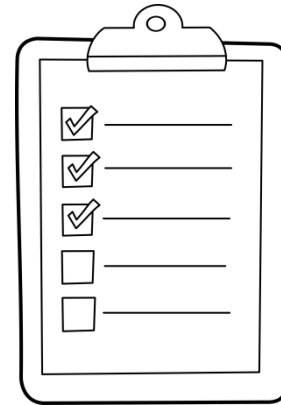

Management poradenskė firmy

A row of five dark silhouettes of business professionals. 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

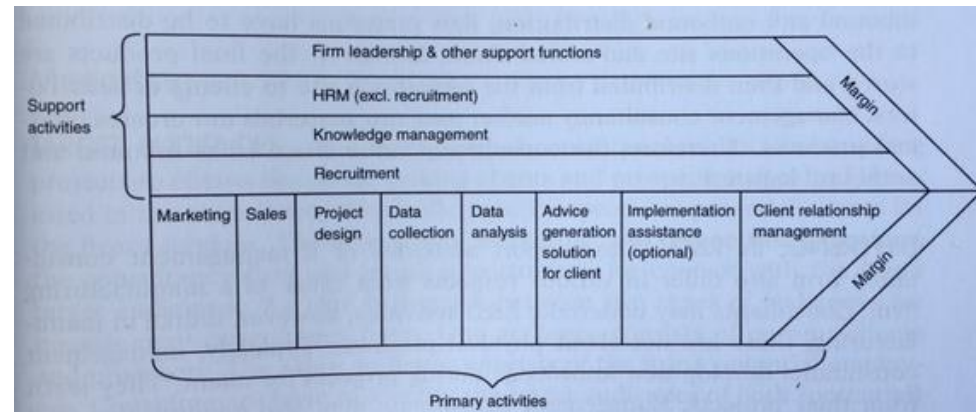
Obsah přednášky

- 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)

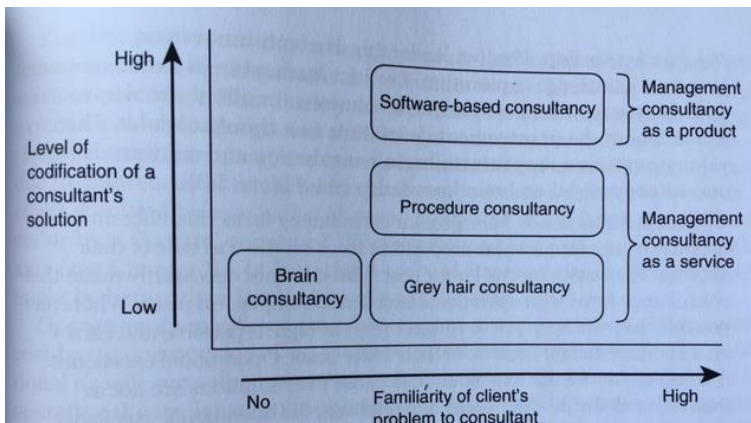


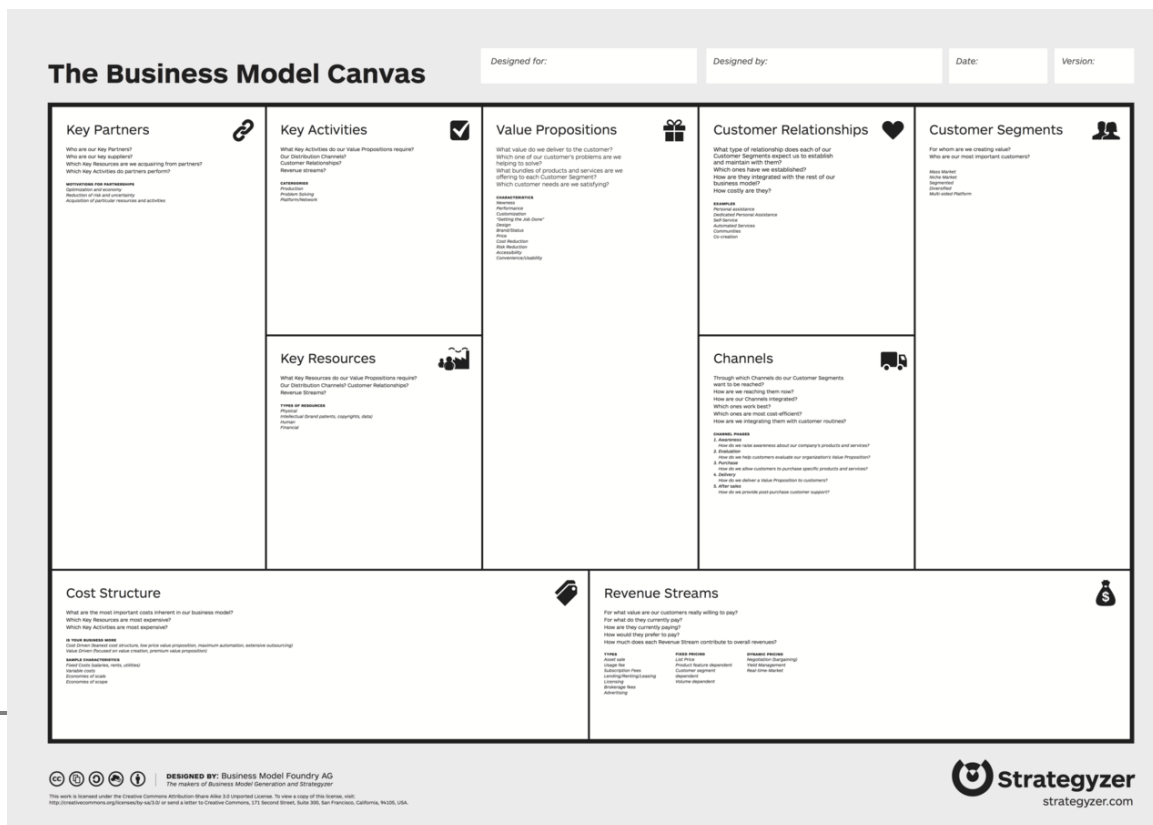
TABLE 7.1 Relations between competitive advantage and value activities

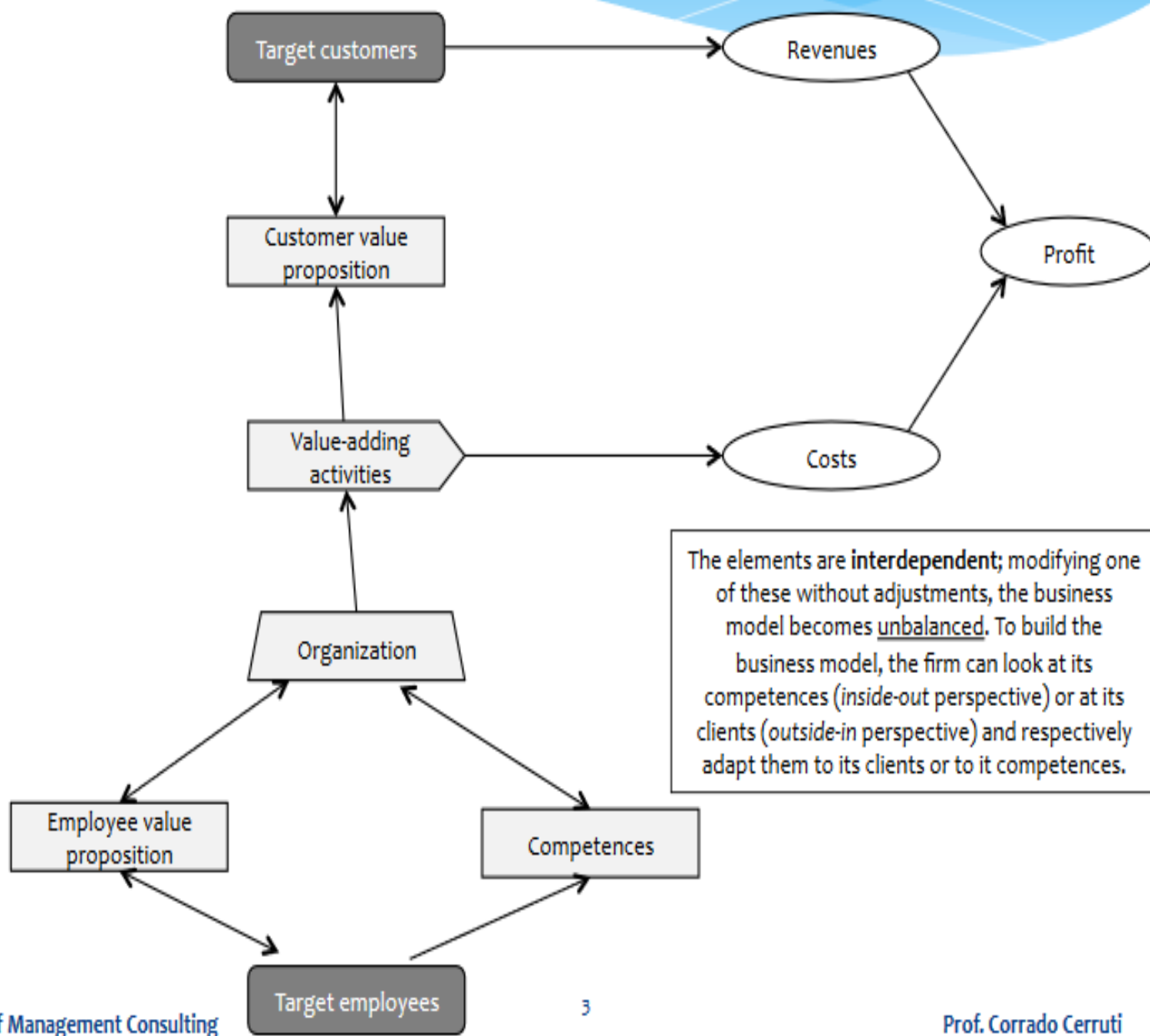
Competitive advantage	Cost leadership	Differentiation	
Client value proposition	Operational excellence	Client intimacy	Product leadership (Thought leadership)
Most relevant primary value activities	Efficiency of: <ul style="list-style-type: none"> project design data collection data analysis advice generation 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

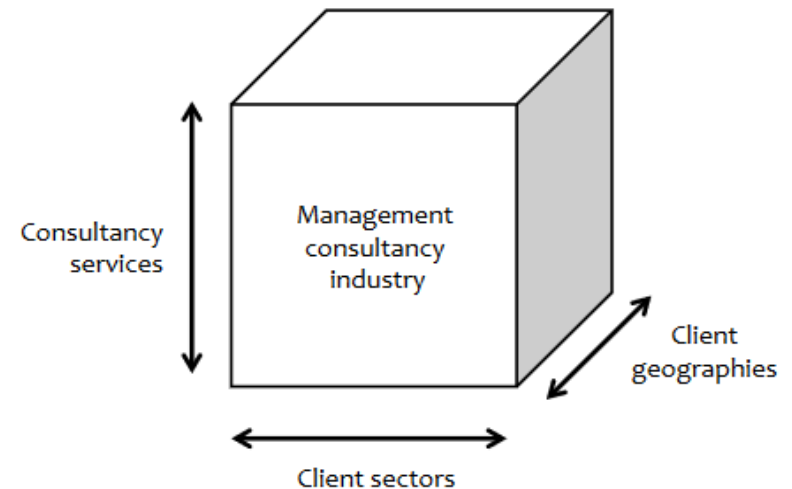
- A business model describes the rationale of how an organization creates, delivers, and captures value, in economic, social, cultural or other contexts (*Business Model Generation*, [Alexander Osterwalder](#), [Yves Pigneur](#), Alan Smith, and 470 practitioners from 45 countries, self published, 2010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





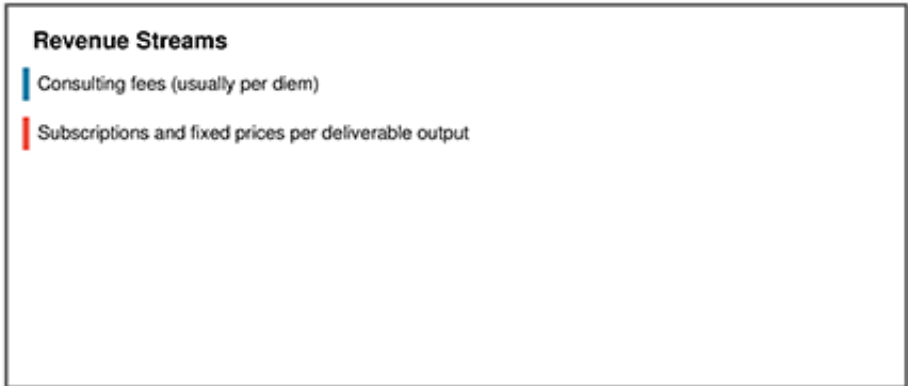
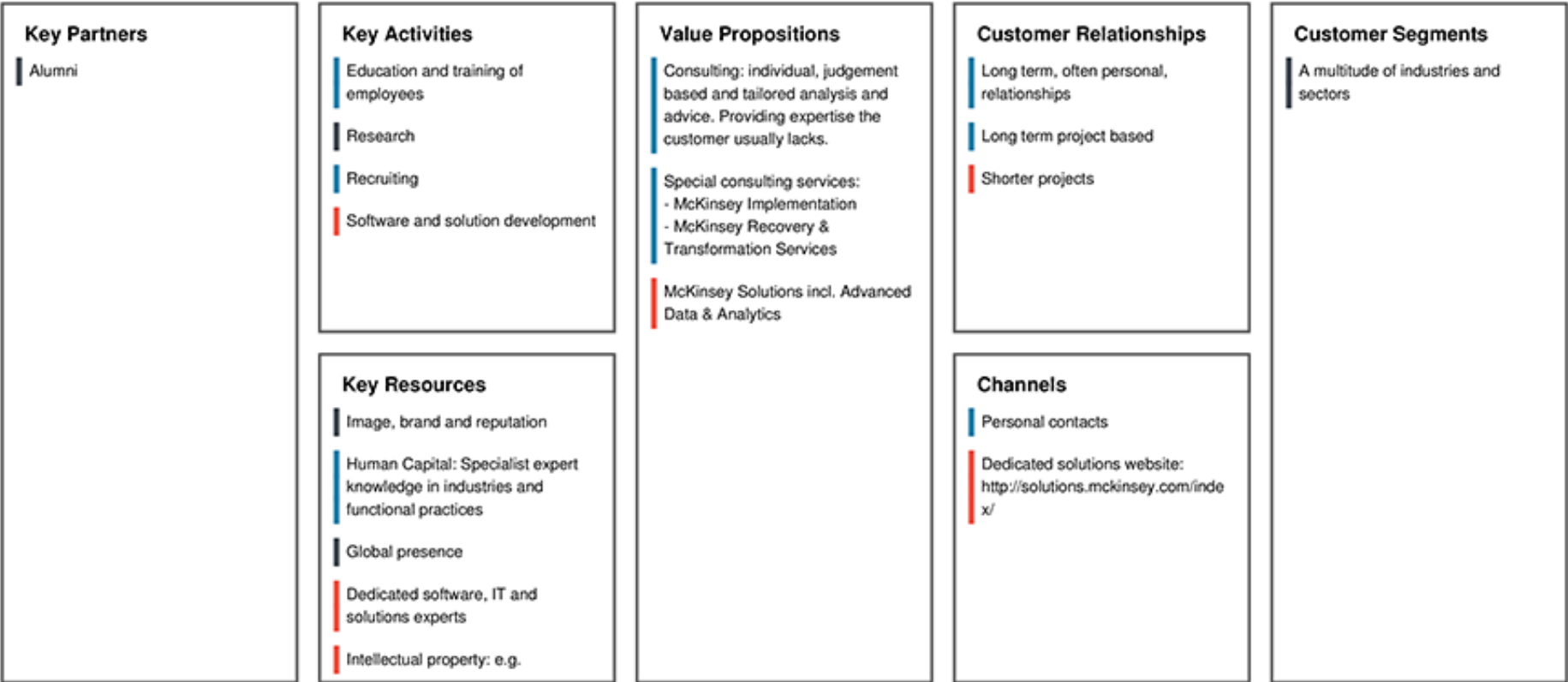
Business model poradenské organizace

- Základní prvky business modelu
 - Jakou pozici bude mít poradenská firma na trhu
 - Cíloví zákazníci, cíloví zaměstnanci
 - Jakou hodnotu nabízet zákazníkům, typem poradenství, role poradce



Business model poradenské organizace

- Jak kompetence 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





■ Businesses

Description by Business Model Gallery. Canvas by BusinessModelGeneration.com

Key Partners

400+ high calibre independent consultants, most of whom have been with a top tier consulting company and also do have industry experience

Key Activities

- Business development
- Customer relationship management
- Project management
- Consultant selection and management

Key Resources

- Access to clients
- Network of consultants
- Image: The Eden McCallum business model has been covered extensively in the press, academic journals and business books

Value Propositions

- High quality consulting at lower cost
- Flexibility to choose from a pool of consultants
- Consultants with experience in consulting and industry
- High quality projects with interesting clients
- High flexibility and full control of timing and type of work
- Consultants are independent, but still part of a team
- No internal responsibilities (admin, sales, ...)

Customer Relationships

- Long standing and close relationships with both clients and consultants
- Customer relationship through a Client Director / Manager
- Consultant relationship through a Consultant Management team

Channels

- Direct selling, word of mouth
- Website, word of mouth

Customer Segments

- Fortune 100s & 500s
- Independent consultants

Cost Structure

- Very lean as consultants are independent
- No need for large offices to host the consultants
- Business development

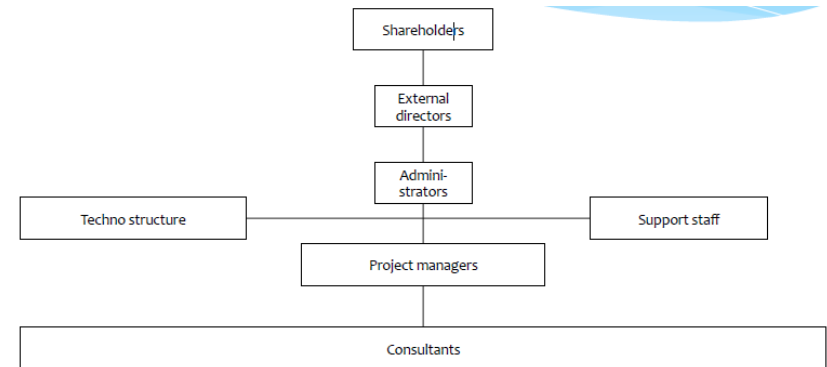
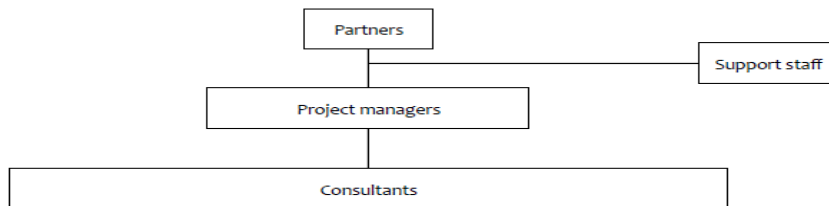
Revenue Streams

- Consulting fees

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