

Бонусы от сотрудничества с Агентством

Механизм реализации идей внутри и вне бизнеса работающий системно и задешево.

Экономические	Репутационные	Личные	Политические
1. Доступ к инфраструктуре, работающей за копейки и дающий реальный результат 2. Дивиденды 3. Решение собственных задач по развитию бизнеса 4. Выход на новые рынки 5. Идеи по диверсификации бизнеса 6. Реализация новых проектов, в т.ч. по диверсификации бизнеса	1. Мы познакомим Вас с теми, кто откроет новые интересные рынки. 2. Мы можем подсказать что-нибудь новенькое. 3. Мы дадим Вам возможность законтачить с интересными для Вас предприятиями	1. Подъем личного статуса за счет участия в престижной тусовке 2. Общение в кругу единомышленников 3. Расширение кругозора 4. Мы помогаем Вам по иному взглянуть на свой жизненный путь через Ваш бизнес 5. Возможность мысленной «остановки» и осмысления уже сделанного в жизни	1. Набор «очков» для позиционирования как общественный и политический деятель 2. Социальное позиционирование «в духе времени» 3. Удобная позиция для выхода на нужные политические круги

Обсуждение проекта:

Доступ к инфраструктуре, работающей за копейки и дающий реальный результат – Пример: купцы Демидовы, но сейчас надо снижать расходы не на пушки, а надо снижать расходы на дорогой персонал – управленцы самые дорогие и себя не подрежут. Резать будут сервисные службы, т.е надо заменять их. Отсюда замена через концепцию создания единого бизнес-пространства. Но преграда - серые схемы работы. Для единого бизнес-пространства нужны только белые схемы работы. Акцент на бухгалтерии + снабжение + ремонт инфраструктуры зданий + персоналы. Проблема существующих аутсорсеров в данной сфере в том, что арияжают дохрена и не умеют работать – а надо уметь и брать, например, 30 кампаний и дешево обслуживать, беря прибыль за счет экономии на масштабе. Зарабатывать за счет применения новых инновационных методов работы. Но для этого «открытый» товар нужен, а не серые схемы! Игроков много, но при создании больших проектов они не объединяются, а грызутся. (например нет кадровых агентств заточенных вместе а не порознь на один проект). Для реализации их возможностей нужен соединяющий буфер в лице агентства Но должно быть все в три раза дешевле, т.к. наш рынок сложился на основе перегрева и пока они не сдохнут – кризис не кончится.

Работаем без инфраструктуры, «в рукопашную», пока цены на инфраструктуру не упадут – и скачек производительности и заказов будет при достижении порогового уровня минимума цены.

Кто готов заплатить за выход на статус-уровень города тот и получит все бонусы. Кто поймет, что эти деньги вернутся и снимутся его проблемы, тот и заплатит за агентство.

Создаем пул управленческих задач, которые решаем дешево за счет фрилансеров (например бухгалтера). За тем повышаем качество услуг и расширяем круг клиентов.

Кстати, единая бухгалтерия – это услуга т.ч. и для малых инновационных предприятий (и не только инновационных).

То же не только бухгалтера, но и IT-фрилансеры для решения управленческих задач.

То же и врачи и преподаватели, они не мобильны, следовательно их можно временно пристраивать.

Как пилотный проект можно пошугать по районам и сделать концепцию массового мероприятия и его осуществить – Например Празднование дня победы! Потребуются услуги по привлечению и согласованию.