



Strategija. Efektyvumas. Vertė

UAB „Ekonominės konsultacijos ir tyrimai“

Trumpas pristatymas

2017 m.

Apie įmonę „Ekonomines konsultacijos ir tyrimai (EKT)“: kas esame ir ką darome jau daugiau nei 20 m.

VADYBOS KONSULTACIJOS

Strategijų rengimas ir įgyvendinimas. Veiklos monitoringo sistemos (rodiklių sistemos). Veiklos procesų optimizavimas diegiant LEAN, 6 Sigma ir kt. metodus. Kokybės ir rizikos valdymo sistemų diegimas (ISO serijos standartai). Skatinimo sistemų diegimas. Integruotų valdymo sistemų diegimas. Pirkimų optimizavimas. Įmonių socialinės atsakomybės stiprinimas.

PERSONALO MOKYMAI IR KONSULTACIJOS

Organizacijos vystymas ir vadovavimas. Veiklos efektyvumas ir kokybės vadyba. Personalo vadyba. Klientų aptarnavimas, derybinių pozicijų gynyba. Praktinė psichologija. Inovatyvūs sprendimai, kūrybiškumas ir verslumas.

EKONOMIKOS VYSTYMAS IR PLĖTRA

Konkurencingumo vertinimas ir stiprinimas. Smulkaus ir vidutinio verslo plėtra. Eksperto vystymas. Verslumo skatinimas. Klasterizacijos ir jungtinės veiklos iniciatyvos. Vertinimai ir prognozavimas

RINKOS TYRIMAI IR MARKETINGO KONSULTACIJOS

Sektoriniai tyrimai ir apžvalga. Rinkos ir vartotojų analizė. Marketingo strategija ir planavimas. Naujų produktų vystymas. Konkurencinių pranašumų paieška ir vystymas. Eksperto marketingas.

ES FINANSAVIMAS

Projekto koncepcijos rengimas. Investicijų projekto ir paraiškos rengimas. ES finansuojamo projekto administravimas. Europos Komisijos finansuojamų projektų rengimas („Horizontas 2020“, „Erasmus+“, „SME Instrument“, Kūrybiška Europa ir kt. programos ir priemonės).

Apie EKT: šiek tiek faktų bei skaičių

20+ metų patirtis



Pardavimų pajamos:

2015 m. – 5,7 mln. Eur.

2014 m. – 5,4 mln. Eur.

2013 m. – 3,8 mln. Eur.

Patyrę profesionalai



3 sertifikuoti vadybos konsultantai (CMC), 2 sertifikuoti projektų valdymo ekspertai (Qualified PRINCE2® Practitioner); 4 kokybės vadybos sistemų ISO auditoriai (IRCA); 6 sertifikuoti procesų valdymo ir veiklos efektyvumo matavimo ekspertai (QPR), , 1 sertifikuota socialinio atsakingumo auditorė (SA8000); 1 psichologinio konsultavimo technikos ekspertas (Transesence technique)

Individualūs sprendimai



„Gazelė 2015“ konkurse pripažinta kaip viena iš **sėkmingiausiai dirbančių ir sparčiausiai besivystančių** bendrovių Lietuvoje.



Nacionalinio atsakingo verslo apdovanojimuose 2010 m. laimėjo „Metų debiutas“ nominacijoje, o 2013 m. gavo „Metų darbdavys“ apdovanojimą.

EKT: savininkai / ekspertai (1)



Gintas Umbrasas

- **20+ metų** verslo ir viešojo sektoriaus konsultavimo patirtis.
- **18+ metų** mokymų strategijos planavimo, verslo valdymo, veiklos efektyvumo srityse; 60+ reikšmingų projektų strateginio planavimo, viešojo administravimo veiklos efektyvumo projektų.
- **20+** gamybinių įmonių veiklos / procesų valdymo projektų.
- **Diplomuotas konsultantas pagal AKAD, IMAKA šveicarų programą, švedų programų DECISION BASE, LIVON treneris, QPR konsultantas-ekspertas.**
- Lietuvos verslo darbdavių konfederacijos narys.
- Lietuvos verslo konsultantų asociacijos narys.

- **20+ metų** integruotų vadybos sistemų diegimo projektų patirtis.
- **20+metų** mokymų vedimo patirtis verslo įmonėms, viešojo sektoriaus organizacijoms.
- **50+** reikšmingų ilgalaikių žmogiškųjų išteklių projektų valdymo patirtis.
- **25+** projektų viešojo administravimo institucijose veiklos efektyvumo didinimo ir procesų optimizavimo srityje įgyvendinimo patirtis.
- **Sertifikuotas vadybos konsultantas** (CMC, Certified Management Consultant).
- **Sertifikuotas OHSAS 18000 vadybos sistemos „LEAD“ auditorius.**
- **Personalo vertinimo metodikos MEKA kūrėjas.**
- Socialinių mokslų daktaras.



Dr. Alvydas Punis, CMC

EKT: savininkai / ekspertai (2)



Darius Dulskis, CMC

- **10+ metų** patirtis vadybos ir marketingo valdymo konsultavimo srityje.
- **10+ metų** konsultavimo patirtis strateginio valdymo srityje.
- **180+** įvairių projektų: marketingo veiklos planavimas, marketingo tyrimai, verslo vystymas, prekinių vardų valdymas, internacionalizacija, eksporto vystymas ir kitos sritys.
- **Sertifikuotas vadybos konsultantas (CMC, Certified Management Consultant).**
- **Sertifikuotas verslo procesų valdymo ir veiklos matavimo ekspertas.**

- **10+ metų** patirtis vadybos ir marketingo valdymo konsultavimo srityje.
- **10+ metų** konsultavimo patirtis strateginio planavimo ir valdymo srityje.
- **200+** įvairių projektų: strateginio planavimo, marketingo veiklos planavimo, rinkos tyrimų, verslo vystymo, prekinių vardų valdymo, veiklos tobulinimo ir kitos srityse.
- **Sertifikuotas vadybos konsultantas (CMC, Certified Management Consultant).**
- **Nacionalinio kompetencijų centro kibernetinio saugumo ir kovos su kibernetiniu nusikalstamumu asocijuotas ekspertas.**
- **Verslo procesų valdymo ir veiklos matavimo ekspertas.**



Edmundas Piesarskas, CMC

EKT: istorija ir esminiai įvykiai (1993-2002 m.)

Laikotarpis	Esminiai įvykiai
1993-1996 m.	Konsultacinių paslaugų, susijusių su verslo planų rengimu, teikimas pirmiesiems Lietuvos verslininkams, pirmųjų rinkos tyrimų projektų įgyvendinimas, vidaus rinkos vystymosi tendencijų ir potencialo analizė.
1997-1999 m.	Konsultacinių paslaugų orientacija į pažangių įmonių plėtrą ir jų vidaus rinkų vystymą, išsamių rinkos tyrimų vykdymas ir “vertingos analitinės informacijos” rinkimas, darbas su pirmuoju dideliu korporatyviniu klientu – naftos perdirbimo įmone „Mažeikių Nafta“.
2000-2002 m.	EKT Grupės kaip kelių konsultacinių įmonių darinio susiformavimas, partnerystės tinklo Estijoje ir Latvijoje inicijavimas ir sukūrimas, siekiant kartu kurti pridėtinę vertę ilgalaikiams klientams.

EKT: istorija ir esminiai įvykiai (2003-2007 m.)

Laikotarpis	Esminiai įvykiai
2003-2004 m.	EKT įsiliejimas į tarptautinį tinklą Eurolink Partners, partnerystės pagrindu dalyvavimas Investors in People programoje, EKT pagalba verslo įmonėms ir visuomeninėms institucijoms, siekiančioms įgyvendinti ES finansuojamus projektus, naujo EKT vadybos konsultacijų produktų portfelio pristatymas, EKT konsultacinių paslaugų teikimas užsienio rinkose.
2005 m.	EKT įsiliejimas į tarptautinį tinklą Global Intelligence Alliance (GIA), EKT Žvalgybinių rinkos tyrimų pristatymas.
2006-2007 m.	Tyrimų ir prognozavimo metodų plėtojimas, fundamentinių šalies ekonomikos vystymosi vertinimo darbų atlikimas, jų pristatymas šalies vyriausybei ir plačiajai visuomenei, subalansuotų rodiklių sistemų taikymo versle populiarinimas ir diegimas.

EKT: istorija ir esminiai įvykiai (2008-2014 m.)

Laikotarpis	Esminiai įvykiai
2008-2009 m.	Strateginio planavimo metodų plėtojimas, realaus ir atsakingo planavimo kultūros skleidimas viešajame sektoriuje ir verslo organizacijose, procesų efektyvumo matavimo ir jų kryptingumo, siekiant strateginių tikslų sistemų kūrimas ir diegimas.
2010-2011 m.	Sprendimai tobulinant įmonių grupių valdymą, remiantis veiklos efektyvumo rodikliais. Sprendimai, susieti su kompleksiniu pardavimo procesų tobulinimu mažmeninės prekybos tinkluose. Vizijos Lietuva 2030 visuomeninis moderavimas ir projekto Pažangos tarybai rengimas. Verslo organizavimas, vadovaujantis socialiai atsakingo verslo principais ir šios veiklos įvertinimas.
2012-2014 m.	Verslo įmonių konkurencingumo ir viešojo sektoriaus efektyvumo didinimas, optimizuojant procesus ir keliant specialiąsias darbuotojų kompetencijas.

EKT: darbo metodai, požiūris į bendradarbiavimą (1)



Kompleksiškumas

Ilgalaikiai santykiai ir kompleksinis klientų aptarnavimas:

- Didžioji dalis mūsų klientų yra nuolatiniai pirkėjai, kuriuos mes gerai pažįstame jau daugiau kaip 10 metų.
- Todėl dažnai galime pasiūlyti daug greitesnius sprendimus, kurie gerai atitinka jų lūkesčius.
- Be to stengiamės taip dirbti su klientu, kad vienoje vietoje jis galėtų spręsti įvairių sričių darbinis klausimus.

EKT: darbo metodai, požiūris į bendradarbiavimą (2)

Kliento verslo ir jo organizacijos supratimas:



Kliento verslo ir jo
organizacijos supratimas

- Nesistengiame vadovautis iš anksto paruoštais maketais, sprendimais ar kitomis kopijomis, nors savo veiklos laikotarpiu turime jų nemažai sukaupę.
- Kiekvieno kliento situacija yra unikali.
- Labai svarbu suvokti ne pavienius klausimus, bet kaip šie klausimai pagerins kliento organizaciją ar jo verslą bendrai.
- Stengiamės sistemiškai pažiūrėti į problemos sprendimą.

EKT: darbo metodai, požiūris į bendradarbiavimą (3)



Vertės kūrimas naudojant
skaičiais pagrįstą
informaciją

Vertės kūrimas naudojant skaičiais pagrįstą informaciją:

- Formuodami strateginės plėtros planus klientams, savo pasiūlymus grindžiame įvairiais statistiniais faktais, panaudodami savo ir partnerių turimas duomenų bazes.
- Kadangi turime ilgalaikę praktiką kaip tyrimų įmonė, tikime, kad strategijų klausimais mūsų turimos duomenų bazės padeda klientui sukurti papildomą vertę.

EKT: darbo metodai, požiūris į bendradarbiavimą (3)



Kuo platesnis kliento darbuotojų įtraukimas

Kuo platesnis kliento darbuotojų įtraukimas:

- Natūralu, kad mūsų konsultacijų pagrindiniai vartotojai yra įmonių ar organizacijų vadovai.
- Tačiau, siekiant iš esmės pagerinti įmonės (organizacijos) veiklą, svarbu įtraukti ir kitus organizacijos lygius į pokyčius ir padėti jiems tarpusavyje rasti bendrą kalbą.
- Mes stengiamės siūlyti efektyvius sprendimus bei apmokyti visų lygių darbuotojus, kaip juos įgyvendinti.
- Padedame klientui sukurti reikiamas struktūras veiklos gerinimui.

Kodėl mes?

- **Praktiškumas.** Užaugome su daugeliu kompanijų, todėl esame praktikai. Mūsų sprendimai lemia konkretų ir išmatuojamą rezultatą.
- **Kompleksiškumas.** Komandoje yra įvairių sričių specialistų, todėl galime išsamiai įvertinti kliento situaciją ir pasiūlyti individualių, įvairias veiklos sritis apimančių sprendimų.
- **Sisteminis požiūris.** Ne tik galime įveikti atskiras problemas, bet stengiamės suvokti, kaip vienos ar kitos problemos sprendimas pagerins kliento situaciją.
- **Individualūs sprendimai.** Derindami profesionalią patirtį ir klientų poreikius, randame optimalius ir labiausiai priimtinus sprendimus klientui.
- **Žinios ir tobulėjimas.** Nuolat mokomės ir keliame kvalifikaciją, domimės naujovėmis.
- **Bendradarbiavimas ir ilgalaikiai santykiai.** Tikime, jog partnerystė bei profesionalumu grindžiami santykiai skatina dialogą, leidžia suprasti vieniems kitus, mokytis ir drąsiai judėti link užsibrėžto tikslo.

EKT: ko mes nedarome (1)

- **Neapsiimame** tokio darbo, su kuriuo nesusidorotume.
- **Netikime**, kad kokybė priklauso nuo kiekybės.
- **Nesiekiamo** parduoti to, ko Jums nereikia.
- **Netikime**, kad yra universalių receptų.
- **Nesame** pigiausi rinkoje ir nesiruošiamo tokiais būti.
- **Nenorime** švaistyti Jūsų brangaus laiko. Teikiame savo pasiūlymus tada, kai matome, kad jie bus Jums naudingi.
- **Nesigiriame** tuščiai, kad esame didžiausi, smarkiausi ir kitokie ...- iausi. Nuveikti darbai „kalba“ už mus.
- **Nemanome**, kad amžius trukdo tapti geru konsultantu. Vertiname energiją, smalsumą, organizuotumą, aktyvumą, greitį, lankstumą.

EKT: ko mes nedarome (2)

- **Nediskriminuojame** savo klientų. Mums svarbūs tiek „maži“, tiek ir „dideli“ projektai.
- **Nedirbame** nuo 8 iki 17 val. Kurdami vertę klientui individualiai išnaudojame efektyviausią savo laiką: rytą arba vakarą, dieną arba naktį, darbo dienas arba savaitgalius. Dirbame tiek ir tol, kol įvykdome savo pažadą klientui.
- **Nedirbame** užsidarę biure. Kadangi neturime prašmatnaus biuro, mus įkvepia mūsų namai, laikas kelionėje, kliento darbo vieta.
- Niekada **nerašome** atsiliepimų ir rekomendacijų už savo klientus. Gerbiame Jų laiką, tačiau siekiame skaidrumo ir nuoširdumo.

EKT: pagrindiniai klientai (privatus sektorius)



PHILIP MORRIS INTERNATIONAL



EKT: pagrindiniai klientai (privatus sektorius)

EKT: pagrindiniai klientai (privatus sektorius)



EKT: pagrindiniai klientai (privatus sektorius)



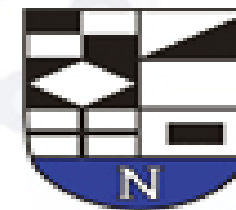
EKT: pagrindiniai klientai (privatus sektorius)



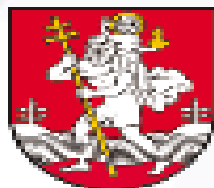
EKT: pagrindiniai klientai (viešasis sektorius)



EKT: pagrindiniai klientai (viešasis sektorius)



SPECIALIEJI SOCIALINĖS GLOBOS NAMAI
„TREMINIŲ NAMAI“



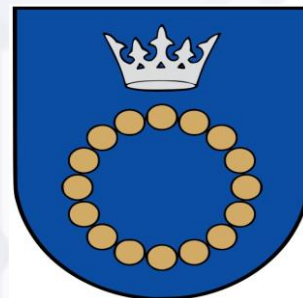
EKT: pagrindiniai klientai (viešasis sektorius)



LIETUVOS RESPUBLIKOS
ŽEMĖS ŪKIO MINISTERIJA



VILNIAUS
DAILĖS
AKADEMIJA



LIETUVOS RESPUBLIKOS
FINANSŲ
MINISTERIJA

Vilniaus oro uostas



TRANSPORTO
INVESTICIJŲ
DIREKCIJA

UAB „Ekonominės konsultacijos ir tyrimai“

J. Jasinskio g. 16 B, LT-03163 Vilnius, T. (8-5) 252 6225, F. (8-5) 252 6226, ekt@ekt.lt, www.ekt.lt

Lietuvos inžinerinės pramonės asociacija



„Strategija, efektyvumas, vertė – būtent tai mums svarbiausia per visus 5-erius metus bendradarbiaujant su EKT. Tai konsultantai, sugebantys vykdyti ir suvaldyti didelės apimties, ilgalaikius, kompleksinius mokymus bei konsultacinius projektus.“



Direktorius
Dr. Henrikas Mykolaitis

UAB „Bureau Veritas lit“: vadybos sistemų sertifikavimo ir mokymų lyderis Lietuvoje

„Gebėjimas atlikti darbą per trumpą laiką – tai mano didžiausias atradimas bendradarbiaujant su EKT. Tai konkretūs, patikimi, greitai reaguojantys verslo konsultantai.“



Direktorė
Gitana Bogužienė

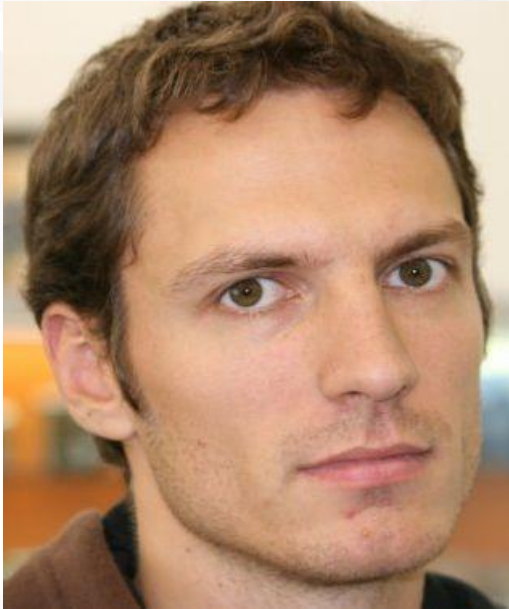


„EKT ekspertų darbas buvo malonus atradimas. Šiais laikais „eksperto“ sąvoka tampa pernelyg plačiai naudojama, tačiau EKT projekto žmonės iš tiesų drąsiai gali tokiais vadintis. Mane jie sužavėjo savo mąstymo laisve, idėjų laisvumu ir atvirumu. Tokios savybės gali būti nepalankios organizacijai, kuri nenori keistis, tačiau tai, kuri siekia pokyčių, šios savybės, kartu su kokybės vadybos sistemos diegimo žiniomis neabejotinai tampa sėkmės prielaidomis.“



Strateginio valdymo
departamento direktorius
Paulius Griciūnas

UAB „Aktyvus sektorius“: mobilaus marketingo ir produktų plėtros bendrovė



Direktorius
Vytautas Paukštys

„EKT atlieka visus ES paramos paraiškų rengimo darbus. Padedami šios konsultantų kompanijos sugebėjome kokybiškai pasinaudoti visomis Lietuvoje mums tinkančiomis ES paramos linijomis, kad išplėstumėm kompanijos veiklą, pakeltumėm produktų kokybę taip padidindami konkurencingumą Lietuvoje ir pasaulinėje rinkoje. Paraiškų rengimas vykdomas nepriekaištingai kokybiškai ir greitai, beveik visi pateikti projektai buvo įgyvendinti.“





Strategija. Efektyvumas. Vertė

UAB „Ekonominės konsultacijos ir tyrimai“

J. Jasinskio g. 16 B, Vilnius, LT-03163

Tel.: (+370 5) 25 26 225

Faks.: (+370 5) 25 26 226

El. paštas: ekt@ekt.lt

www.ekt.lt