Инвестиционно-
консалтинговая
группа

Менеджмент
Эффективность
Контроль

holding.guru

Предложения от инвестиционно-консалтинговой группы МЭК

Оглавление

Обращение Александра Карпова 3
Только для самых продвинутых (дополнительный PR) 6
Предложения, ограниченные по времени 8
Скидки на методики Компании РиК 8
Семинары-практикумы Компании РиК 10
Продвижение сайта (БЕСПЛАТНО + ВЫГОДНО) 12
Книги издательства «Москва» для корпоративной библиотеки и для сотрудников 14
Создание эффективной бизнес-машины 17
Совместный PR и привлечение новых клиентов (для компаний, работающих с b2c-сегментом) 21
Продвижение личного бренда предпринимателя/топ-менеджера: создание стратегических маркетинговых активов 23
Издание книги о вашей компании 24

Обращение Александра Карпова


Наношу пользу тем, кто может))

Прежде всего, спешу сообщить, что у меня есть для вас подарок – две мои электронные книги из серии «Эффективная машина».

Их можно скачать по этим ссылкам:

- **скачать книгу «Эффективная бизнес-машина»** (вводная книга серии);
- **скачать книгу «Издательство «Москва»: максимум эффективности»** (книга об одной из наших компаний, из которой удалось сделать по-настоящему эффективную бизнес-машину).

Это первые издания данных книг. Сейчас ведется работа над вторыми изданиями, которые будут переработаны и дополнены новыми материалами. Вводную книгу серии я специально решил сделать такой небольшой, чтобы не отпугивать компании :)). На самом деле, чтобы сделать из компании действительно эффективную бизнес-машину, предстоит пройти большой путь.

Кстати, этот путь можно пройти вместе с нами. Для этого можно, например, принять участие в нашем спецпроекте «Максимизация эффективности и прибыли компании/группы (создание эффективной бизнес-машины)».

Итак, я представляю инвестиционно-консалтинговую группу МЭК, в состав которой входит несколько компаний и проектов. У нас есть к вам предложения, которые вас могут заинтересовать, потому что они тем или иным способом помогают повышению эффективности работы компании и улучшению ее финансово-экономического состояния. Для предоставления вам дополнительной информации в этих предложениях есть ссылки на сайты компаний и проектов нашей инвестиционно-консалтинговой группы МЭК. Они выделены синим шрифтом с подчеркиванием.

Таким образом, в этом файле есть следующие предложения:

- ***только для самых продвинутых (дополнительный PR)***

  Я понимаю, что львиная доля людей и компаний – это ленивые задницы, которые вообще ничего не хотят делать, но хотят, чтобы при этом у них было все, о чем они только могут мечтать. Это я еще очень мягко выразился :)).

  Поэтому я отдаю себе отчет в том, что большая часть людей, получивших наши предложения, даже не дочитают их до конца. Я уж не говорю о том, чтобы воспользоваться хотя бы одним из наших предложений, даже несмотря на то, что среди них есть не только ВЫГОДНЫЕ, но и БЕСПЛАТНЫЕ.

  Я еще как-то могу понять, когда отказываются от предложений, требующих финансовых затрат, но, видимо, я уже никогда не смогу понять, как можно отказаться от предложений, которые ОДНОВРЕМЕННО являются выгодными и бесплатными.

  В общем, первое наше предложение только для самых продвинутых компаний, которые не совершают таких глупых действий. Точнее говоря, бездействий.

- ***предложения, ограниченные по времени***

  Из названия понятно, что здесь речь идет только о тех предложениях, которые являются актуальными до определенного момента времени.

  В данном случае речь идет о скидках на наши методики, использование которых поможет сделать из компании настоящую эффективную бизнес-машину. Эти методики мы используем и для своих компаний/проектов, и для компаний клиентов, когда выполняем консалтинговые проекты. Возможно, взглянув на перечень методик, вы скажете, что для вас это все не актуально, поскольку у вас все это давно внедрено. Поверьте, это не так. С их помощью вы сможете по максимуму выжать из каждой подсистемы управления. Просто в качестве примера. Я записал

ролик о том, как за 30 лет изменились системы бюджетного управления в наших компаниях. Спойлерить не буду. Просто посмотрите ролик (VK Видео, Youtube, Rutube).
Если воспользоваться этим предложением, то можно получить **скидки до 40%**.
Методики – это обобщение нашего огромного опыта. Ему уже больше 30 лет. Наши методики нарабатывались и улучшались с 1995-го года.
Кроме того, есть возможность принять участие в наших семинарах, которые пройдут в Москве (также возможно дистанционное участие из любого города) в декабре 2026 года. Мы проводим семинары с 1999-го года. Кстати, возможность получить скидки на наши методики напрямую связана с участием в наших семинарах.
Мы проводим семинары с 1999-го года. Т.е. у нас большой опыт и в этом деле. Поэтому у нас так много отзывов участников семинаров. По данной теме я записал отдельный ролик (VK видео, Youtube, Rutube).

- ***продвижение сайта (БЕСПЛАТНО + ВЫГОДНО)***
  На основе большого опыта с уверенностью могу сказать, что свыше 99% собственников и директоров даже читать эту часть не будут, поскольку «не царское это дело» заниматься какими-то техническими приблудами. Именно так ДО СИХ пор к сайту относится львиная доля собственников и топ-менеджеров. И это все несмотря на то, что с каждым годом снижается эффективность различных маркетинговых инструментов и мероприятий.
  Когда-то я и с сам был таким же недальновидным руководителем и владельцем бизнеса, считая сайты и все, что с ними связано, чисто техническими фишками. Из-за этой моей стратегической ошибки очень сложно оценить размер упущенной прибыли всех моих бизнесов и проектов.
  Понятно, что реализация данного предложения не решит все проблемы с сайтом и не создаст из него очень эффективный маркетинговый инструмент, но это один из шагов, который позволит приблизиться к данной цели. К тому же это **не потребует никаких финансовых затрат**.
- ***книги издательства «Москва» для корпоративной библиотеки и для сотрудников***
  В рамках данного предложения можно приобрести книги нашего издательства «Москва» на очень выгодных условиях. Причем книги можно приобрести и для корпоративной библиотеки, и для сотрудников (в их личных целях).
  Кроме того, если воспользоваться данным предложением (впрочем, и предыдущим тоже), то можно рассчитывать на дополнительное **БЕСПЛАТНОЕ** и **РЕГУЛЯРНОЕ** продвижение вашей компании. Кстати, если вы хотите создать из своей компании по-настоящему эффективную бизнес-машину, то нужно приобрести книги, отмеченные на **рисунке 1** в данном файле.
- ***создание эффективной бизнес-машины***
  В этом разделе представлено наше предложение, которое позволят сделать из вашей компании по-настоящему эффективную бизнес-машину. В наше время это актуально как никогда. В сложившейся экономической ситуации эффективность – ключевой фактор успешности бизнеса. Если, конечно, ваша компания не относится к первой или второй категории организаций, кому не страшен любой кризис.
- ***совместный PR и привлечение новых клиентов (для компаний b2c-сегмента)***
  Это предложение обеспечивает не только дополнительное продвижение компании и привлечение новых клиентов, но и позволяет заработать прибыль на самом продвижении. То есть, не просто ничего не потратить на маркетинговые мероприятия, которые обычно требуют финансирования, а даже получить дополнительную прибыль.
- ***продвижение личного бренда предпринимателя/топ-менеджера: создание стратегических маркетинговых активов***
  Это предложение связано с применением стратегических методов продвижения личного бренда, который, в свою очередь, можно будет весьма эффективно использовать для продвижения самой компании и увеличения ее прибыли.
- ***издание книги о вашей компании***
  Это очень эффективный стратегический метод продвижения и рекламы компании, который позволит выделиться среди ваших конкурентов.

По всем возникшим у вас вопросам, связанным с данными предложениями (и не только), можете обращаться ко мне по электронной почте alex_karpov@mail.ru.

С пожеланиями дальнейшего развития вашей компании,

Александр Карпов
Управляющий партнер инвестиционно-консалтинговой группы МЭК
Президент Ассоциации эффективного бизнеса
Председатель совета директоров издательства «Москва»
Автор более 30-ти книг по менеджменту и бизнесу

Посмотреть обращение в видеоформате: **VK Видео** **Youtube** **Rutube**

Только для самых продвинутых (дополнительный PR)

Речь идет о дополнительном **БЕСПЛАТНОМ** и **ПОЖИЗНЕННОМ** продвижении вашей компании, которое мы можем вам обеспечить, если вы воспользуетесь нашим предложением по обмену ссылками с сайтами клиентов, поставщиков и партнеров (см. раздел *«Продвижение сайта (БЕСПЛАТНО + ВЫГОДНО)»* в этом файле).

Мы сейчас готовимся к запуску масштабной рекламной и PR-кампании нашей инвестиционно-консалтинговой группы МЭК. Она включает в себя, в том числе, рассылку наших предложений по **ВСЕМ** российским компаниям.

В наши предложения, которые мы будем рассылать компаниям, входит и предложение по взаимному обмену ссылками между сайтами клиентов, поставщиков и партнеров. В этом предложении мы, в качестве примера, можем **ссылаться на вашу компанию**, как одну из продвинутых организаций, которая воспользовалась нашим спецпредложением по обмену ссылками с сайтами клиентов, поставщиков и партнеров. Таким образом, это может быть дополнительным **бесплатным PR-мероприятием** для вашей компании.

Если вы заинтересованы в таком дополнительном продвижении, то информируем вас о том, что мы вам можем предоставить еще одну такую возможность, если вы воспользуетесь и другим нашим предложением – приобретение книг издательства «Москва» для корпоративной библиотеки и для сотрудников (см. раздел *«Книги издательства «Москва» для корпоративной библиотеки и для сотрудников»* в этом файле).

Данное предложение тоже будет входить в наши предложения, которые мы будем рассылать по компаниям. Опять-таки, в описание такого предложения мы можем включить пример сотрудничества с вашей компанией.

Мы подскажем, как лучше всего оформить описание ваших кейсов (в части обмена ссылками между сайтами окружения вашей компании, а также приобретения книг нашего издательства «Москва» для вашей корпоративной библиотеки и сотрудников компании). Это описание мы будем размещать в наших предложениях и ***публиковать на наших интернет-ресурсах.***

Например, информацию о вашей компании (со всеми необходимыми ссылками) мы разместим в описании предложения по приобретению книг нашего издательства для корпоративной библиотеки и для сотрудников и в разделе «Сотрудничество (партнерство)» на сайте нашего издательства «Москва». Эту же информацию мы разместим в описании спецпредложения проекта cpsites.ru по обмену ссылками с клиентами, поставщиками и партнерами.

Также информацию о нашем сотрудничестве мы опубликуем на сайте проекта smart-venture.ru. Мы это сделаем в разделе «Новости» и «Сотрудничество». Еще мы можем разместить информацию о вашей компании в разделе «Сотрудничество» на основном сайте нашего холдинга – инвестиционно-консалтинговая группа МЭК. На самом деле мы можем это сделать в разделе «Сотрудничество» на все сайтах наших компаний и проектов.

Что касается рассылки наших предложений по компаниям, то мы планируем осуществлять их на регулярной основе. Это значит, что и такой дополнительный PR с нашей стороны ваша компания тоже будет получать на **РЕГУЛЯРНОЙ и БЕСПЛАТНОЙ ОСНОВЕ**.

При этом неважно, к какому именно сегменту относятся продукты/услуги компании (b2b или b2c). ***Во-первых***, наши предложения, подготовленные для компаний, могут попасть к людям, которые заинтересуются продуктами/услугами компаний, работающих на b2c-сегменте. ***Во-вторых***, наша рекламная и PR-кампания будет охватывать не только организации, но и наемных сотрудников, фрилансеров и будущих предпринимателей. Причем предложения, подготовленные для компаний, мы им тоже будем отправлять. Мы будем рекомендовать им отправить его руководству организации, в которой они работают. Это является частью маркетинговой активности внутри компании, которая позволит увеличить заработок на текущем месте работы (об этом написано в третьем разделе книги «Максимизация личного заработка: стратегия и конкретный план»).

Все вопросы по такому дополнительному продвижению вашей компании вы можете задать по электронной почте alex_karpov@mail.ru.

Примечания:

- если вашу компанию интересует дополнительный PR, на котором можно еще и заработать, и привлечь новых клиентов, то рекомендуем обратить внимание на раздел *«Совместный PR и привлечение новых клиентов (для компаний, работающих с b2c-сегментом)»* в этом файле;
- если ваша компания сможет стать эффективной бизнес-машиной (см. раздел *«Создание эффективной бизнес-машины»*), то, вне зависимости от направлений деятельности, для дополнительного продвижения, которое также позволяет еще и заработать, можно проводить совместные семинары не только для частных, но и для корпоративных клиентов вашей компании (действующих и будущих). Речь идет о семинаре «Как создать эффективную бизнес-машину» (см. раздел *«Предложения, ограниченные по времени»*).

Предложения, ограниченные по времени

Речь идет о двух таких предложениях:

- скидки на методики Компании РиК, которые можно использовать для создания эффективной бизнес-машины;
- участие в семинарах, которые состоятся в декабре ***2026 года***.

Скидки на методики Компании РиК

Данное спецпредложение позволяет компаниям **СУЩЕСТВЕННО** сэкономить на приобретении методик Компании РиК, которые рекомендуется использовать при создании эффективной бизнес-машины **[1]**:
– методика «Стратегическое управление предприятием»;
– методика «Бюджетное управление предприятием»;
– методика «Управленческий учет»;
– методика «Продвижение и развитие сайта»;
– методика «Как написать книгу».

Видео-комментарии разработчика методик:

- все методики;
- методика «Стратегическое управление предприятием»;
- методика «Бюджетное управление предприятием»;
- методика «Управленческий учет».

Если воспользоваться этим спецпредложением, то можно получить **ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ** скидки на эти методики:
– до 40%, если приобрести методики не позднее, чем за 3 недели до проведения семинара (**[2]**);
– до 30%, если приобрести методики не позднее, чем за 2 недели до проведения семинара (**[2]**);
– до 20%, если приобрести методики не позднее, чем за неделю до проведения семинара (**[2]**).

Размер скидок на методики Компании РиК представлены в **таблице 1**.

Таблица 1. Скидки на методики Компании РиК в зависимости от заказа и сроков оплаты

Методики	Срок оплаты **[3]**		
	за 3 недели до	за 2 недели до	за неделю до
Любые две методики	20%	10%	5%
Любые три методики	30%	20%	10%
Любые четыре методики	35%	25%	15%
Все пять методик	40%	30%	20%

Для того, чтобы юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю (ИП) заказать методики в рамках данного спецпредложения, нужно направить заявку по электронной почте **5046320@mail.ru**, указав следующие данные:
– реквизиты организации или ИП (можно просто прикрепить файл к письму);
– названия методик;
– Ф.И.О. контактного лица;
– телефон, электронная почта.

В теме письма **ОБЯЗАТЕЛЬНО** написать **«Заказ методик в рамках спецпредложения»**.

Зарегистрированные пользователи методик могут воспользоваться **бесплатной консультационной поддержкой**: в течение 3-х месяцев с момента начала работы над своими

проектами. Зарегистрированные пользователи имеют возможность задавать вопросы по электронной почте. При этом отсчет 3-х месячных **БЕСПЛАТНЫХ консультаций** пользователей методик начинается не с момента их приобретения, а с момента начала работы над проектами (каждая компания сама определяет эти даты).
Перед тем, как приступить к своему проекту, вы можете изучать методику НЕОГРАНИЧЕННОЕ количество времени. После начала работы над проектом вы можете замораживать время консультаций неограниченное число раз. Например, вы можете консультироваться две недели, а затем включить заморозку, чтобы полностью самостоятельно работать над проектом. При этом отсчет времени бесплатных консультаций останавливается. Затем можете продолжать получать консультации и т.д. (до тех пор, пока не истекут 3 месяца бесплатных консультаций).
Поэтому можно воспользоваться данным спецпредложением и приобрести методики с **большими скидками** уже сейчас, а применять их тогда, когда компания будет к этому готова.

---

[1] для создания эффективной бизнес-машины рекомендуется использовать, как минимум, следующие методики:

– методика «Стратегическое управление предприятием»

Без системы стратегического управления (менеджмента) невозможно эффективно развиваться. От данной подсистемы управления существенно зависит успешность реализации программы развития (стратегического плана компании). Создание (или масштабирование) эффективной бизнес-машины должно начинаться с проработки стратегии и стратегического плана.

– методика «Бюджетное управление предприятием»

Бюджетирование – это система регулярного планирования, учета, контроля и анализа финансово-экономического состояния компании. С помощью бюджетирования можно добиться не только высокой степени управляемости, но и эффективности, поскольку бюджетирование повышает эффективность компании.

– методика «Управленческий учет»

Полноценный управленческий учет обеспечивает компанию достоверной, детализированной, полной и оперативной фактической информацией о финансово-хозяйственной деятельности. Постановка управленческого учета – первый шаг на пути создания эффективной бизнес-машины.

– методика «Продвижение и развитие сайта»

В наше время практически для всех видов бизнеса одним из эффективных маркетинговых инструментов является сайт, поэтому нужно уделять немало внимания созданию и продвижению сайта. Несмотря на то, что при правильном подходе сайт может быть важнейшим маркетинговым инструментом современной эффективной компании, до сих пор во многих компаниях из сайта не выжимают даже и 10% его потенциала. Поэтому сайт заключает в себе значительные резервы повышения эффективности работы компании.

– методика «Как написать книгу»

Книги можно очень эффективно использовать для продвижения и рекламы сайтов различными методами (см. статью «Три основных способа продвижения и рекламы сайтов с помощью книг»).
Кроме того, с их помощью можно также продвигать и рекламировать компанию, проекты, продукты/услуги, экспертов и т.д. (см. статью «Что и как можно рекламировать и продвигать с помощью книг»). Это объясняется тем, что реклама в книгах – один из самых эффективных инструментов продвижения.

---

[2] чтобы воспользоваться данным спецпредложением по предоставлению скидок на методики Компании РиК, нужно принять участие в **ХОТЯ БЫ В ОДНОМ** из следующих семинаров (достаточно, чтобы на семинаре был хотя бы один сотрудник компании):

– «Как создать эффективную бизнес-машину»;
– «Стратегическое управление и эффективное развитие бизнеса»;
– «Бюджетное управление предприятием»;
– «Постановка и автоматизация управленческого учета».

Примечание: зачитывается участие как в открытых, так в корпоративных и в интернет семинарах-практикумах Компании РиК.
Таким образом, чтобы воспользоваться данным спецпредложением нужно принять участие в одном из открытых семинаров (см. главу «Семинары-практикумы в этом разделе») или в одном из корпоративных:
– "Стратегическое управление и эффективное развитие бизнеса";
– "Бюджетное управление предприятием";
– "Постановка и автоматизация управленческого учета".

Или можно принять участие в одном из интернет-семинаров:
– "Стратегическое управление и эффективное развитие бизнеса";
– "Бюджетное управление предприятием";
– "Постановка и автоматизация управленческого учета".

Примечание: в случае с корпоративными или интернет семинарами сроки оплаты не имеют значения, как для открытых семинаров. При этом можно получить **МАКСИМАЛЬНЫЕ** скидки.

---

[3] под сроками оплаты подразумеваются сроки оплаты методик до даты проведения одного из семинаров (см. пункт **[2]**), в которых будет участвовать хотя бы один сотрудник компании. При этом участие в самом семинаре тоже, естественно, должно быть уже оплачено.

Например, если компания оплатила участие в одном из четырех вышеперечисленных семинаров хотя бы за одного сотрудника, то при оплате методик не позднее, чем за 3 недели до проведения семинара, компания может рассчитывать на скидки, зафиксированные в колонке **«за 3 недели до»** (см. **Табл. 1**).

Если оплата методик будет не позднее, чем за 2 недели (но не ранее, чем за 3 недели) до проведения семинара, для компании будут предоставлены скидки, прописанные в колонке **«за 2 недели до»** (см. **Табл. 1**).

Если не позднее недели (но не ранее, чем за 2 недели), то скидки будут такими, которые обозначены в колонке **«за неделю до»** (см. **Табл. 1**).

Семинары-практикумы Компании РиК

В декабре 2026-го года будут проводится следующие семинары-практикумы:
– «Как создать эффективную бизнес-машину» (4 декабря 2026 г.);
– «Стратегическое управление и эффективное развитие бизнеса» (14-15 декабря 2026 г.);
– «Постановка и автоматизация управленческого учета» (16-17 декабря 2026 г.);
– «Бюджетное управление предприятием» (22-24 декабря 2026 г.).

Чтобы получить подробное описание каждого семинара, достаточно перейти по ссылкам.

Эти семинары будут проходить в **Москве,** но при этом **возможно и дистанционное участие из любого города**.

Подробные видео-комментарии ведущего семинаров-практикумов:
- «Стратегическое управление и эффективное развитие бизнеса»;
- «Бюджетное управление предприятием»;
- «Управленческий учет».

Примечание: участие в данных семинарах, помимо всего прочего, можно рассматривать и как первый шаг вашей компании на пути создания по-настоящему эффективной бизнес-машины (см. раздел *«Создание эффективной бизнес-машины»* в данном файле).

Для расчета стоимости участия, а также скидок на методики Компании РиК, можно воспользоваться информацией, содержащейся на **данной странице сайта**.

Продвижение сайта (БЕСПЛАТНО + ВЫГОДНО)

Прежде всего, нужно отметить, что данный раздел подготовлен не для технических специалистов, а для владельцев бизнесов, руководителей компаний, директоров и специалистов по развитию и маркетингу.



Кстати, аналогичное замечание относится и к книге «Создание и продвижение сайтов. НЕпрофессионал для НЕпрофессионалов», а также к проекту cpsites.ru, у которого даже в названии, полностью совпадающем с книгой, обращено на это внимание – проект **НЕ** для профессионалов в области создания и продвижения сайтов.

Владельцам бизнесов и топ-менеджерам уже давно пора понять, что сайт – это не какая-то техническая штуковина, не достойная их внимания. При правильном подходе сайт может стать по-настоящему ***стратегическим маркетинговым активом***, позволяющим значительно повысить эффективность маркетингово-сбытовой деятельности компании за счет повышения эффективности самого сайта.

Наши методики для создания и продвижения сайтов также рассчитаны не на технических специалистов, а на собственников бизнесов, генеральных директоров, а также руководителей и специалистов служб развития и маркетинга. Кстати, если воспользоваться нашим спецпредложением, то можно существенно (**до 40%**) сэкономить на покупке методик Компании РиК, которые можно применять для повышения эффективности деятельности компании во многих направлениях, а не только связанных с сайтом (см. раздел *«Предложения, ограниченные по времени»* в данном файле).

Как известно, эффективность – ключевой фактор успешности бизнеса, особенно в наше время. Очевидно, что в будущем значимость данного фактора будет только усиливаться. Поэтому, если компания хочет получить конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе, нужно как можно быстрее становиться эффективной бизнес-машиной. Кстати, в этом вам может помочь участие в нашем спецпроекте «Максимизация эффективности и прибыли компании/группы (создание эффективной бизнес-машины)».

Итак, нужно стараться изыскивать резервы повышения эффективности во всех областях деятельности компании. Основываясь на своем большом опыте, можем утверждать, что до сих пор у многих компаний в области сайта скрыты большие резервы повышения эффективности.

По прежнему многие компании не знают, как нужно эффективно продвигать и рекламировать сайты. Большинство владельцев сайтов продолжают использовать самую распространенную стратегию создания и продвижения сайтов. Все это провидит к различным ошибкам, из-за которых компании теряют и деньги, и время на создание и особенно на продвижение сайтов.

Сайт действительно может быть очень эффективным активом компании, приносящим ей прибыль и улучшающим ее финансово-экономическое состояние. Но в большинстве случаев такого не происходит из-за ошибок при разработке и раскрутке сайтов.

Таким образом, одно из спецпредложений нашего проекта cpsites.ru – **взаимовыгодный обмен ссылками с сайтами клиентов, поставщиков и партнеров**.

В рамках данного спецпредложения компания может воспользоваться одним из стратегических методов продвижения сайта. Это **БЕСПЛАТНОЕ** и **ВЫГОДНОЕ** предложение позволит повысить посещаемость сайта. Причем трафик сайта увеличится не на какой-то короткий промежуток времени, а на **очень длительный период**.

Воспользовавшись данным спецпредложением, ваша компания может **ЗНАЧИТЕЛЬНО** увеличить качественную ссылочную массу корпоративного сайта. Это, несомненно, приведет к ощутимому увеличению трафика сайта на долгие годы.

Такой ***взрывной рост*** естественной ссылочной массы обеспечивается вовлечением в обмен ссылками всех ваших клиентов, поставщиков и партнеров. Для них такой обмен ссылками тоже является взаимовыгодным.

Обоснование такого взаимовыгодного обмена ссылками уже подготовлено. Письма, которое

нужно разослать клиентам, поставщикам и партнерам, тоже. Вам остается только разослать их.

Если у вашей компании есть CRM (Customer Relationship Management – система управления взаимоотношениями с клиентами) или CMS (Content Management System – система управления контентом сайта) с функцией рассылки электронных писем (кстати, эта опция входит в минимальный функционал сайта), то трудозатраты на такую рассылку будут минимальными (нужно будет только настроить рассылку и нажать на кнопку «Запустить»).

Даже если вам придется рассылать письма вручную, то оно того стоит. Эти **ЕДИНОРАЗОВЫЕ** трудозатраты очень быстро окупятся за счет заметного увеличения трафика сайта.

Подробнее о том, как получить максимальную выгоду от данного спецпредложения, можно прочитать в статье **«Взаимовыгодный обмен внешними бесплатными ссылками с сайтами клиентов, поставщиков и партнеров»**.

Ссылки на скачивание писем для рассылки клиентам, поставщикам и партнерам с предложением по взаимовыгодному обмену ссылками между сайтами:

- **скачать файл с шаблоном письма для клиентов**;
- **скачать файл с шаблоном письма для поставщиков**;
- **скачать файл с шаблоном письма для партнеров**.

Примечание: следует напомнить о том, что компании, воспользовавшиеся данным спецпредложением, могут рассчитывать на дополнительный PR (**бесплатно** и **пожизненно**). Об этом уже было написано выше – см. раздел *«Только для самых продвинутых (дополнительный PR)»* в этом файле.

Книги издательства «Москва» для корпоративной библиотеки и для сотрудников

Издательство «Москва» предлагает компаниям свои книги для корпоративной библиотеки и для сотрудников. Мы можем поставить вам книги напрямую без посредников на ***самых выгодных условиях***. Для корпоративных заказчиков у нас действует гибкая система скидок. У каждой книги есть базовая и льготная цена. При заказе книг в нашем издательстве вы ***можете рассчитывать на льготную цену*** и на ***дополнительные скидки***.

Суммарная скидка на весь заказ может составлять **50%** от базовой цены (см. **Рис. 1**) и даже больше. Размер итоговой скидки зависит от структуры заказа (состав и количество книг).

Рис. 1. Пример заказа, в котором итоговая скидка составляет 50% от базовой цены

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	**Заказ книг издательста "Москва"**			**ЗАПОЛНЯТЬ ТОЛЬКО ЯЧЕЙКИ, ВЫДЕЛЕННЫЕ ЖЕЛТЫМ ФОНОМ !!!**								
3	**Общая сумма заказа по базовым ценам**	**170 825**				**Скидка на весь заказ**	**35%**	**скидка за общую сумму заказа (от клиентской цены)**				
5	**Общая сумма заказа по льготным ценам**	**130 880**		**39 945**	**23%**	**Льготная**						
7	**Общая сумма заказа со всеми скидками**	**85 072**		**85 753**	**50%**	**Итоговая скидка от базовой цены**						
9	**Книги**	**Кол-во**	**Цена**			**Скидка**						
10			**Базовая**	**Льготная**	**Итоговая**	**Клиентская**	**Итоговая**					
11	***Профессиональная литература***		***135 125***	***103 780***	***67 457***	***23%***	***50%***					
12	**Книги Александра Карпова**											
13	Серия книг «Эффективная бизнес-машина»:											
14	- Эффективная бизнес-машина»	1	380	320	208	16%	45%					
15	- Издательство «Москва»: максимум эффективности»	1	960	840	546	13%	43%					
16	«Система владельческого контроля бизнеса»	1	800	700	455	13%	43%					
17	«Кризис – афедрон или волшебный пендель. Антикризисная технология повышения эффективности компании»	1	800	700	455	13%	43%					
18	«Стратегическое управление и эффективное развитие бизнеса»	1	1 050	900	585	14%	44%					
19	«Бизнес-план: методология и практика»	1	850	740	481	13%	43%					
20	«Организационное проектирование. Реструктуризация предприятий и бизнес-процессов»	1	890	770	501	13%	44%					
21	«Маркетинг: стратегия, анализ, реклама и продвижение»	1	890	770	501	13%	44%					
22	«Управление персоналом: стратегия, привлечение, обучение, мотивация»	1	1 000	840	546	16%	45%					
23	«Управление проектами»	1	680	590	384	13%	44%					
24	«Основы экономики и финансов. Для владельцев бизнеса, руководителей и менеджеров»	1	720	620	403	14%	44%					
25	«Постановка и автоматизация управленческого учета»	1	1 150	980	637	15%	45%					
26	«Автоматизация бюджетирования и управленческого учета с использованием ПК «ИНТЕГРАЛ»	1	350	100	65	71%	81%					
27	Серия книг «100% практического бюджетирования»:											

Наличие у компании корпоративной библиотеки, а также предоставление сотрудникам возможности приобретения книг на льготные условиях[1], положительно способствует **увеличению их лояльности к руководству компании**.

Персонал – важнейший актив компании, поэтому от него напрямую зависит производительность труда и эффективность работы компании в целом. Безусловно, от сотрудников зависит успешность проекта по созданию из компании по-настоящему эффективной бизнес-машины. Естественно, на это также влияет система мотивации компании, которая, кстати, может состоять из материальной и нематериальной части (о том, как разработать эффективную систему мотивации, и о том, чем, кроме денег, можно привлекать персонал, можно прочитать в книге «Управление персоналом: стратегия, привлечение, обучение, мотивация»). Корпоративные закупки книг (для библиотеки и личных нужд сотрудников) является одним из **недорогих способов дополнительной мотивации сотрудников**.



При заказе книг действует следующая ***система скидок*** (дополнительно к льготным ценам):

- 2% при покупке на общую сумму от 3 000 до 5 000 руб.;
- 4% при покупке на общую сумму от 5 000 до 8 000 руб.;
- 6% при покупке на общую сумму от 8 000 до 15 000 руб.;
- 8% при покупке на общую сумму от 15 000 до 20 000 руб.;
- 10% при покупке на общую сумму от 20 000 до 40 000 руб.;

[1] компания может еще и дарить своим сотрудникам интересующие их книги, например, в качестве поощрения

- 15% при покупке на общую сумму от 40 000 до 60 000 руб.;
- 17% при покупке на общую сумму от 60 000 до 80 000 руб.;
- 20% при покупке на общую сумму от 80 000 до 100 000 руб.;
- 24% при покупке на общую сумму от 100 000 до 120 000 руб.;
- 28% при покупке на общую сумму от 120 000 до 140 000 руб.;
- 31% при покупке на общую сумму от 140 000 до 170 000 руб.;
- **35%** при покупке на сумму от 170 000 руб.

Для того, **чтобы сделать заказ** на книги, вы можете **скачать файл для заказа** (*он же прайс-лист*), заполнить его, указав нужное количество интересующих вас книг в поле «Кол-во» (выделено желтым фоном), и прислать его нам по электронной почте **m-books@bk.ru**. В нем вы сразу увидите общую сумму вашего заказа, а также итоговую скидку (в абсолютно и процентном выражении).

Вместе с этим файлом пришлите, пожалуйста, следующую информацию:
- Ф.И.О. контактного лица;
- номер мобильного телефона контактного лица;
- адрес, по которому нужно будет доставить книги;
- реквизиты компании (или ИП), от которой будет производиться оплата.

Скачать каталог книг издательства «Москва»

Комментарии Татьяны Жданковой
(генеральный директор издательства «Москва», вице-президент Ассоциации эффективного бизнеса, соавтор книги «Издательство «Москва»: максимум эффективности»)

Одно из стратегических направлений нашего издательства – выпуск деловой литературы, которая востребована многими компаниями, желающими повысить эффективность своей работы и улучшить свое финансово-экономическое состояние. Поэтому у нас можно купить книги, относящиеся к бизнес-литературе.

Мы издаем деловую литературу по различным направлениям менеджмента и бизнеса. Сотрудничаем с российскими авторами, которые самостоятельно занимаются внедрением на практике всего того, о чем они пишут в своих книгах. То есть они обобщают и описывают свой практический опыт внедрения в **отечественных компаниях** различных технологий управления, создания и развития бизнеса, а не просто переписывают **западные книжки и методики**, многие из которых не подходят для наших предприятий.

Кстати, бизнес и система управления нашего издательства создавались и развивались по технологиям и методикам, подробно описанным в книгах Александра Карпова (см. **Рис. 1**). О том, как это происходило, можно прочитать в книге «Издательство «Москва»: максимум эффективности» (это книга из серии «Эффективная бизнес-машина»).

Эти книги положены в основу технологии работы всех компаний инвестиционно-консалтинговой группы МЭК, в состав которой входит и наше издательство. Возможно, вас заинтересуют предложения о сотрудничестве от ИКГ МЭК.

Наш ассортимент включает в себя не только бизнес-литературу. Поэтому вы можете у нас приобрести книги, пополнив свою корпоративную библиотеку и художественной литературой, чтобы ваши сотрудники имели возможность читать не только книги на деловые, профессиональные темы. Также корпоративные заказы книг позволяют сотрудникам компании приобрести книги для личных целей на выгодных условиях.

Рис. 1. Книги, необходимые для создания эффективной бизнес-машины



Дополнительное БЕСПЛАТНОЕ и ПОЖИЗНЕННОЕ продвижение для вашей компании

Следует напомнить о том, что компании, приобретающие книги для корпоративной библиотеки и для сотрудников, могут рассчитывать на дополнительный PR (**бесплатно** и **пожизненно**).

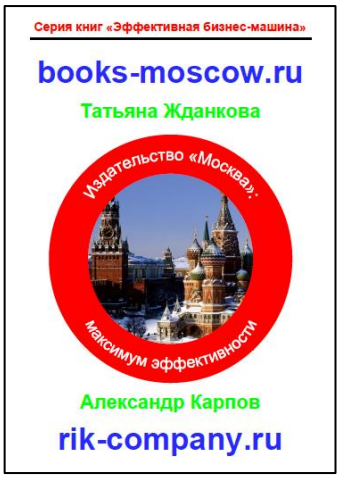
Об этом уже было написано выше – см. раздел *«Только для самых продвинутых (дополнительный PR)»* в этом файле.

Создание эффективной бизнес-машины

Сделать из компании по-настоящему **эффективную бизнес-машину** – действительно сложная задача. При грамотном подходе компания может справится с данной задачей и без посторонней помощи. Либо для реализации этой стратегической задачи можно воспользоваться помощью нашей Компании РиК, которая одновременно является и управляющей компанией нашего холдинга, и консалтинговым бизнес-подразделением. При этом возможны различные форматы нашей помощи.



Наше минимальное участие может заключаться в предоставлении компаниям наших книг[2] (см. **Рис. 1**) и наших методик[3]. Предлагаемые нами методики и технологии, которые мы нарабатывали с **1995-го года**, мы используем и в консалтинговых проектах, реализуемых у наших клиентов, и в своих компаниях, входящих в нашу инвестиционно-консалтинговую группу (см. например, книгу о нашем издательстве – «Издательство «Москва»: максимум эффективности»).



Кстати, мы еще занимаемся реализацией издательского спецпроекта по выпуски серии книг «Эффективная бизнес-машина». Вводная книга данной серии так и называется – «Эффективная бизнес-машина».

Таким образом, наша технология развития бизнеса и системы управления уже неоднократно доказала свою эффективность, поэтому мы ее рекомендуем и вашей компании.

Помимо написания книг и разработки методик, мы проводим семинары-практикумы в различных форматах, а также оказываем консалтинговые услуги.

Кроме того, не так давно мы запустили и новый формат – спецпроект «Максимизация эффективности и прибыли компании/группы (создание эффективной бизнес-машины)». Участие в этом спецпроекте позволяет снизить стоимость наших консалтинговых услуг, а значит сделать их более доступными для большинства компаний.



На самом деле проект по созданию эффективной бизнес-машины включает в себя несколько подпроектов. В качестве первого мы предлагаем компаниям проект по постановке управленческого учета. К сожалению, до сих пор достоверность управленческой отчетности многих компаний вызывает сомнения. Процесс подготовки управленческой отчетности в некоторых компаниях больше похож на шаманские танцы, а не на четкую и понятную технологию. Зачастую в подобных компаниях есть такой главный колдун или волшебник, который только понятным ему способом формирует управленческие отчеты, достоверность которых, мягко говоря, оставляет желать лучшего. Да и степень детализации такой отчетности может быть недостаточной для принятия эффективных решений.



У нас есть методики, которые позволяют максимально ***технологизировать*** процесс управленческого учета даже в тех случаях, когда он, в виду ряда причин, очень сильно запутан. Влияние человеческого фактора при этом можно свести к минимуму на всех стадиях процесса управленческого учета.

---

[2] эти книги можно приобрести в нашем издательстве «Москва» (см. раздел *«Книги издательства «Москва» для корпоративной библиотеки и для сотрудников»*)

[3] стоит напомнить, что сейчас действует спецпредложение на покупку методик (см. раздел *«Предложения, ограниченные по времени»*)

Наша технология управленческого учета достаточно подробно описана в книгах и в методике:

- книга «Постановка и автоматизация управленческого учета»;
- книга «Управленческий учет. Made not in Russia»;
- книга «Эффективная система бюджетирования и управленческого учета. Практические советы и рекомендации»;
- методика «Управленческий учет».

Мы предлагаем компаниям начать проект по созданию эффективной бизнес-машины с постановки управленческого учета по двум причинам:

- чтобы у компании появился рабочий инструмент, позволяющий корректно и достоверно отражать все результаты финансово-хозяйственной деятельности компании (это потребуется, в том числе и для измерения результатов проекта по созданию эффективной бизнес-машины);
- проверить компанию, насколько она готова к реализации и всех остальных подпроектов глобального проекта по созданию эффективной бизнес-машины (если компания не справится с постановкой полноценной системы управленческого учета, то, скорее всего, не справится и с главной задачей).

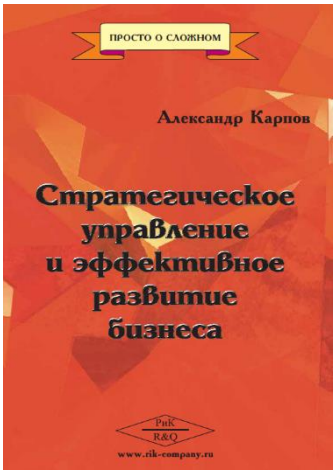


На самом деле здесь нужно обратить внимание на еще одну проблему. Важно добиться того, чтобы в компании не только своевременно появлялась полная, детальная и достоверная управленческая отчетность. Еще нужно научиться ею грамотно пользоваться. Мы занимаемся внедрением полноценных систем управления и повышением эффективности компаний и групп с **1995-го года**.

К сожалению, во многих компаниях мы до сих пор наблюдаем недостаточную финансово-экономическую грамотность среди предпринимателей и топ-менеджеров. Многие из них по-прежнему не знают даже основ экономики и финансов, хотя бы в минимальном объеме (например, в таком, который представлен в книге «Основы экономики и финансов. Для владельцев бизнеса, руководителей и менеджеров»).

Поэтому, даже если каким-то чудесным образом в компаниях вдруг появится полноценная система управленческого учета, предприниматели и топ-менеджеры не смогут ей продуктивно воспользоваться. Кстати, по этой причине в нашем вводном семинаре для компаний есть небольшой блок по финансово-экономическому ликбезу.

Итак, для разработки и внедрения полноценной системы управленческого учета компании могут принять участие в нашем спецпроекте «Постановка управленческого учета».



Если компания чувствует в себе силы, то вместе с управленческим учетом можно параллельно заниматься и проектом по постановке стратегического управления (или выполнить его после внедрения системы управленческого учета). Это важнейшая подсистема управления (см. **Рис. 1**), без которой невозможно эффективное и системное развитие компании.

У нас накоплен большой опыт разработки и внедрения полноценных систем стратегического управления в различных компаниях и группах, работающих в разных отраслях и в разных регионах нашей страны. Поэтому у нас уже достаточно хорошо отлажена технология постановки стратегического менеджмента, которую мы применяем и у клиентов, и у себя.

Для разработки и внедрения полноценной системы стратегического менеджмента компании могут принять участие в нашем спецпроекте «Разработка стратегии и внедрение стратегического управления».

В рамках данного спецпроекта будет не только разработан детальный стратегический план, но и внедрен эффективный механизм для его реализации, чего, к сожалению, нередко нет в системах управления многих компаний. Поэтому стратегические планы весьма часто остаются только красивыми бумажками.

Наша технология стратегического управления достаточно подробно описана в книге и в методике:
- книга «Стратегическое управление и эффективное развитие бизнеса»;
- методика «Стратегическое управление предприятием».

Таким образом, мы предлагаем компаниям начинать с этих двух проектов, а затем уже будут понятны приоритеты для каждой конкретной компании. То есть для каждой компании будет составляться индивидуальный план с учетом особенностей ее бизнеса и действующей системы управления.

Стоит отметить, что по-настоящему эффективная бизнес-машина должна удовлетворять трем основным критериям (см. **Рис. 1**):
- *эффективность*
  естественно, у каждой компании могут быть свои критерии эффективности (часть которых обязательно должна входить в состав стратегических показателей), на основе анализа которых, собственно, и можно делать вывод о том, насколько эффективно работает компания.
- *управляемость*
  управляемость подразумевает отсутствие существенных план-фактных отклонений тех самых критериев эффективности (в т.ч. стратегических показателей). То есть компания должна не просто работать эффективно по факту, но и выполнять свои планы. Кстати, высокая степень управляемости увеличивает надежность компании, как заемщика банка, что позволяет получать кредиты на более выгодных условиях, что особенно актуально в наше время.
- *контролируемость*
  контроль, в данном случае, рассматривается в самом широком смысле этого слова. Компания должна быть контролируема и на стратегическом, и на оперативном уровне. Потеря бизнеса из-за отсутствия полноценной системы контроля является негативным сценарием не только для владельцев бизнеса, но и для банка, выдавшего ссуду такой компании. О том, как построить такую систему контроля, написано в книге «Система владельческого контроля бизнеса».

Первым шагом на пути создания эффективной бизнес-машины может быть, например, участие в нашем вводном семинаре «Как создать эффективную бизнес-машину» (см. раздел *«Предложения, ограниченные по времени»* в данном файле).

Помимо первого может быть еще и ***нулевой шаг*** – реализация нашего предложения по обмену ссылками между сайтами клиентов, поставщиков и партнеров (см. раздел *«Продвижение сайта (БЕСПЛАТНО + ВЫГОДНО)»*). Это один из **стратегических** методов продвижения сайта, поэтому им не нужно пренебрегать.

Таким образом, для создания своей эффективной бизнес-машины ваша компания может использовать **технологию развития бизнеса и системы управления**, которую мы сами применяем для всех компаний и проектов нашей инвестиционно-консалтинговой группы МЭК. Также мы ее используем и при выполнении консалтинговых проектов для внешних клиентов.

Примечание: мы для вашей компании можем подобрать наиболее подходящий вариант взаимодействия, но **В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ** для знакомства с нашими технологиями рекомендуем как минимум приобрести наши книги, необходимые для создания эффективной бизнес-машины (см. **Рис. 1**). Кроме того, можно воспользоваться возможностью приобрести необходимый комплект наших методик со скидками **до 40%** (см. раздел *«Предложения, ограниченные по времени»*).

Для очень быстрого погружения в тему и переходу к активным действия, *помимо приобретения необходимого комплекта вышеуказанных книг, а также методик*, можно поступить следующим образом:

- ***принять участие в нашем вводном семинаре «Как создать эффективную бизнес-машину»***, а также и в других наших семинарах
  очень быстрый способ и погрузиться в тему, и оценить уровень нашей экспертности. Сейчас такие времена, что не для всех компаний весомым аргументом является даже очень большой опыт (консультанты нашей Компании РиК с **1995-го года** занимаются разработкой и внедрением современных систем управления, а также повышением эффективности и улучшением финансово-экономического состояний компаний и групп разного масштаба и направлений деятельности). Помимо вводного семинара, можно сразу же принять участие в семинаре по стратегическому управлению и управленческому учету.
- ***заказать проведение корпоративного семинара (или семинаров)***
  выше уже было отмечено, что начать можно или только с постановки управленческого учета, или параллельно еще заниматься и постановкой стратегического управления. Поэтому в вашей компании можно провести или только корпоративный семинар по управленческому учету, или еще и корпоративный семинар по стратегическому управлению. Можно даже провести 5-ти дневную стратегическую сессию на всю рабочую неделю, чтобы максимально проработать все необходимые аспекты, а также подготовить компанию к дальнейшей работе.
- ***выбрать наиболее подходящий формат дальнейших взаимодействий***
  Мы в любом случае при решении сложных задач используем ***проектный***, а не ***процессный*** подход. Проектный подход подразумевает **ФИКСРОВАНИЕ** стоимости и времени выполнения работы. Если мы ошибемся в оценке трудоемкости проекта, и он окажется сложнее, чем мы предполагали, то это уже наши проблемы – увеличения финансирования мы просить не будем. Что касается использования процессного подхода (привязка ко времени, а не к результату), то это – выбор заказчика. Такой формат взаимодействия мы тоже можем поддерживать (см. «Экспертные консультации»). Его обычно выбирают клиенты, которым нужны разовые консультации. Использование такого формата для выполнения сложной работы невыгодно. Средняя стоимость часа при выполнении проектного подхода у нас на порядок меньше, чем стоимость часа при процессных консультациях.
  Это все значит, что при выполнении каждого подпроекта можно выбирать необходимый формат нашего участия. Общий принцип очень простой – чем больше мы задействованы в проекте, тем выше стоимость наших услуг. Как правило, нам удается договориться с клиентами о приемлемых для обоих сторон условиях.

Все вопросы, связанные с проектом по созданию из вашей компании эффективной бизнес-машины, вы можете задать по электронной почте alex_karpov@mail.ru.

Примечание: компания, сумевшая стать эффективной бизнес-машиной, может стать членом Ассоциации эффективного бизнеса. При этом нужно будет выполнить еще одно условие, чтобы вступить в Ассоциацию эффективного бизнеса.

Работая с **1995-го года**, мы накопили огромный опыт в постановке полноценной системы управления, в повышении эффективности и в улучшении финансово-экономического состояния компаний и групп различного масштаба.

У нас были проекты и с лидерами рынка по своим направлениям деятельности (например, Крупный динамично развивающийся многопрофильный холдинг, MEKRAN, Алкогольная сибирская группа, группа компаний БРОК, группа Удачная мебель), и с компаниями совсем небольшого масштаба, которые после завершения наших проектов на порядок увеличили свои финансово-экономические показатели (например, компания ФАРБ).

Среди наших клиентов есть только две компании, которые прекратили свое существование:
– группа компаний «Цементстрой»;
– федеральная сеть «Старик Хоттабыч».

Владелец первой компании связался с саентологами, которые отжали у него бизнес. Владельцы второй компании не прислушались к нам, когда мы обратили внимание на проблемы в их стратегии. Вообще, стоит отметить, что далеко не все компании могут успешно решать проблемы роста бизнеса.

Совместный PR и привлечение новых клиентов (для компаний, работающих с b2c-сегментом)

Данное предложение, по очевидным причинам, может быть актуальным только для компаний, у которых хотя бы одно направление деятельности связано с работой в b2c-сегменте рынка.

Если коротко, то суть данного предложения заключается в том, чтобы реализовать совместные PR-мероприятия (для продвижения наших компаний и привлечения новых клиентов) с **ОТРИЦАТЕЛЬНЫМИ ЗАТРАТАМИ**. То есть реализация данного предложения позволит не только продвинуть наши компании и найти новых частных клиентов, но еще на этом и заработать дополнительную прибыль, пусть и не большую. Впрочем, размер этой прибыли зависит от каждой конкретной компании, а также дополнительных маркетинговых мероприятий, которые могут быть реализованы в ходе такого совместного продвижения и рекламы.

Теперь более подробная информация о данном предложении. Недавно мы запустили новое направление – увеличение личного заработка, в рамках которого предлагаем физлицам несколько моделей сотрудничества. Для продвижения данного направления мы, в том числе, проводим краткосрочные семинары по теме «Как увеличить личный заработок».

Предлагаем вашей компании рассмотреть наше предложение о **маркетинговом сотрудничестве**, а рамках которого такие семинары проводятся для частных клиентов (нынешних и будущих) вашей компании.

Это мероприятие нужно рассматривать в основном как **совместный PR**, а не как заработок. В данном случае заработок – это просто дополнительный, приятный бонус :)).
Таким образом, организация подобных мероприятий позволит создать два **инфоповода для PR**:

- объявление о проведении семинаров;
- отчет (в разных форматах) о проведенных семинарах (возможно, с видео-отзывами участников).

Предлагаем такие семинары проводить по партнерской модели, когда прибыль делится между партнерами поровну. При этом в расчете прибыли учитываются только внешние расходы. Это такие расходы, которые нужно оплачивать внешним контрагентам. В эти расходы не входят, например, расходы на оплату труда, которые могут возникать при организации таких семинаров у каждой из сторон (в том числе гонорар лектора).

Для привлечения участников таких семинаров можно:

- сделать рассылку по вашим клиентам, а также по тем, кто ранее обращался, но клиентом так и не стал (будет повод напомнить о вашей компании);
- провести дополнительные маркетинговые мероприятия (реклама и PR) для привлечения новых клиентов.

Что касается второй позиции, то предлагаем финансировать данные мероприятия не из дополнительного маркетингового бюджета, а из поступлений, которые будут получены при привлечении участников первым способом (рассылка).

Второй способ привлечения участников не только принесет дополнительный доход по семинару, но и ***позволит вашей компании найти новых клиентов***. Кстати, как выше уже было отмечено, сам факт проведения такого семинара можно использовать как инфоповод для ***дополнительного продвижения вашей компании***.

Таким образом, проведение подобных семинаров **ОДНОВРЕМЕННО** является:

- отличной маркетинговой активностью, позволяющей привлечь дополнительное внимание к вашей компании, что положительно повлияет на увеличение прибыли;
- дополнительным заработком.

Подобные семинары можно проводить пару раз в год, а, может быть, и чаще.

То есть это не обычная маркетинговая активность, требующая финансирования. Это еще и дополнительный заработок. Естественно, это здесь не основное, но все же играет немаловажную роль.

Во-первых, мы уже давно не проводим бесплатные семинары, т.к. не раз убедились в их бесполезности (халяву никто не ценит и не относится к ней серьезно). *Во-вторых*, это один из входных фильтров, который позволит еще на начальном этапе отсеять зевак.

Очевидно, что обоим нашим компаниям нужны платежеспособные клиенты, а не просто любители всякой халявы.

Впрочем, у нас есть не только финансовые фильтры. И для участия в наших программах по увеличению личного заработка, и для участия в проекте по созданию эффективной бизнес машины нужно выполнить обязательное требование – стать экспертом нашего проекта smart-venture.ru. Это своего рода начальная минимальная проверка на готовность наемных сотрудников и предпринимателей к дальнейшим действиям. Если они даже этот первый шаг не способны сделать, то мы с ними продолжать взаимодействие не будем.

Нужно отметить, что это не просто какое-то формальное требование с нашей стороны. Выполнение данного требования положительно скажется на увеличении маркетингового потенциала наемных сотрудников и фрилансеров, а также предпринимателей и топ-менеджеров. Кстати, у нас есть еще один спецпроект – «Продвижение личного бренда предпринимателя/топ-менеджера» (см. раздел *«Продвижение личного бренда предпринимателя/топ-менеджера: создание стратегических маркетинговых активов»* в данном файле).



В общем, мы уверены в том, что подобные семинары не должны быть бесплатными. К тому же на наших сайтах есть очень много полезных и интересных материалов, которые находятся в свободном доступе. При желании ими можно воспользоваться. Также у нас есть и бесплатные электронные книги. Одна из них – это книга «Максимизация личного заработка: стратегия и конкретный план», которую можно **скачать бесплатно**.

Примечание: если ваша компания сможет стать эффективной бизнес-машиной (см. раздел *«Создание эффективной бизнес-машины»*), то для дополнительного продвижения, которое также позволяет еще и заработать, можно проводить совместные семинары не только для частных, но и для корпоративных клиентов вашей компании (действующих и будущих). Речь идет о семинаре «Как создать эффективную бизнес-машину» (см. раздел *«Предложения, ограниченные по времени»*)

Продвижение личного бренда предпринимателя/топ-менеджера: создание стратегических маркетинговых активов

Личный бренд предпринимателя с каждым годом приобретает все большую значимость. Год от года затраты на оперативную рекламу становятся все больше и больше, а отдача от нее все меньше и меньше.



Это значит, что больше внимания нужно уделать стратегической[4] рекламе и продвижению (PR). Для повышения эффективности маркетинговой деятельности нужно применять систему smart-marketing (подробнее об этом можно прочитать в книге «Маркетинг: стратегия, анализ, реклама и продвижение»).

Немаловажную роль в повышении эффективности маркетинговой деятельности играет и продвижение личного бренда. Поэтому, если вы будете известным, как эксперт в своем деле, то вам будет легче продвигать свой бизнес, связанный с этим вашим направлением деятельности.

Мы сейчас живем в эпоху максимально возможной информационной открытости. Информация буквально обо всем распространяется молниеносно благодаря современным технологиям. К тому же сейчас успешность бизнеса зависит от большого числа факторов. Одним из таких факторов является личность владельцев и руководителей компаний. Этим можно грамотно воспользоваться для эффективного развития бизнеса и улучшения его финансово-экономического состояния. Раскрученный личный бренд вносит свой положительный вклад в создание по-настоящему эффективной бизнес-машины.

Таким образом, речь здесь идет о продвижении личного бренда собственников бизнесов и топ-менеджеров компаний. Естественно, существует много различных инструментов, которые можно использовать для продвижения личного бренда. Ни в коем случае не нужно сосредотачиваться только на каком-то одном инструменте. Но все же нужно понимать какие из инструментов носят ***стратегический***, а какие ***оперативный*** характер.

Итак, в рамках данного спецпроекта нужно будет реализовать три стратегических маркетинговых подпроекта (*создание/переделка персонального сайта*, *написание и издание двух книг*[5]), которые существенным образом ***увеличат маркетинговый потенциал*** и внесут весомый вклад в продвижение личного бренда.

Подробнее о спецпроекте можно узнать здесь: **smart-venture.ru/personal_brand_promotion.html**

[4] подробнее о классификации маркетинговых мероприятий и затрат, а также о ключевой идеи сверхэффективной маркетинговой стратегии (smart-стратегии) можно прочитать в статье «Маркетинговые мероприятия и затраты на маркетинг, рекламу, продвижение и PR»

[5] в рамках данного спецпроекта нужно будет написать и издать две книги: экспертную (по тематике вашего бизнеса) и книгу биографического плана с упором на советы и рекомендации для читателей

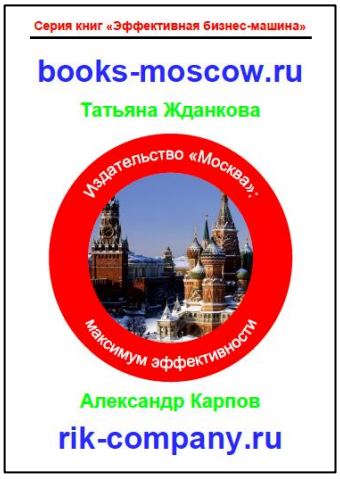
Издание книги о вашей компании

В отличие от продвижения личного бренда предпринимателя/топ-менеджера (см. предыдущий раздел) в данном случае речь идет о продвижении компании.

Одним из эффективных стратегических методов продвижения компании является издание о ней книги. Причем в такой книге желательно рассказывать не только об истории создания и развития компании, но и давать практические советы и рекомендации, которыми могут воспользоваться другие организации для достижения лучших результатов.

Ниже представлено краткое описание двух издательских проектов, реализованных с целью продвижения компании:

- книга «Издательство «Москва»: максимум эффективности»;
- книга «История пансионата «Буревестник».



Данная книга выпускается в рамках специального проекта издательства «Москва» – выпуск серии книг «Эффективная бизнес-машина». Целью этой серии книги является обобщение успешного опыта создания и развития эффективных компаний. Эти книги позволят и другим компаниям стать по-настоящему эффективной бизнес-машиной.

Это первая книга из данной серии. Издательство «Москва» решило начать с себя, то есть рассказать о том, как современные и эффективные технологии позволяют успешно создавать и развивать бизнес.

Издательство «Москва» создавалось в один из кризисов, которые теперь возникают все чаще и чаще. Кроме того, издательство создавалось на рынке, которому уже давно предрекают скорый конец. Рынок бумажной литературы действительно снижается каждый год. А еще на этом рынке есть очень крупные и сильные издательства, с которыми нужно научиться конкурировать. К тому же у издательского бизнеса большой финансовый цикл (вкладывать деньги в выпуск книг нужно сразу и в большом количестве, а первые поступления возникают только примерно через полгода).

Многим может показаться, что создавать новый бизнес с нуля при таких условиях – это чистое безумие, поскольку такая затея должна быть обречена на провал. Тем не менее, несмотря на такие неблагоприятные внешние факторы, издательству «Москва» удалось за сравнительно короткое время занять свое место на рынке, став действительно эффективной бизнес-машиной. В немалой степени этому способствовало плотное и плодотворное сотрудничество с консалтинговой Компанией РиК. Подробнее о сотрудничестве можно прочитать на этой странице: «Издательство «Москва»: эффективное развитие бизнеса и системы управления». При создании и развитии издательства «Москва» использовались **технологии**, которые уже многие годы применяют на практике консультанты Компании РиК, при выполнении различных проектов для своих клиентов.

В этой книге основой упор делается не на отраслевой опыт, а на технологии, которые применимы абсолютно для всех компаний. Поэтому **данная книга представляет интерес для всех компаний, а не только для издательств**. Да, здесь есть конкретные примеры, связанные с издательством, но принципы и технология построения эффективной компании везде одинаковые. Все последующие книги данной серии также будут создаваться в подобном ключе.

Книга предназначена в основном для владельцев и руководителей, которые хотят сделать из своих уже действующих компаний эффективную бизнес-машину, успешно работающую в любых условиях. Также она будет интересна и начинающим предпринимателям, которым рекомендуется ознакомиться с «Создание и развитие эффективного бизнеса» выпускаемой издательством «Москва» в рамках проекта smart-venture.ru. Кстати, издательство «Москва» создавалось и развивалось именно по той технологии, которая подробно описана в данной книге.

Примечания:

- кратко о создании данной книги можно прочитать в статье «Как создавалась первая книга из серии «Эффективная бизнес-машина».
- подробное описание проекта по написанию книги «Издательство Москва: максимум эффективности» можно найти в методике «Как написать книгу».



В качестве еще одного примера издательского проекта, реализованного с целью продвижения компании, можно привести книгу **«История пансионата «Буревестник»**, которую выпустило наше издательство «Москва». Книга о пансионате «Буревестник» (г. Сочи).

Книга интересна как любителям культуры и искусства (с которыми тесно связана история пансионата), так и поклонникам красот черноморского побережья.

В книге более 250 уникальных фотографий, большинство из которых никогда прежде не были опубликованы, а также подлинные рассказы местных жителей. Книга красочно оформлена, иллюстрации большого размера, ее приятно держать в руках.

Книга представляет собой подробное описание основания и развития пансионата «Буревестник», который был построен в городе Сочи, на берегу Черного моря, около ста лет назад.

Таким образом, речь идет о реализации издательского проекта по выпуску книги о вашей компании. Сразу нужно обратить внимание на то, что данный проект следует рассматривать как чисто маркетинговое мероприятие, носящее стратегический характер.

То есть речь не идет о том, что на издании книги можно будет что-то заработать (получить какую-то ощутимую прибыль). Впрочем, какая-то прибыль при этом может быть заработана, но не это является основной целью данного проекта.

Книги, как правило, используют не для непосредственного заработка, а в качестве ***стратегического маркетингового инструмента***, который позволяет продвинуть компанию, в том числе ее продукты/услуги, проекты, сайт и т.д.

Подробнее об этом можно прочитать в следующих статьях:

- «Как заработать деньги с помощь книг (рекомендации авторам)»;
- «Реклама в книгах – один из самых эффективных инструментов продвижения»;
- «Что и как можно рекламировать и продвигать с помощью книг»;
- «Три основных способа продвижения и рекламы сайта с помощью книг»;
- «Как я заработал 10 миллионов за 3 месяца с помощью своей книги».

Итак, речь идет о стратегических вложениях в такой маркетинговый инструмент, как книга. Уверен, что мало кто из ваших конкурентов может похвастаться собственной книгой. Это можно использовать для привлечения внимания новых потенциальных клиентов вашей компании.

Выход такой книги может быть отличным инфоповодом для дополнительного продвижения вашей компании.

Даже если продажи вашей бумажной книги будут очень маленькими, то это не важно. Подобные книги издаются для имиджа и продвижения. Стоит напомнить, что книги можно использовать и для продвижения личного бренда предпринимателей и топ-менеджеров (см. раздел *«Продвижение личного бренда предпринимателя/топ-менеджера: создание стратегических маркетинговых активов»*).

В книге, естественно, можно разместить рекламный блок со всеми контактными данными, что будет способствовать увеличению клиентской базы вашей компании.

Таким образом, мы предлагаем вам заметно выделиться среди всех ваших конкурентов, а также привлечь дополнительное внимание к вашей компании таким необычным способом – выпуском собственной книги.

Книгу о вашей компании вовсе не обязательно издавать в рамках нашего спецпроекта по выпуску серии книги «Эффективная бизнес-машина». К тому же для этого компания сначала должна стать эффективной бизнес-машиной (см. раздел *«Создание эффективной бизнес-машины»*).

Возможно, вам может показаться нелогичным написать о том, как создавалась и развивалась ваша успешная и эффективная компания, поскольку это может помочь конкурентам стать более эффективными (ведь книгу могут прочитать и конкуренты).

Во-первых, вовсе не обязательно в своей книге делиться абсолютно всеми секретами и очень подробно рассказывать о вашей действующей стратегии развития.

Во-вторых, на самом деле это будет способствовать тому, чтобы ваша компания становилась еще более эффективной (подробнее об этом можно прочитать в статье «Зачем рассказывать конкурентам свои секреты»).

Наше издательство готово помочь вам и с написанием книги (если в этом возникнет необходимость), и с реализацией издательского проекта. Кстати, это примечание относится и к предыдущему предложению (см. раздел *«Продвижение личного бренда предпринимателя/топ-менеджера: создание стратегических маркетинговых активов»*).

На самом деле написать книгу не так уж и сложно, как может показаться на первый взгляд. Кроме того, если вы начинающий автор и вам нужна внешняя помощь в написании книги, то наше издательство готово вас этим обеспечить.

Есть разные варианты оказания помощи авторам в написании книг:

– изучение и применение книги «Как написать книгу и заработать на этом деньги»;

– изучение и применение методики «Как написать книгу»;

– обучение в интернет-курсе «Моя первая книга»;

– индивидуальная помощь Александра Карпова в написании книги.

Вы можете подобрать наиболее подходящий для себя вариант внешней помощи на этой странице корпоративного сайта нашего издательства: **books-moscow.ru/help_with_writing_books.html.**

