



Реестр услуг стратегического консалтинга

Отдел стратегического консалтинга

Редакция от 25 сентября 2026 года • Версия 03

Документ определяет номенклатуру, базовый объем и результат услуг для согласования задания с заказчиком. Реестр охватывает четыре основных направления, общие работы и дополнительные услуги по проекту.

Раздел	Количество позиций
Стратегия развития бизнеса	7
Выход на новый рынок	7
Развитие нового направления	7
Стратегический анализ проекта	7
Общие услуги и сопровождение	8
Дополнительные услуги по проекту	8

Всего 44 позиции: 28 профильных, 8 общих и 8 дополнительных. Коды совпадают с кодами прайс-листа редакции 03 от 25.09.2026.

Порядок применения

Каждую услугу можно заказать отдельно или включить в комплексный проект. Базовые объемы в таблицах определяют состав работ для расчета стоимости; окончательный состав и критерии приемки фиксируются в задании. Работы, уже включенные в пакет, повторно не оплачиваются.

Для начала работы заказчик предоставляет описание задачи, имеющиеся документы и расчеты, цели и ограничения. Если данных недостаточно, перечень допущений и дополнительные работы согласуются до их выполнения.

Стратегия развития бизнеса

Работы выполняются для одного действующего бизнеса на согласованный период планирования. Анализируются открытые источники и материалы заказчика. Полевые исследования и подробная финансовая модель заказываются отдельно.

Код	Услуга и базовый объем	Результат
CP-01	Стратегическая диагностика бизнеса Одна компания; до 3 интервью с руководителями	Записка о текущем положении, ограничениях, возможностях роста и первоочередных решениях.
CP-02	Разработка стратегии развития компании Одно направление; до 3 сценариев; горизонт до 3 лет	Стратегический документ, приоритетные инициативы, предварительная оценка необходимых ресурсов, план реализации и показатели.

Код	Услуга и базовый объём	Результат
CP-03	Актуализация действующей стратегии Один действующий документ; один цикл пересмотра	Обновлённые цели, предпосылки, приоритеты и план действий с перечнем изменений.
CP-04	Разработка стратегии масштабирования Одна бизнес-модель; до 3 вариантов расширения	Модель расширения, ресурсные ограничения, последовательность роста и контрольные показатели.
CP-05	Анализ и развитие портфеля направлений До 5 продуктовых направлений или направлений бизнеса	Сравнительная матрица и рекомендации по развитию, поддержанию, пересмотру или сворачиванию направлений.
CP-06	Разработка сценариев развития До 3 сценариев для одного бизнеса	Условия каждого сценария, сравнительная оценка последствий и действия при изменении ситуации.
CP-07	Разработка программы стратегических изменений До 10 инициатив на основе согласованной стратегии	Программа изменений, взаимосвязи, зоны ответственности, этапы и требования к ресурсам.

Результаты передаются в редактируемом формате, соответствующем заданию: Word, Excel или PowerPoint; PDF предоставляется при необходимости. Для сессий и сопровождения — протоколы и письменные рекомендации.

Выход на новый рынок

Объём работ определяется для одного рынка, сегмента или согласованного перечня альтернатив. Правовые вопросы, таможенные процедуры и требования к сертификации рассматриваются по отдельному заданию.

Код	Услуга и базовый объём	Результат
BP-01	Сравнительная оценка и выбор целевых рынков До 3 рынков; один продукт или продуктовая группа	Ранжирование рынков по привлекательности, доступности, рискам и требованиям к ресурсам.
BP-02	Разработка стратегии выхода в новый регион РФ Один регион; один продукт; до 3 каналов продаж	Выбор сегментов, модели присутствия, каналов и поэтапный план выхода с бюджетными ориентирами.
BP-03	Разработка стратегии выхода на зарубежный рынок Одна страна; одна продуктовая группа	Коммерческая модель выхода, барьеры, требования к адаптации, риски и последовательность действий.
BP-04	Разработка стратегии выхода в новый клиентский сегмент Один сегмент; один продукт или услуга	Профиль приоритетного клиента, предложение, подход к продажам и программа проверки спроса.
BP-05	Выбор каналов продаж и модели партнёрства До 3 моделей сбыта; без поиска контрагентов	Сравнение прямых продаж, посредников и партнёрских моделей с рекомендацией по выбору.

Код	Услуга и базовый объём	Результат
BP-06	Адаптация предложения и коммерческих условий Одна продуктовая группа; один рынок	Рекомендации по составу предложения, позиционированию, цене и условиям сотрудничества.
BP-07	Разработка плана пробного выхода на рынок Один пробный запуск; до 3 гипотез	Программа проверки спроса, бюджет, показатели и критерии продолжения или остановки.

Результаты передаются в редактируемом формате, соответствующем заданию: Word, Excel или PowerPoint; PDF предоставляется при необходимости. Для сессий и сопровождения — протоколы и письменные рекомендации.

Развитие нового направления

Работы выполняются для одной бизнес-идеи или нового направления. Подготовка программы проверки гипотез не включает проведение исследований, рекламных тестов и пробных продаж; эти работы согласуются отдельно.

Код	Услуга и базовый объём	Результат
НН-01	Разработка концепции нового направления Одна идея; целевая аудитория; роль в действующем бизнесе	Концепция, потребность клиента, состав предложения, предпосылки спроса и ключевые допущения.
НН-02	Разработка или пересмотр бизнес-модели Одна модель; один новый продукт или направление	Источники дохода, структура затрат, партнёры, процессы и предварительная оценка доходов, затрат и рентабельности.
НН-03	Оценка возможностей диверсификации До 3 смежных направлений	Сопоставление направлений с активами и компетенциями компании; выбор приоритетов.
НН-04	Разработка стратегии запуска продукта или услуги Одно направление; до 3 сценариев запуска	Концепция, бизнес-модель, оценка потребности в ресурсах, предварительная оценка доходов, затрат и рентабельности и план пробного запуска.
НН-05	Разработка программы проверки бизнес-гипотез До 5 гипотез; без проведения полевых работ	Гипотезы, методы проверки, критерии подтверждения гипотез и план необходимого исследования.
НН-06	Оценка ресурсной и организационной готовности Одно направление; до 3 интервью	Потребности в команде, процессах, мощностях, партнёрах и финансировании.
НН-07	Разработка программы масштабирования нового направления Один завершённый пробный запуск; один цикл анализа	Оценка результатов запуска, условия расширения, этапы и контрольные точки.

Результаты передаются в редактируемом формате, соответствующем заданию: Word, Excel или PowerPoint; PDF предоставляется при необходимости. Для сессий и сопровождения — протоколы и письменные рекомендации.

Стратегический анализ проекта

Один проект и согласованный комплект исходных материалов. Услуги не заменяют детальную проверку формул, оценку стоимости бизнеса или техническую экспертизу.

Код	Услуга и базовый объём	Результат
СП-01	Экспресс-анализ концепции проекта Один проект; до 30 страниц исходных материалов	Первичная оценка логики, ключевых вопросов, пробелов и достаточности данных.
СП-02	Комплексный стратегический анализ проекта Один проект; до 3 альтернатив; материалы до 150 страниц	Заключение о целесообразности проекта, существенных допущениях и условиях реализации.
СП-03	Проверка ключевых предпосылок До 5 ключевых предпосылок; открытые источники	Оценка обоснованности допущений о спросе, цене, ресурсах и конкурентных преимуществах.
СП-04	Сравнение стратегических альтернатив До 3 вариантов; на основе предоставленных расчётов	Сравнительная матрица вариантов: самостоятельный запуск, партнёрство, приобретение готового решения, перенос сроков или отказ от проекта.
СП-05	Анализ стратегических рисков Один проект; до 15 существенных рисков	Реестр рисков, последствия, ранние признаки и предлагаемые меры реагирования.
СП-06	Независимое заключение по готовой стратегии Один документ до 100 страниц; одна встреча	Оценка согласованности целей, аргументации и реализуемости; перечень доработок.
СП-07	Подготовка материалов для управленческого решения Одна записка до 20 страниц на основе готовых аналитических материалов	Материалы для собственника, руководства или инвестиционного комитета с рекомендациями.

Результаты передаются в редактируемом формате, соответствующем заданию: Word, Excel или PowerPoint; PDF предоставляется при необходимости. Для сессий и сопровождения — протоколы и письменные рекомендации.

Общие услуги и сопровождение

Работы заказываются отдельно, если не включены в основную услугу. Стоимость комплексного проекта определяется по согласованному составу работ без повторного начисления за включённые услуги.

Код	Услуга и базовый объём	Результат
СС-01	Установочная диагностика и подготовка задания Одна задача; до 2 установочных встреч	Цели, исходные данные, состав работ, границы проекта и критерии приёмки.
СС-02	Подготовка и проведение стратегической сессии Одна дистанционная сессия 3–4 часа; до 6 участников	Повестка, проведение встречи, протокол решений и перечень приоритетных действий.
СС-03	Разработка плана реализации стратегии До 10 инициатив по согласованной стратегии	Мероприятия, сроки, взаимозависимости и ответственные за выполнение.

Код	Услуга и базовый объём	Результат
СС-04	Разработка системы стратегических показателей До 10 показателей; без автоматизации	Показатели, формулы, источники данных и периодичность контроля.
СС-05	Подготовка паспортов стратегических инициатив Комплект до 5 инициатив	Цели, результат, ресурсы, сроки, ответственные и риски по каждой инициативе.
СС-06	Подготовка презентации и защита рекомендаций До 20 слайдов; одна защита до 2 часов; на основе готовых аналитических материалов	Редактируемая презентация и обсуждение результатов с заказчиком.
СС-07	Консультационное сопровождение реализации Один месяц; до 20 часов, включая встречи и анализ	Регулярный разбор отклонений, письменные рекомендации и обновление перечня действий.
СС-08	Контрольный пересмотр стратегии Одна контрольная оценка; один период реализации	Оценка прогресса, обновлённые приоритеты, сроки и решения.

Результаты передаются в редактируемом формате, соответствующем заданию: Word, Excel или PowerPoint; PDF предоставляется при необходимости. Для сессий и сопровождения — протоколы и письменные рекомендации.

Дополнительные услуги по проекту

Дополнительные услуги выполняются по отдельному заданию или включаются в согласованный состав проекта. Для правовой, отраслевой и технической экспертизы привлекаются профильные специалисты.

Код	Услуга и базовый объём	Результат
СМ-01	Исследование рынка, конкурентов, спроса и цен Один рынок РФ; кабинетное исследование	Аналитический отчёт для подтверждения рыночных предпосылок стратегии.
СМ-02	Финансовая модель выбранной стратегии Одно направление; горизонт до 5 лет; до 3 сценариев	Редактируемая модель доходов, расходов, инвестиций и денежных потоков.
СМ-03	Бизнес-план или ТЭО выбранного проекта Один проект; на основе согласованной финансовой модели	Документ с рыночным и экономическим обоснованием; модель отдельно при её отсутствии.
СМ-04	Проверка и доработка финансовой модели Одна модель до 10 основных расчётных листов	Перечень ошибок и исправленная модель в согласованном объёме.
СМ-05	Описание процессов и требований к автоматизации Один процесс; до 3 интервью; без разработки системы	Описание текущего и целевого процесса, требования к системе и управленческим отчётам.

Код	Услуга и базовый объём	Результат
СМ-06	Перевод материалов стратегического проекта Пакет из 10 переводческих страниц по 1800 знаков; перевод между русским и английским языками	Перевод с редактурой; без сложной вёрстки, заверения и нотариальных действий.
СМ-07	Правовая проработка партнёрства или выхода на рынок Один правовой вопрос или договор; право РФ	Заключение либо проект документа профильного юриста по согласованному заданию.
СМ-08	Отраслевая или техническая экспертиза Один вопрос по документам; без выезда и испытаний	Заключение профильного специалиста о условиях и ограничениях реализации проекта.

Результаты передаются в редактируемом формате, соответствующем заданию: Word, Excel или PowerPoint; PDF предоставляется при необходимости. Для сессий и сопровождения — протоколы и письменные рекомендации.

Утверждение документа

Представитель индивидуального предпринимателя Егоровой Елены по доверенности № 01 от 16.09.2025

Егоров Олег Александрович


подпись



Дата утверждения

«24» сентября 2026 г.