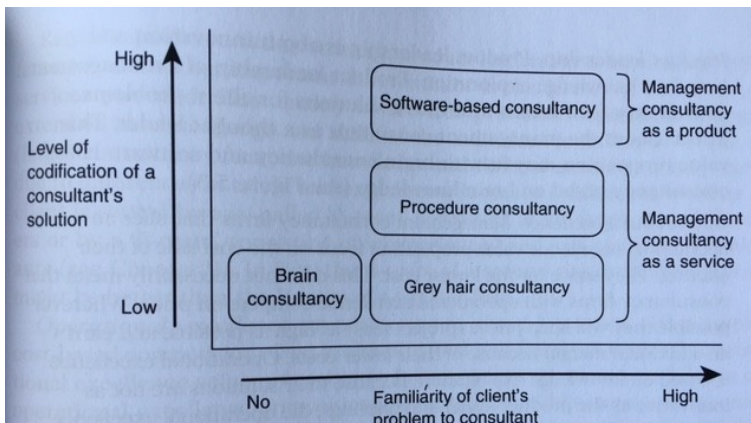
- Outsourcing primárních činností - Ano či ne?
- Případová studie EVALUESERVE  
<https://www.evalueserve.com/>
- V čem je rozdíl pro management firmy při outsourcingu primárních činností vs. sekundárních?
- Jaké jsou argumenty pro a proti outsourcingu primárních činností
- Jaký dopad má outsourcing primárních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



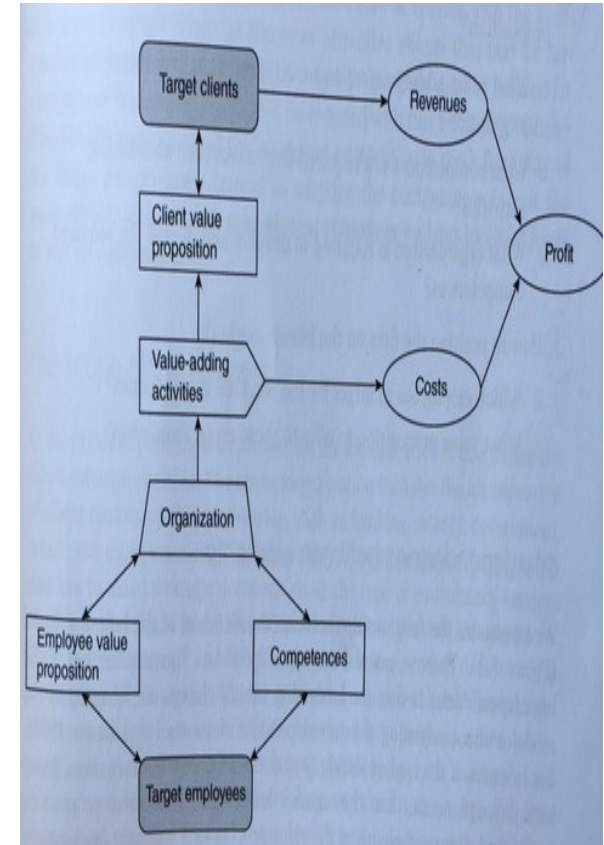
**TABLE 7.1** Relations between competitive advantage and value activities

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"> <li>project design</li> <li>data collection</li> <li>data analysis</li> <li>advice generation</li> <li>implementation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>marketing</li> <li>sales</li> <li>client relationship management</li> </ul>	Creativity of: <ul style="list-style-type: none"> <li>project design</li> <li>data collection</li> <li>data analysis</li> <li>advice generation</li> <li>implementation</li> </ul>
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)

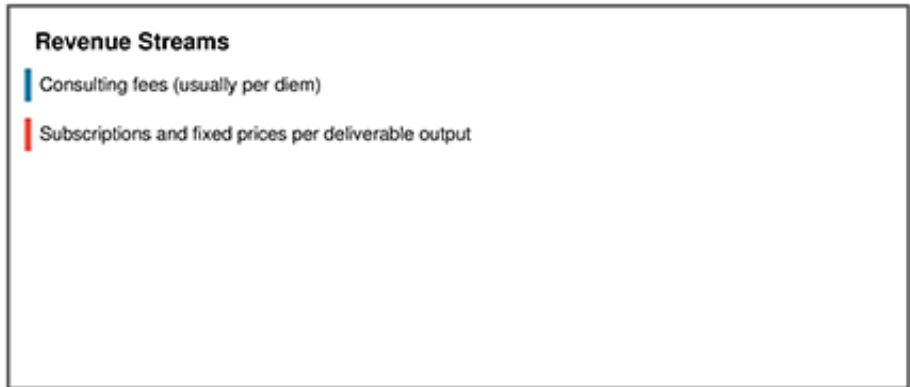
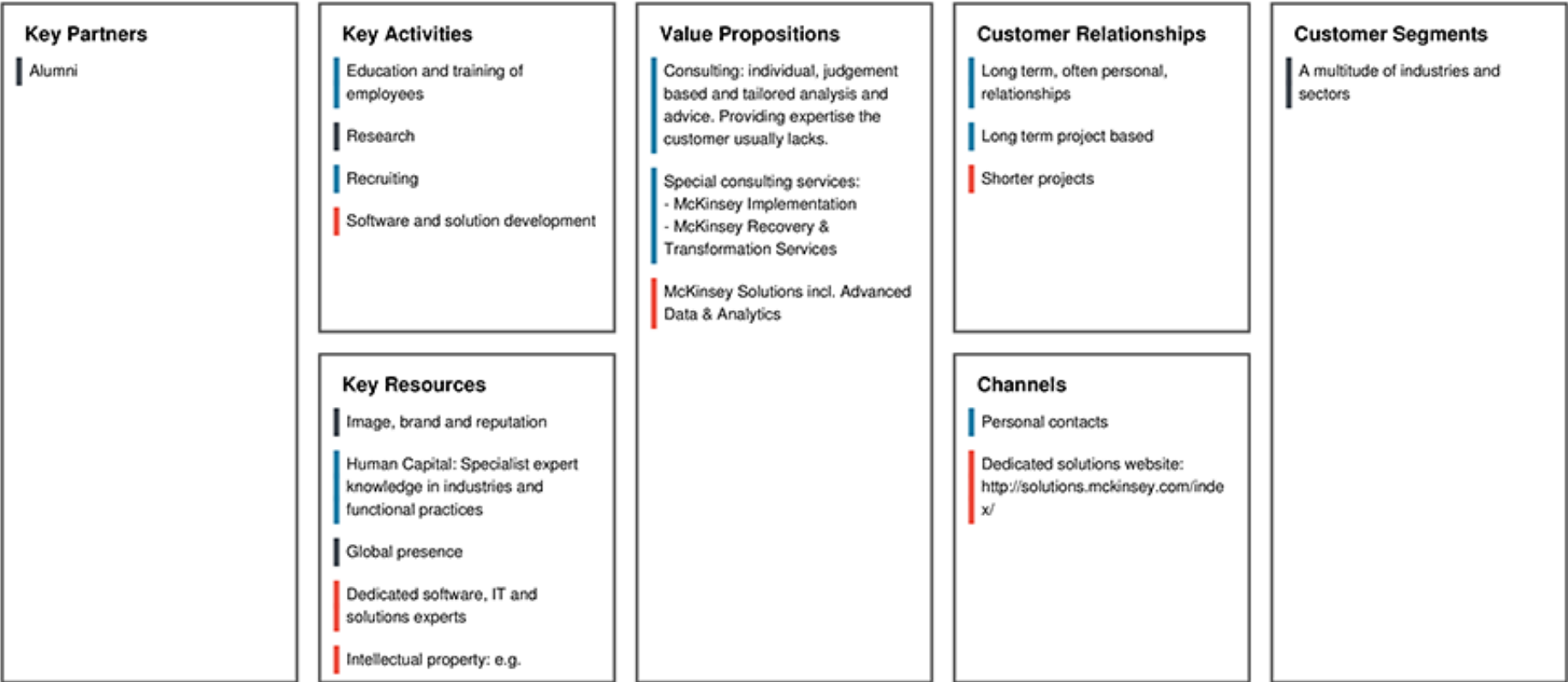


# Business model poradenské organizace



- **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

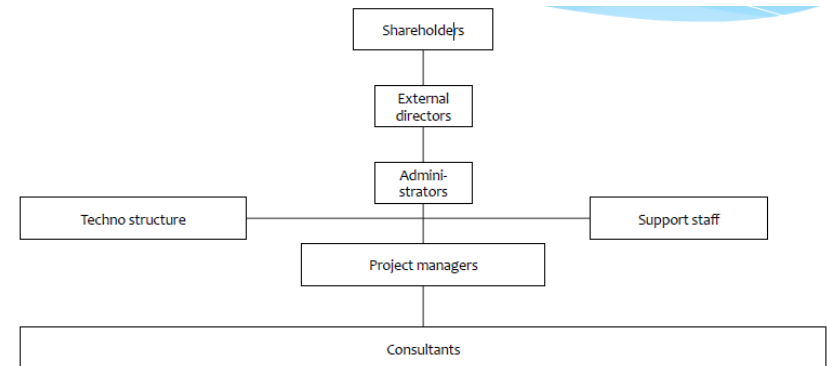
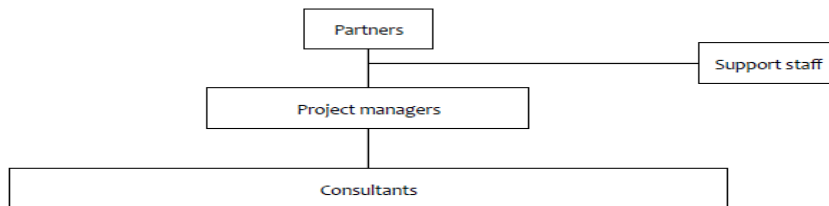




# Organizační struktura



- 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