



PRACTICE BOOK
опыт профессионалов из первых рук

8 (863) 221-86-40

Skype: Practice-Book

С понедельника по пятницу,
с 10.00 до 17.00 по мск.

e-mail: rabota@practice-book.ru

Что Practice-Book может предложить вашему бизнесу?



Бизнес-Справочник **PRACTICE-BOOK** Business Manual

Вы узнаете все о конкурентах, поставщиках, партнерах и заказчиках. Все узнают о Вас.



Бизнес-Среда **PRACTICE-BOOK** Business Environment

Профессиональный мониторинг цен, товаров и услуг по каждому сегменту рынка.

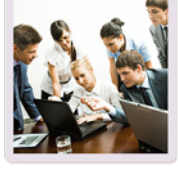


B2B **PRACTICE-BOOK** Business to Business

Набор инструментов, необходимый для успешного ведения бизнеса. Просто, понятно, эффективно.



Business Manual (Бизнес-Справочник)



Расширение целевой аудитории компании в интернете

Practice-Book дает каждой компании набор инструментов, сопоставимый по набору инструментов с сайтом-визиткой. На своей странице Вы можете разместить всю информацию о своей компании: новости, спецпредложения, расширенный каталог продукции, список всех сотрудников компании. Это позволит Вашей организации повысить презентабельность и известность среди потенциальных клиентов.

Например:
Компания ООО “Дело” регистрируется на ресурсе РВ. После регистрации, компания размещает информацию о себе, с указанием реквизитов: адресов, телефонов и т.д. Компания ООО “Дело” получает возможность размещать все виды информации о своей продукции, с описанием и указанием цен. Также она может размещать новости и другие сообщения о событиях, которые происходят в компании. Информировать о спецпредложениях и скидках, которые она готова сделать.



Рост информированности о деятельности компании среди потенциальных клиентов и увеличение эффективности ее рекламно-справочных материалов

Позиция 1
После регистрации на Practice-Book, Ваша компания автоматически заносится в справочник, согласно выбранной Вами отрасли, и попадает в список надежных, прозрачно работающих поставщиков данной услуги. Помимо общей информации, на нашем ресурсе рассказывается о большинстве рисков при работе в каждом сегменте бизнеса. В связи с этим, все компании, которые разместились на ресурсе, признаются добросовестными поставщиками данной продукции, не использующими сомнительные способы работы. Это повышает доверие клиентов к Вашей организации.

Позиция 2
Привлекая профессионалов, мы добиваемся главного — доверия к нашему ресурсу у пользователей. Наши консультанты любое направление в бизнесе, любую отрасль фактически «выворачивают на изнанку». Вся эта информация, со всеми возможными рисками и «подводными камнями», само собой, размещается на сайте РВ. Ваши потенциальные клиенты знакомятся с этой информацией и, соответственно, исходя из того, что от них ничего не утаили, всё рассказали, как есть, начинают доверять нашему ресурсу, как компетентному и объективному источнику информации. Это доверие вполне закономерно распространяется и на Вас. Ход мыслей потенциального клиента будет такой: если данная компания размещена на РВ, значит, она работает прозрачно.

Например:
Компания ООО “Дело” регистрируется на ресурсе РВ по направлению «Юридические услуги». После регистрации компания попадает в блок «список компаний». Компания «Интеграл» заходит на РВ в раздел «юридические услуги» с целью ознакомиться с отраслью и выбрать поставщика данной услуги. Компания «Интеграл», ознакомившись с описанием отрасли, хочет выбрать поставщика, она начинает изучать раздел «список компаний» и, соответственно, видит там компанию ООО “Дело”, как благонадежного поставщика данной услуги. Логично предположить, что компания «Интеграл» принимает решение работать именно с ООО “Дело”.



Возможность узнать больше о рисках, при работе с новым поставщиком или партнером

Работая с Practice-Book, Ваша компания сможет всегда получить независимое мнение, при выборе нового для Вас поставщика услуг. Наши независимые специалисты постараются минимизировать возможные риски в работе, сэкономить время и подсказать наилучший способ работы с данным контрагентом.

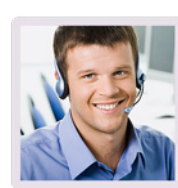
Например:
Компания ООО “Дело” заинтересована в покупке и установке систем кондиционирования в свой офис, но не ориентируется в данной продукции. ООО “Дело” заходит на РВ и попадает в раздел, который ведет специалист данного направления. На его странице изложена максимально полная и объективная информация о системах кондиционирования, о видах продукции, их реальной стоимости, вопросы, которые задают такие же клиенты, и ответы на них от независимых специалистов. Ознакомившись со всей информацией в данном разделе, ООО “Дело” получает полное представление о том, сколько стоят те или иные системы, где их можно купить и какие могут возникнуть проблемы с их установкой и использованием.



Полная информация о ценовой политике в отрасли

Работая с Practice-Book, Вы всегда будете знать, за что Вы платите и почему такая стоимость у данного продукта или услуги. Приобретая товар или услугу по низкой цене, Вы будете осведомлены с какими рисками можете столкнуться, и узнаете о возможных преимуществах, которые предполагает высокая стоимость данной продукции.

Например:
Компания ООО “Дело” заинтересована в покупке и установке систем кондиционирования в свой офис, но не ориентируется в данной продукции. ООО “Дело” заходит на РВ и, выбрав отрасль «системы кондиционирования» в своем регионе, попадает в раздел, который ведет специалист РВ данного направления. Используя информацию «прайс-координатора», компания, по описанию и изображению на ресурсе, выбирает кондиционер. Здесь же приведены три диапазона цен данной продукции — низкая, оптимальная и высокая. Компания смотрит позицию «низкая цена» и сопутствующие ей риски. Если ее устроят данные риски, она может, нажав кнопку «список предложений», узнать возможных поставщиков данной продукции. Компания может выбрать оптимальную (среднюю) цену на данную продукцию и, нажав кнопку «список предложений», выбрать исполнителя, опираясь на оптимальное соотношение цены и качества. Компания, изучив раздел «высокая цена», может убедиться какие преимущества она может получить, оплатив за товар запрашиваемую цену. Нажав кнопку «список предложений», она найдет возможных поставщиков данной продукции. Ознакомившись со всей информацией в данном разделе, ООО “Дело” получит полное представление о ценовой политике в отрасли и смело может приобретать продукцию, с учетом своих пожеланий и потребностей.



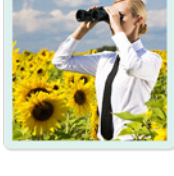
Профессиональная консультация специалиста по любому, интересующему Вас направлению

Сотрудничая с Practice-Book, Вам всегда будет доступна консультация опытного специалиста, работающего в данном сегменте. Каждый наш специалист прошел на проекте отбор и подтвердил свою высокую квалификацию в данной сфере бизнеса. Все это было сделано для того, чтобы Вы всегда могли получить необходимое независимое мнение о деятельности Вашего контрагента, или имели возможность проконсультироваться по любому, вызвавшему затруднение вопросу.

Например:
Компания ООО “Дело” заинтересована в покупке и установке нестандартных систем кондиционирования в свой офис, но не ориентируется в данной продукции и хочет проконсультироваться, какие системы лучше использовать, учитывая квадратуру помещения и необходимую мощность систем. Чтобы не переплачивать, но при этом получить желаемое качество, компания заходит на РВ и выбирает отрасль «системы кондиционирования» в своем регионе. Затем переходит в раздел, который ведет специалист Иванов Иван Иванович, проработавший 5 лет в данном сегменте рынка и знающий о системах кондиционирования почти все. После подтверждения от Ивана Ивановича того, что он сможет помочь в данном вопросе, компания оформляет заявку на получение консультации и предоставляет исходные данные своего запроса. В результате, компания ООО “Дело” получает от нашего специалиста комплексный пакет информации по данному направлению, выбирает поставщика, исходя из его рекомендаций. При этом, компания экономит деньги, время и получает качественную продукцию.



Business Environment (Бизнес-Среда)



Мониторинг конкурентов, новых продуктов, мероприятий и кадровых изменений

Сотрудничая с Practice-Book, Ваша компания получает уникальную возможность отслеживать штатные изменения, ценовую политику и новые предложения конкурирующих компаний. Вы всегда будете в курсе развития бизнеса Ваших партнеров и конкурентов и сможете оперативно реагировать на изменения в конкурентной среде.

Например:

Компания ООО «Дело», после регистрации на ресурсе и подтверждения своей квалификации, получает доступ к закрытой системе коммуникаций между компаниями-партнерами и конкурентами, оказывающими, как и она, юридические услуги по всей стране. Компания ООО «Дело» может отследить штатные изменения, а также изменения в перечне продукции и ценовой политике конкурентов. Отслеживая данные изменения, ООО «Дело» получит возможность оперативно реагировать на них.



Коммуникация с другими компаниями, для обмена опытом и оптимизации Вашего бизнеса

Сотрудничая с Practice-Book, Ваша компания получит уникальный набор инструментов, позволяющих не только конкурировать, но и успешно сотрудничать с компаниями Вашего профиля, обмениваться опытом, информацией, касающейся Вашей сферы деятельности. Вы получите доступ, как к общим тематическим площадкам, на которых могут общаться только компании Вашей отрасли со всей России, так и к частным закрытым площадкам, на которых смогут коммуницировать, например:

В строительной отрасли:

- 1) Только Директора строительных компаний со всей России(другие сотрудники не имеют доступ)
- 2) Только Бухгалтера строительных компаний со всей России(другие сотрудники не имеют доступ)
- 3) Только Прорабы строительных организаций со всей России(другие сотрудники не имеют доступ)
- 4) Только Юристы строительных организации со всей России(другие сотрудники не имеют доступ)

Например:

Компания ООО «Дело», после регистрации на ресурсе и подтверждения своей квалификации, получает доступ к закрытой системе коммуникаций между компаниями-партнерами и конкурентами, также оказывающими юридические услуги по всей стране. Директор компании ООО «Дело» Николай Петров заходит в систему форумов под своими регистрационными данными. Он попадает в общую систему форумов, где общаются все представители компаний данной отрасли. Затем он может перейти к системе, в которой доступно общение только с директорами других организаций отрасли, т.е. Николай Петров переходит в специальный раздел, к которому имеют доступ только директора юридических организаций. Вместе они могут обсудить возможное партнерство, обменяться советами и опытом, получить консультацию. Таким же образом представители других специальностей могут общаться на своих закрытых специализированных площадках.



Взаимодействие с государственными структурами

Теперь Вы всегда будете готовы к визиту представителей фискальных органов и сможете оперативно и грамотно реагировать на их претензии, опираясь на опыт других организаций Вашей отрасли со всей России. Вы сможете узнать, как правильно строить общение в той или иной ситуации, при посещении Вас представителями других государственных структур и при ответных визитах. Вас научат вести конструктивные диалоги с чиновниками самых разных рангов и различной мотивацией. Тем самым, Вы минимизируете риски получения штрафов или иных взысканий за возможные нарушения, особенно по надуманным предлогам, и сможете устранить очевидные недочеты в ведении дел.

Например:

Компания ООО «Дело» уведомлена о грядущей плановой проверке пожарной инспекции. При этом, директор компании Иван Иванович не имел подобного опыта и не знает, как вести себя с проверяющими, и на какие аспекты работы фирмы они обращают больше всего внимание. Иван Иванович заходит в бизнес среду и, перейдя в раздел «Взаимодействие с государственными структурами — пожарные инспекции», видит похожую ситуацию у компании ООО «Вымпел», произошедшую пол года назад. Ознакомившись с рассказом коллеги по бизнесу и его практическими рекомендациями, Иван Иванович делает правильные акценты при подготовке к скорой встрече с пожарными. При этом, и он, и работники компании экономят время и нервы, минимизируют риски получения штрафных санкций.



Развитие Вашей компании и профессиональный рост Ваших сотрудников, для получения дополнительного, неценового конкурентного преимущества

Профессиональный опыт стоит денег. И должен быть по достоинству оплачен. За то что Ваша компания будет периодически подтверждать свой профессиональный статус на проекте, она получит ряд преференций:

1. Неценовой фактор.

Компании будет начисляться положительный «авторитет», который позволит ей находиться выше в списке компаний-участников проекта, соответственно, получать больше клиентов, при прочих равных условиях.

2. Ценовой фактор.

Компания получит возможность повысить стоимость своих услуг, соразмерно достигнутого «авторитета» на проекте. Данное увеличение стоимости будет мотивировано достигнутым, более высоким, уровнем надежности компании.

За то, что Ваши сотрудники будут периодически подтверждать свой профессионализм на проекте, каждому специалисту будет присваиваться личный «авторитет», который тоже обернется дополнительными плюсами:

1. Неценовой фактор.

Участвуя в проекте, Вы растете как специалист, соответственно Ваш КПД будет постоянно повышаться.

2. Денежный фактор.

Наработанный «авторитет» можно использовать в дальнейшем для карьерного роста и получения более выгодных условий оплаты труда.

Например:

Компания ООО «Дело», после регистрации на ресурсе и подтверждения своей квалификации, получает доступ к закрытой системе коммуникаций между компаниями-партнерами и конкурентами, также оказывающими юридические услуги по всей стране. Сотрудники компании имеют высокую квалификацию и периодически помогают советами и консультациями своим коллегам из других регионов в организации и ведении дел в данном сегменте бизнеса. «Авторитет» компании и ее сотрудников постоянно растет не только в деловом сообществе, но и среди потенциальных клиентов, которые являются постоянными посетителями нашего ресурса. Стоит ли уточнять, что клиенты со своими проблемами обращаются к более квалифицированным специалистам. В нашем случае, выберут ООО «Дело»



Объединение отделов закупок в ассоциации с другими игроками рынка, для получения оптовой цены на необходимую продукцию ®

Сотрудничая с Practice-Book, отделы закупок компаний, смогут объединяться в ассоциации по конкретным позициям, при закупке необходимого товара или услуги. Это позволит оптимизировать Ваши издержки и сэкономить на конкретной услуге. Вы можете сами организовать закупку или присоединиться к уже действующей коалиции.

Например:

Николай Петров, директор компании ООО «Дело», нуждается в приобретении 10 рабочих компьютеров для своего офиса. Компьютер стоит 15 000 руб., но, если у поставщика купить 100 компьютеров — скидка составит 20 % , за 500 компьютеров — скидка уже 40 % . Николай Петров заходит в блок «отдел закупок» и делает коллегам предложение о совместном приобретении компьютеров. Через месяц компаниями города сформировано предложение на поставку 564 компьютеров. Николай Петров экономит 60 000 руб.



Business to Business (B2B)



К Вам обращаются подготовленные клиенты, уже получившие базовые ответы на вопросы по работе с данным сегментом

Мы постарались дать максимум информации потенциальному клиенту. На главные вопросы: где?, сколько?, почему?, он уже получил исчерпывающие ответы. Клиент «созрел» и к Вам он придет за конкретным продуктом, который Вам останется только продать.

Например:
Компания ООО «Лес Торг» заинтересована в постоянном юридическом сопровождении сторонней организацией. Ответственное лицо заходит на ресурс и выбирает необходимую отрасль права. Ознакомившись с первичной информацией и получив ответы на вопросы, которые задают клиенты, начинающие работать с юридическими компаниями, ООО «Лес Торг» теперь может общаться с поставщиком ООО «Дело» более грамотно и предметно. Используя информацию, почерпнутую на нашем ресурсе, ООО «Лес Торг» получает качественную услугу и экономит время на переговоры и встречи.



Ваша компания получает заочную рекомендацию от нас, повышая степень доверия к себе

Ресурс Practice-Book предостерегает о большинстве рисков, при работе с каждым сегментом бизнеса. Над содержанием справочной информации работает независимый специалист, заинтересованный в предоставлении наиболее актуальных и правдивых сведений о деятельности каждой компании и отрасли в целом. В связи с этим, компании, которые грамотно представлены на ресурсе, автоматически признаются добросовестными поставщиками данной продукции, не использующими сомнительные способы работы. Это вызывает лояльность и доверие клиентов к Вашей организации.

Например:
Компания ООО «ЛесТорг» заинтересована в постоянном юридическом сопровождении от сторонней организации. Ответственное лицо заходит на ресурс и выбирает необходимую отрасль права. Ознакомившись с первичной информацией и получив ответы на вопросы, которые задают клиенты, начинающие работать с юридическими компаниями, ООО «ЛесТорг» выбирает поставщика — ООО «Дело». Получив независимую консультацию по выбору поставщика в этой сфере и, уточнив рекомендуемые моменты по рискам, заключает с ним договор, тем самым, экономя время на переговоры и встречи с потенциальными поставщиками.



Объявление тендера и возможность выбора лучшего предложения

Сотрудничая с Practice-Book, Вам нет необходимости искать и обзванивать всех потенциальных поставщиков, с целью сбора предложений от разных компаний. Вам достаточно объявить тендер на Practice-Book в соответствующем разделе ресурса и компании сами Вам вышлют свои предложения. Объявлять тендеры могут только зарегистрированные участники проекта, это сделано для того, чтобы наши партнеры получали предложения от реальных компаний и не тратили напрасно время на сомнительные контакты и сделки.

Например:
Компания ООО «Лес Торг» заинтересована в постоянном юридическом сопровождении сторонней организацией, готова заключить договор, но не знает с кем и опасается столкнуться с недобросовестным поставщиком. Тем более, что уже имеет горький опыт такого сотрудничества. Директор ООО «Лес Торг» заходит на ресурс и выбирает необходимую отрасль права. Уточнив рекомендуемые моменты по рискам, он, тем самым, уже минимизирует риски некачественного оказания услуг. Получив дополнительно, при необходимости, независимую консультацию от специалиста нашего ресурса, ООО «Лес Торг» практически исключает ошибку в выборе будущего партнера по бизнесу.



Оперативная продажа неликвидов (товаров и услуг), путем целевой рассылки ®

Сотрудничая с Practice-Book, у Вас есть возможность делать целевую рассылку предложений о реализации неликвидов и продукции, которую необходимо сбыть быстро или по сниженной цене. Вам достаточно сформировать свое предложение и оно появится в системе форума, где общаются компании данной отрасли со всей России. Таким образом, данная продукция будет быстро распродана сторонним компаниям.

Например:
Анатолий, менеджер компании ООО «Дело», получает задание увеличить продажи услуг компании для строительных организаций, используя хорошие скидки. Анатолий заходит на Practice-Book в раздел «личный кабинет» компании. В разделе «акции» Анатолий формирует предложение компании и нажимает «рассказать клиентам». Данное предложение, после проверки, появляется в «Бизнес-среде» строительных компаний, которые могут ознакомиться с ним, общаясь по своим рабочим вопросам.



Необходимая прозрачность Вашей компании, для работы с зарубежными клиентами. ®

Данная информация является коммерческой тайной и не подлежит разглашению. Пояснение по данному пункту может быть выслано Вам, только по достижению необходимых договоренностей.