



**Концепция партнерства
Центра языковых переводов
GMC Translation Service**



*Клиент однажды -
Клиент однажды -*



Клиент однажды -

Клиент навсегда

www.gmc-translation.com

*Клиент навсегда!
Клиент навсегда!*

ОГЛАВЛЕНИЕ

Центр языковых переводов GMC Translation Service: ИНФОРМАЦИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ	
Что Мы предлагаем?.....	6
Что Вам это даст?.....	7
О бренде Центра языковых переводов GMC Translation Service.....	9
Наши работы.....	11
Офисы Центра языковых переводов GMC Translation Service.....	14
Цель развития сети.....	15
Рынок переводов.....	16
"А если бы я сам, самостоятельно решил открыть бизнес по переводам".....	21
Гарантированные условия для партнеров.....	26
СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ	
Общая схема организации Центра переводческих услуг GMC Translation Service.....	28
Центральный офис GMC Translation Service.....	30
Описание работы каждого отдела.....	32
Процесс обработки заказа в GMC Translation Service.....	39
Схема работы отдела подбора кадров.....	41
Система подбора кадров сети GMC Translation Service.....	43
Формирование первичного пакета клиентов.....	44
ОТКРЫТИЕ ОФИСА "Центр языковых переводов GMC Translation Service"	
Выбор помещения.....	47
Планирование и зонирование офиса.....	48
Мебель и оборудование.....	50
Внешнее оформление офиса.....	52
Внутреннее оформление офиса.....	52
ТРЕБОВАНИЯ К ПОТЕНЦИАЛЬНОМУ ПАРТНЕРУ Центра Языковых переводов GMC Translation Service	
Персонал офиса.....	56
Функциональные обязанности.....	56
Требования к персоналу.....	57
Детализация и стандарты офиса.....	59
Процедура приема заказа в офисе.....	59
Маркетинговые мероприятия по привлечению новых клиентов.....	62
Нам доверяют.....	64
В ЗАКЛЮЧЕНИИ	

ЦЕНТР ЯЗЫКОВЫХ ПЕРЕВОДОВ "GMC TRANSLATION SERVICE" ИНФОРМАЦИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

*"Главный совет: Люди, думающие о завтрашнем дне, спокойны за день сегодняшний. Умейте вкладываться в развитие своего дела, различных систем, своей страны...главное, чтобы оно было частью Вашего завтрашнего дня. Не нужно сокращать расходы на питание, экономить на образовании детей... Вклад на завтрашний день— единственная надежда на будущее в любой стране."
Murayaga (Японская мудрость)*

Центр языковых переводов «GMC Translation Service» – это международная компания с устойчивой организационной и финансовой структурой, занимающая лидирующее место на рынке переводческих услуг, использующая современные технологии управления процессами, которые объединены между собой единой программой взаимодействия PARALAX.

Наш Центр Языковых переводов был основан в 1995 году и за прошедшие годы добился впечатляющих значимых результатов на международном рынке.

На сегодняшний день мы переводим с и на 150 языков мира, а спектр наших услуг позволяет удовлетворить практически любые запросы наших клиентов.

Накоплен колоссальный опыт в самых разных предметных сферах, который позволяет переводить материалы:

- **любого объема;**
- **любой тематики;**
- **в кратчайшие сроки;**

Основными принципами нашей работы являются:

- использование передовых технологий в области профессионального перевода и управления проектами;
- приверженность точности, качеству, высокому уровню сервиса;
- индивидуальный подход к каждому клиенту;
- конфиденциальность;

- качественный перевод благодаря профессиональным переводчикам с узкой и специфической направленностью;

Наши приоритеты и суть нашего предложения о сотрудничестве:

- многолетний опыт за всю деятельность сети;
- хорошо структурированная разветвлённая сеть офисов GMC Translation Service;
- отличное управление всеми процессами;
- четкое взаимодействие в профессиональной командной работе;
- огромная собственная база переводчиков и переведенных материалов;
- узнаваемость и известность на рынке переводческих услуг;
- грамотный высоко профессиональный персонал;
- совершенное техническое оснащение и возможности;

Все это позволяет нам предложить Вам, взаимовыгодное сотрудничество по использованию всех перечисленных совокупных возможностей и потенциала сети GMC Translation Service, плюс принадлежность бренду GMC Translation Service, авторитет, производственные возможности сети, профессиональные кадровые ресурсы, организованном и открытом нами - в Вашем собственном офисе.

Ваш офис будет открыт благодаря нам специально для Вас.

При этом Вы имеете уникальную возможность, в выборе месторасположения для открытия Вашего офиса, указать нам любой город с развитой экономикой, инфраструктурой в любой точке мира.

МЫ ЭКСПОРТИРУЕМ БИЗНЕС В ЛЮБУЮ ТОЧКУ МИРА И ИМПОРТИРУЕМ ДЕНЬГИ С ЛЮБОЙ ТОЧКИ МИРА.



Что Мы предлагаем?

- ▶ открытие офиса для Вас, в любой точке мира (регистрация компании на физическое лицо, предоставленное Вами);
- ▶ физическая организация офиса и оснащение всем необходимым для начала его работы;
- ▶ комплектуем и обучаем персонал, организуем и систематизируем его работу;
- ▶ после завершения подготовки офиса и персонала «соединяем» Ваш офис со всеми сервисными отделами других офисов сети GMC Translation Service;
- ▶ закрепляем кураторов и координаторов непосредственно внутри самой сети GMC Translation Service;
- ▶ обеспечиваем Вам первых клиентов и поступление первых денежных средств от оплаты клиента за услуги;
- ▶ обучаем и знакомим Вас с основными принципами взаимодействия Вашего офиса с сетью GMC Translation Service;
- ▶ передаем Вам полный пакет документов, необходимых в период ведения деятельности и бизнеса;
- ▶ гарантируем бесперебойную работу и взаимодействие с сетью GMC Translation Service.

**ВСЕГО ЗА
30 ДНЕЙ ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ПОЛНОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ОФИС, С ОБУЧЕННЫМ ПЕРСОНАЛОМ И НАЛАЖЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРОЦЕССОМ, С ВЫСОКО-КОНКУРЕНТНЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ВСЕХ ОФИСОВ СЕТИ В СОВОКУПНОСТИ В ВАШЕМ СОБСТВЕННОМ ОФИСЕ.**



Что Вам это даст?

- ▶ свой собственный бизнес в перспективе на постоянной основе, которая еще долго будет востребованной на рынке переводческих услуг;
- ▶ постоянный, стабильный доход на протяжении практически неограниченного времени, так как пока есть язык и народы - всегда будут необходимы языковые переводы;
- ▶ удаленную, автономную работу Вашего офиса и бизнеса, с обязательным Вашим полным вовлечением в различные процессы. Система управления офисами позволяет осуществлять максимально дистанционное управление всего процесса деятельности Вашего офиса;
- ▶ четкий, детальный, удаленный аудио и видео контроль и управление персоналом;
- ▶ значительное и ощутимое конкурентное преимущество Вашего офиса перед другими аналогичными компаниями этой направленности в том регионе, в котором будет работать Ваш офис;
- ▶ прозрачность отношений между Вашим офисом и сетью GMC Translation Service;
- ▶ возможность использовать услуги наших специалистов, таких как: юриста из юридического отдела, менеджера по маркетингу из отдела маркетинга, а также специалистов бухгалтерского отдела, и прочих направлений при возникновении тех или иных вопросов в ходе деятельности Вашего офиса;
- ▶ абсолютная защищенность от рейдерства, мошенничества и прочих возможных действий, наносящих определенный ущерб деятельности Вашего офиса, со стороны недобросовестных сотрудников, конкурентов и иных лиц. Это достигается тем, что в любой момент времени, независимо от расстояния и обстоятельств Вы, имеете возможность заново «реанимировать» все утраченные процессы, а также персонал, с «нуля»;
- ▶ ревизионный контроль в любое необходимое время, за любой период деятельности по любым интересующим Вас параметрам деятельности. Это обеспечивается благодаря высоко профессиональным специалистам из отдела ревизионного контроля сети GMC Translation Service;

- ▶ отличную систему архивации, надежное, долговременное хранение всех необходимых документов на протяжении всей деятельности Вашего офиса;
- ▶ навыки и опыт ведения бизнеса и удаленного управления, которое может пригодиться при организации других форм бизнеса на протяжении Вашей деловой активности, не зависящих от нас;

Самое основное то, что GMC Translation Service - это ключ к другим формам бизнеса. Благодаря тому, что вы можете перевести с любого языка на любой язык благодаря своему офису, у Вас открываются новые неограниченные возможности в освоении иных форм бизнеса, не зависимо от языка. Любая информация на любом языке станет Вам доступной и откроет новые возможности в освоении и понимании различных направлений и вопросов. Вы можете самостоятельно ознакомиться с интересующей Вас информацией по всему миру, составлять и отправлять коммерческие предложения и вести грамотную переписку со своими партнерами.

**НЕ НУЖНО НИКОГО ПРОСИТЬ И
НЕ НУЖНО НИ ОТ КОГО ЗАВИСЕТЬ.
ВСЬ МИР ОТКРЫТ ДЛЯ ОБЩЕНИЯ
НА ЛЮБОМ ЯЗЫКЕ. ПОНИМАТЬ ДРУ-
ГИХ И БЫТЬ ПОНЯТЫМ ДРУГИМИ.**



О бренде GMC Translation Service

Сеть Центра языковых переводов GMC Translation Service – это одна из ведущих компаний по профессиональному выполнению объемных, сложных работ на рынке переводов Китая, России, Кыргызстана, Казахстана, Узбекистана, Грузии, Азербайджана, Латвии основанная в 1995 году. Официальный сайт Центра языковых переводов GMC Translation Service»:



WWW.GMC-TRANSLATION.COM

Узнаваемый фирменный стиль и логотип компании, высокий уровень сервиса заслужил определённый авторитет, на рынке переводческих услуг. Занимает позицию в ТОП-5 и ТОП-10 во всех ведущих поисковых системах (Google, Yandex, Rambler, Yahoo).



<https://www.google.ru/#newwindow=1&q=gmc+translation+service>



<https://yandex.ru/search/?text=gmc%20translation%20service&lr=10309>



http://nova.rambler.ru/search?scroll=1&utm_source=nhp&query=gmc+translation+service



https://search.yahoo.com/search;_ylt=AiAONYlkaqIE4Q2MBAnpkSGbvZx4?p=+gmc+translation%2Bservice&toggle=1&cop=mss&ei=UTF-8&fr=yfp-t-700&fp=1

Название компании состоит из начальных заглавных букв следующих слов **Global Multilingual Center Translation Service** - соответственно означающих и отражающих всю полноту и сферу нашей деятельности.

На сегодняшний день это достаточно узнаваемый бренд, имеющий положительную репутацию на рынке языковых переводов различных стран. Абсолютно все переводчики GMC Translation Service во всех офисах имеют диплом о высшем лингвистическом образовании, что позволяет нам осуществлять подготовку документов для всех видов заверения, таких как нотариальное заверение, легализация и апостилирование, где требуется официальное подтверждение подписи переводчика.

Четко дифференцированный подход, с учетом профессионализма и уровня знаний переводчиком материалов, позволяет нам привлекать переводчиков строго в определённых специфических направлениях. Например: переводчик медицинской тематики не привлекается для перевода материалов технического направления, и наоборот, даже в случаях с простыми текстами и материалами. Мы не привлекаем для осуществления перевода студентов, лиц, хорошо знающих язык, либо носителей без языкового образования. Наши координаторы распределяют материалы, на перевод только исходя из содержания и направления текста, предоставленного на перевод, так как в каждом направлении или тематике имеются свои особенности- стиль, термины, обороты которых, в обязательном порядке, придерживается переводчик. Над готовым переведенным материалом в обязательном порядке работают корректоры. Благодаря дизайн-отделу по Вашему желанию переведенный материал может предоставляться не только в электронном виде, но и в соответствии с оригиналом - оформленный "один в один", в том же формате, на бумаге того же качества и цвета. Вы можете получить свой заказ - брошюры, книги, журналы, буклеты и многое другое - на выбранном Вами иностранном языке не отличающийся своим оформлением от оригинала.

Клиент получает готовый профессионально переведенный, вычитанный и проверенный материал один в один с оригиналом. Вам не нужно будет прибегать к услугам дизайнеров или верстальщиков – все это мы сделаем для Вас сами.

НАШИ РАБОТЫ



«МИР ТЕЛА» по ПЛАСТИНАЦИИ
ЧЕЛОВЕКА доктора Гюнтера Фон Хагенса,
известного в мире как «Доктор Смерть»
(Германия).

Документ: медицинский

Направление: с русского на английский

Объем: 5 000 страниц

Срок выполнения: 1 месяц

Оформление: «один в один» с оригиналом

Клиент: ITOCHU JAPAN (Япония)

Документ: технический

Направление: с английского на русский,

с английского на казахский

Объем: 600 страниц

Срок выполнения: 5 дней

Оформление: «один в один» с оригиналом

Наша компания после перевода произвела

верстку, предпечатную подготовку и рас-

печатку трех книг в количестве 1000 (одна

тысяча) экземпляров каждой книги.



Банк Казахстана (Казахстан)

Документ: финансовый,

«Финансы для чайников»

Направление: с русского на английский

Объем: 800 страниц

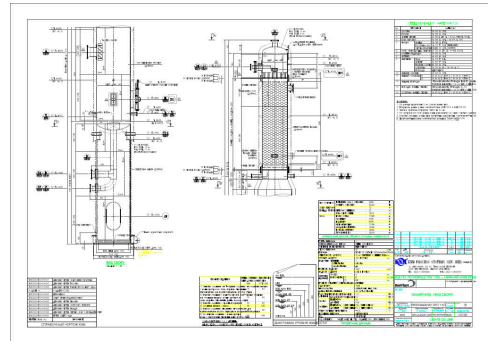
Срок выполнения: 6 дней

Оформление: «один в один» с оригиналом



Клиент: ШОС (Россия)
 Документ: проведение ШОС в Кыргызстане в 2007 году
 Направление: с английского на русский, китайский, кыргызский
 Объем: 50 страниц
 Срок выполнения: 2 дня
 Оформление: «один в один» с оригиналом

Клиент: KNM Process Systems SDN BHD (Малайзия)
 Документ: чертежи в программе AutoCad
 Направление: с английского на русский
 Объем: 200 чертежей
 Срок выполнения: 7 дней
 Оформление: «один в один» с оригиналом



Клиент: Ernst & Young (Латвия)
 Документ: строительство нефтяной скважины
 Направление: с английского на русский, казахский
 Объем: 1500 страниц
 Срок выполнения: 18 дней
 Оформление: «один в один» с оригиналом

Клиент: ТОО «Бухтарминская цементная Компания» (Казахстан)
 Документ: технический
 Направление: с английского на русский
 Объем: 700 страниц
 Срок выполнения: 7 дней
 Оформление: «один в один» с оригиналом





Клиент: Uz-Kor Gas (Узбекистан)
Документ: технический,
газопромышленность
Направление: с русского на английский
Объем: 2000 страниц
Срок выполнения: 16 дней
Оформление: «один в один» с оригиналом

Клиент: УДП «Устюртгаз»
(Узбекистан)

Документ: технический,
газопромышленность

Направление: с русского на англий-
ский Объем: 1100 страниц

Срок выполнения: 14 дней

Оформление: «один в один» с
оригиналом



 丸紅株式会社
Marubeni

Клиент: Marubeni Corporation (Япония)
Документ: технический
Направление: с русского на английский
Объем: 850 страниц
Срок выполнения: 6 дней
Оформление: «один в один»
с оригиналом

прочие материалы



ОФИСЫ GMC TRANSLATION SERVICE



720040, Кыргызская Республика, г. Бишкек,
ул. Киевская, 96 «б», (здание АГРОПРОМА)
+996 (312) 90-10-10; +996 (312) 90-06-66

125009, Российская Федерация, г. Москва,
ул. Тверская, 20, Офис 414 (4 этаж)
+7 (495) 66-96-893



010000, Республика Казахстан, г. Астана,
ул. Достык 20, БЦ "Санкт-Петербург" 1 этаж
+7 (7172) 46-76-76; +7 (7172) 27-77-33

050009, Республика Казахстан, г. Алматы,
пр. Абая, 155, (ул. Розыбакиева), 1-этаж, офис 2
+7 (727) 250-03-04; +7 (727) 250-94-03



100057, Республика Узбекистан, г. Ташкент, ул.
М.Таробий, Яккасарайский район, проезд-4,
№10, +998 (90) 323-00-13; +998 (71) 254-19-39

0108, Грузия, г. Тбилиси, ул. Бесики 4,
БЦ "Бесики", 2 этаж, кабинет 202 а
+995 (597) 09-48-48



220004, Республика Беларусь, г. Минск,
ул. Мельникайте, 8, 2 этаж, офис 27 (метро
Фрунзенская), +7 (495) 650-55-41

LV-1010, Латвия, г. Рига, ул. Skolas 21, Riga,
Кабинет 501с, 5-й этаж
+371 26523817; +371 67885050



AZ1065, Республика Азербайджан, г. Баку,
ул. Дж.Джаббарли 44, Caspian Plaza 2, 1 этаж
+994 (12) 488-74-65

510000, Китай, г. Гуанчжоу, ул. Tian He 373
Longde building 2707



ЦЕЛЬ РАЗВИТИЯ СЕТИ

Центр Языковых переводов GMC Translation Service предлагая сотрудничество ставит перед собой задачу дальнейшего развития сети GMC Translation Service, а также преследует три основные цели:

- Для GMC Translation Service – это увеличение, расширение сети как собственных, так и партнерских офисов, увеличение объема оказываемых услуг с поддержанием стабильно высокого качества за счет вновь открывающихся офисов, соответствующих стандартам сети;
- Для партнеров – использование «раскаченного» международного бренда, непосредственно для развития и продвижения собственного офиса. Получение максимальной прибыли, за счет использования широких возможностей имеющейся сети GMC Translation Service. Получение прибыли с минимальными затратами на раскрутку, содержания персонала, расходов офиса. Значительное увеличение оборота и минимизации собственных трудозатрат и затрат на маркетинг, за счет ресурсов офисов сети GMC Translation Service;
- Для конечного потребителя – получение наиболее полных услуг по самым оптимальным ценам, соответствующих высоким стандартам качества и скорости выполнения, предоставляемых известной компанией с узнаваемым брендом GMC Translation Service. Удобство использования и получения услуг в любом из офисов сети, вне географической зависимости. Возможность оплаты в любой валюте, в любом из офисов GMC Translation Service, любым видом платежа.

**ВСЕ ВЗАИМОВЫГОДНО,
ПО ДРУГОМУ НЕ МОЖЕТ
И НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ**



Особенностью рынка переводов России, Белоруссии, Казахстана, Кыргызстана, как и многих других стран СНГ является тот факт, что общая доля крупных компаний на рынке составляет не более 15 процентов. Другими словами, ни одна из компаний не занимает не только монопольного, но и просто господствующего положения на рынке. Это связано, в частности, с уникальностью услуги перевода как продукта, требующего индивидуально-го подхода и высокого качества при невероятном разнообразии видов переводческих услуг, а также с отсутствием на рынке крупных международных компаний с большим капиталом и инновационными технологиями.

Рынок переводов является перспективным для открытия собственного бизнеса, как один из самых молодых и динамично развивающихся рынков. При уровне роста мирового рынка переводов 7-10% в год, рост рынков стран СНГ составляет более 20%. О потенциале роста можно говорить и в контексте интеграционных процессов в мире между странами, системами, технологиями. Примером выступает переводческий рынок Китая, который после присоединения к Всемирной торговой организации 11 декабря 2001 года к настоящему времени вырос в 10 раз.

Из информации рейтинга переводческих организаций России наглядно видно что, крупные компании России обрабатывают довольно большие объемы переводов материалов в денежном выражении.

**РЫНОК ТАК ВЕЛИК! ЧТО ХВАТИТ
ВСЕМ И ДЕНЕГ, И МЕСТА, И ОБЪЕМА
РАБОТЫ НА МНОГО ЛЕТ. ВСЕ ЗАВСИ-
СИТ ОТ ВАШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ТУТ
НЕТ ГРАНИЦ**



КРУПНЕЙШИЕ БЮРО ПЕРЕВОДОВ РОССИИ — 2013 Г.

Таблица составлена по результатам анкетирования в январе-марте 2014 г., в котором участвовали 114 организаций. В России переводческие компании не обязаны официально публиковать финансовые показатели, в отличие от, например, банков. На translationrating.ru бюро переводов могут опубликовать и подтвердить данные добровольно. Рейтинг содержит сведения о наиболее информационно открытых компаниях, но на рынке присутствуют и менее публичные крупные фирмы, которые не прислали анкеты и не представлены в таблице.

- ✔ — компания сообщила о согласии подтвердить заявленные цифры документально или доступом в учетную систему
- ✔ — данные были подтверждены

Замечена ошибка? Имеете подтверждение, что данные какой-либо из компаний не соответствуют действительности? Желаете добавить информацию в таблицу? Напишите на konstantin@translationrating.ru.

Рейтинги 2012, 2014

	Название компании	Оборот в 2013 г., \$	Рост за год, %	Город	Год основания	Штат
1	Janus Worldwide	\$13,84 млн	↑ 5,9%	Москва	1996	232
2	ЭГО Транслейтинг	\$13,4 млн	↑ 6%	Санкт-Петербург	1990	215
3	ABBYY Language Services	\$13,1 млн	↑ 14,8%	Москва	2004	159
4	Логрус	\$10,05 млн		Москва	1993	150
5	Компания TLS	\$8,5 млн ✔	↑ 18%	Москва	2000	192
6	Неотэк	\$6 млн ✔	↑ 27,6%	Москва	1991	129
7	Транслинк	более \$6 млн (NBI см ниже)		Москва	2003	203
8	Бюро переводов РОЙД	более \$6 млн		Москва	1998	62
9	Трактат	\$5,6 млн ✔	↑ 43,5%	Москва	2000	140
10	AG.translate	\$3,5 млн ✔	↑ 29%	Москва	2004	36
11	Перевод.Ру	\$3,5 млн	↑ 9%	Москва	2002	29
12	Pallex	\$3,4 млн	↑ 9,6%	Томск	2002	77
13	ПрофПеревод	\$3,13 млн ✔	↑ 22,2%	Москва	2000	45
14	Мегатекст	\$3 млн ✔	-3,3%	Москва	2005	52
15	All Correct	\$2,93 млн ✔	↑ 33,7%	Самара	2006	47
16	АКМ Вест	\$2,9 млн	↑ 3,5%	Москва	1999	43
17	Медконсалт	\$2,88 млн ✔		Москва	2003	40
18	ТехИнпулс	\$2,69 млн	↑ 73,5%	Москва	2002	40
19	Толмач	\$2,56 млн ✔	↑ 11,3%	Москва	1997	30
20	Альфа и Омега	\$2,5 млн	↑ 25%	Москва	1991	15
21	Prima Vista	\$2,3 млн	↑ 9,5%	Челябинск	1999	33
22	Effectiff	\$2 – \$4 млн ✔		Москва	1998	37
23	Moscow Translation Agency	\$2 – \$4 млн		Москва	2006	25
24	Центр переводов Алфавит	\$2 – \$4 млн		Санкт-Петербург	2000	25
25	Литтерра	\$1,89 млн	↑ 11,7%	Санкт-Петербург	2006	61
26	ITrex	\$1,6 млн ✔	↑ 41,6%	Москва	2006	13

27	ITI	\$1,3 млн		Москва	1992	58
28	Деловой Язык	\$1,13 млн	↑ 61,4%	Москва	1988	25
29	Беневокс	\$1 млн	↑ 11,1%	Санкт-Петербург	2003	12
30	Фонетикс	\$1 — \$2 млн		Москва	1988	52
31	АЛЕАН ЦПП	\$1 — \$2 млн		Калуга	1997	32
32	Экспримо	\$1 — \$2 млн		Москва	2006	24
33	Перевод-Питер	\$1 — \$2 млн		Санкт-Петербург	2004	11
34	Интерлингва	\$1 — \$2 млн		Москва	2002	10
35	Профлингва	\$1 — \$2 млн		Москва	2009	23
36	Новитекс	\$0,9 млн	↑ 28,5%	Москва	2001	20
37	MED.Solution	\$0,9 млн		Москва	2007	22
38	Лондон-Москва	\$0,8 млн	0,00%	Москва	2004	15
39	Eclectic Translations	\$0,69 млн	-30,1%	Санкт-Петербург	2009	8
40	Норма-ТМ	\$0,6 млн	↑ 33,3%	Москва	2000	27
41	Априори	\$0,6 млн	↑ 25%	Москва	2006	7
42	Транслит	\$0,52 млн	↑ 4%	Екатеринбург	2008	14
43	Глобус-М	\$0,5 — \$1 млн		Казань	2002	40
44	Аванта Транслейтинг	\$0,5 — \$1 млн		Челябинск	1987	29
45	ЦИЯ Express	\$0,5 — \$1 млн		Калуга	2003	20
46	Трансвертум	\$0,5 — \$1 млн		Москва	2008	17
47	Золотая Лань	\$0,5 — \$1 млн		Москва	2002	14
48	Лингво-Сервис	\$0,5 — \$1 млн		Ростов-на-Дону	2008	11
49	Альба Транслейтинг	\$0,5 — \$1 млн		Нижний Новгород	1997	11
50	Ангир	\$0,5 — \$1 млн		Москва	2007	11
51	ProLing	\$0,5 — \$1 млн		Москва	2012	9
52	Бизнес-Бюро ассоциации переводчиков	\$0,5 — \$1 млн		Екатеринбург	1994	8
53	Левша	\$0,5 — \$1 млн		Москва	2009	7
54	Тран-Экспресс	\$0,48 млн	↑ 26,3%	Санкт-Петербург	2008	10
55	Абико Глобал	\$0,46 млн	↑ 21%	Санкт-Петербург	2010	11
56	Интент	\$0,454 млн	↑ 32,3%	Москва	1993	14
57	EnРус	\$0,399 млн		Москва	1992	7
58	Альба Лонга	\$0,3 млн	↑ 0%	Санкт-Петербург	2008	8
59	Магдитранс	\$0,3 млн	0%	Махачкала	2002	3
60	Бюро переводов "Койне"	\$0,261 млн	↑ 73%	Пушкино	2009	10
61	Переводчик	\$0,22 млн		Дубна	2008	8

62	Бизнес-решения	\$0,22 млн	↑ 220%	Воронеж	2012	5
63	ibFirst	\$0,2 млн		Коломна	2006	15
64	Пассо Аванти	\$0,2 млн	↑ 53,8%	Екатеринбург	2008	6
65	Ремарка	\$0,2 млн	0%	Краснодар	2001	4
66	Бюро переводов "Е"	\$0,075 млн	↑ 56,25%	Ростов-на-Дону	2011	6
67	Euro Space	\$0,064 млн		Екатеринбург	2004	6
68	Юнитранс	менее \$0,5 млн		Ульяновск	2006	24
69	DataBridge	менее \$0,5 млн	↑ 28%	Иваново	2005	12
70	Yes We Can!	менее \$0,5 млн	↑ 44%	Санкт-Петербург	2010	12
71	Дальневосточное бюро переводов	менее \$0,5 млн		Хабаровск	2009	11
72	Лингво Про	менее \$0,5 млн		Москва	2006	10
73	Райтекс	менее \$0,5 млн		Владивосток	1999	10
74	Альянс PRO	менее \$0,5 млн		Томск	2006	9
75	TranScript	менее \$0,5 млн		Санкт-Петербург	2006	9
76	Vebber Translation Agency	менее \$0,5 млн		Москва	2006	9
77	Либра	менее \$0,5 млн		Москва	1992	9
78	Гильдия переводчиков при ТПП РТ	менее \$0,5 млн		Казань	2003	7
79	Языковед	менее \$0,5 млн		Москва	2006	6
80	Бизнес-Перевод	менее \$0,5 млн		Нижний Новгород	2006	6
81	Лингва Плюс	менее \$0,5 млн		Липецк	2007	5
82	Туриански & Вольфссон	менее \$0,5 млн		Екатеринбург	2007	5
83	Лингва-Гарант	менее \$0,5 млн		Москва	2010	5
84	Бюро переводов Альфа	менее \$0,5 млн		Казань	2006	4
85	Аргонавт	менее \$0,5 млн		Санкт-Петербург	1997	3
86	TranslateIt	менее \$0,5 млн		Ижевск	2001	3
87	Модерато Про	менее \$0,5 млн		Екатеринбург	2011	2
88	Even Translations	менее \$0,5 млн		Новосибирск	2012	2
89	Дипломат	менее \$0,5 млн		Омск	2011	2

Другие крупные российские бюро переводов
Данные компании не участвовали в анкетировании по итогам
2013 г., но являются значимыми участниками рынка

Название	выручка	год	Источник	Профиль
ТрансТех	более \$6,5 млн	2012	СПАРК	оборонпром
Восстания 6	более \$4 млн	2013	оценка	личные документы
Диалект Сити	более \$2 млн	2012	анкета	широкий
Русская переводческая компания	около \$2 млн	2011	анкета	госсектор
Proftranslating	более \$1,5 млн	2012	СПАРК	оборонпром
Петро-Сервис	\$1,56 млн	2013	интервью	широкий
АвтоТрансДок	\$1,4 млн	2012	k-agent.ru	автомопром
АУМ	\$0,5-2 млн	2012	анкета	локализация
Стар-Спб	\$0,5-2 млн	2012	анкета	тех.перевод

При всей благоприятности ситуации на рынке, его перспективности и отсутствии компаний монополистов, «текучка» на рынке переводов была и остается очень высокой. На это есть объективные причины.

Необходимые особенности и возможности:

В настоящее время для высокой конкурентоспособности, качественной работы бюро переводов и достижения за короткий срок доходности от предлагаемых услуг необходимы следующие возможности:

► *возможность переводить не менее 120 языков (оптимально – не менее 120, включая редкие языки);*

По каждому языку мы переводим во всех ниже изложенных направлениях, а также производим перевод личных, таможенных и прочих документов специфического направления и предназначения.

- Медицина
- Литература
- Наука
- Программное обеспечение
- Реклама
- Социология
- Экология
- Финансы
- Лингвистика
- Политика
- Сетевые технологии
- Автомобилестроение
- Экономика
- Биология
- Личные документы
- Банковское дело
- Юриспруденция
- Телекоммуникации
- Строительство
- Электроника
- Нефтегазовая промышленность
- Энергетика
- Химия
- Атомная энергетика
- Авиапромышленность

▶ возможность выполнять большой объем перевода на любой язык или с любого языка в сжатые сроки, то есть наличие количества переводчиков, адекватной востребованности языка. Оптимальная производительность должна быть от 15 до 100 страниц в час;

▶ знание всех правил легализации документов, правил апостилирования, нотариального и других форм заверения;

▶ контроль учета и качества переводов, то есть, собственный редактор или отдел редактуры и координации;

▶ правильно выстроенная маркетинговая стратегия в зависимости от специализации бюро переводов;

▶ высокие стандарты обслуживания конечного потребителя, совершенно отличный сервис и подход каждого сотрудника с высокой степенью мотивации и ответственности.

"А если бы я сам, самостоятельно решил бы открыть бизнес по переводам"

В случае если кто-либо или Вы сами открываете бизнес по переводам, то новой компании на рынке тяжело соответствовать этим достаточно жестким требованиям, а узкая специализация на каком-то отдельном направлении (например, выполнение только письменных переводов английского языка технической тематики) отсекает большую часть потенциальных потребителей и урезает полноту сервиса. По этой причине многие мелкие компании на рынке не могут получить должного развития.

Давайте для начала рассмотрим ситуацию, если бы Вы самостоятельно организовали «Бизнес бюро переводов» в каком либо городе или рассмотрим просто модель организации имеющихся бюро переводов на рынке. В целом бизнес переводческих услуг - является сложным, комплексным и высоко-

интеллектуальным бизнесом, многие функции которого принципиально не могут быть выполнены «своими силами» в небольшом коллективе офиса. На схеме ниже приведен пример бюро переводов, которое самостоятельно запускает бизнес, таких форм бизнеса с приближенной моделью устройства организации на рынке множество. Если начинать с разработки бизнес - концепции, создания торговой марки и бренд-бука и открытия своего офиса, то мы получим следующую схему:



- это малая часть, которая необходима для успешного запуска бизнеса и удержания его в рентабельном диапазоне.

В таком бюро переводов из-за отсутствия возможности принять сразу много сотрудников для работы, имеющимся единичным сотрудникам приходится одновременно решать целый ряд разноплановых задач – обслуживание клиентов и прием, распределение заказов, самостоятельный перевод текста или поиск свободных переводчиков, проверка их уровня и качества переводов, заключение контрактов и выработка ценовой политики, контроль своевременности исполнения проектов, материально технические вопросы

каждодневной деятельности офиса, учет контроль денежных средств, взаиморасчёты с клиентами и переводчиками, а так же множество действий требующих активной физической оперативности – это сканирование материала на перевод для его дальнейшего распределения по переводчикам, доставка и отправка клиентам счетов фактур, сверок, актов выполненных работ, посещение выставок, организация рекламных акций т.д. Дополнительно нужно выполнять маркетинговые шаги по поиску и привлечению новых клиентов (E-mail рассылка коммерческих предложений, «обзвон» потенциальных клиентов, проведение встреч, участие в тендерах).

На ранних стадиях развития коллектив такого бюро переводов, как правило, составляет 1-3 человек. От работников компании требуется, с одной стороны, достаточный энтузиазм в условиях низкой материальной отдачи бизнеса, и, с другой стороны, высочайший профессионализм, поскольку каждый человек незаменим и отвечает за отдельное направление работы. Скорее всего, деятельность такого бюро будет недостаточно эффективной, а выход на точку безубыточности – продолжительным, не менее 2-3 лет, особенно в ситуации, когда бизнес «бюро переводов» является для компании новым. Здесь мы не стали приводить ряд вопросов различного характера, которые возникают с переводчиками и их переводами по ходу деятельности, возможные технические проблемы периферийным оборудованием как принтеры, модемы, сеть, хабы, интернет... почтовые сервера. Исходя из этого, Центр Языковых переводов GMC Translation Service считает необходимым поддержку партнеров во всех аспектах работы бюро переводов, в предоставлении наиболее полного пакета услуг клиенту, с максимально высоким уровнем обслуживания и качества переводов.

Все офисы GMC Translation Service очень тесно взаимосвязаны и сотрудничают между собой, имеют четкую структурированную взаимосвязь, что позволяет производить переводы не только носителями языка, но и высокопрофессиональными дипломированными переводчиками.

Например: Всем нашим клиентам мы предоставляем переводы с и на китайский язык только с использованием переводчиков в Китае, с и на латышский язык только с использованием переводчиков Латвии, с и на кыргызский язык только с использованием переводчиков в Кыргызстане, с и на казахский язык только с использованием переводчиков в Казахстане, с и на узбекский язык только с использованием переводчиков в Узбекистане, с и на азербайджанский язык только с использованием переводчиков в Азербайджане и т.д. Достичь высокого качества перевода за максимально низкие цены возможно только в том случае, если использованы переводчики физически находящи-

еся и живущие в своей родной языковой среде.

Для перевода материалов на другие редкие языки, наша компания привлекает также высокопрофессиональных дипломированных переводчиков и носителей языка, прошедших четкий определенный отбор с использованием новых технологий тестирования и выявления знаний. Как правило это переводчики, из граничащих географически со странами где имеются наши офисы, либо переводчики, работающие в странах где у нас имеется офис, но по гражданству принадлежащие другой стране. Наличие собственных офисов в различных странах позволяет Центру Языковых переводов покрывать достаточно широкий языковой диапазон.

Стоит еще раз отметить то, что все переводчики нашей компании, имеют высшее лингвистическое образование и многолетний опыт работы со сложными направлениями в различных областях. Стаж работы переводчиков составляет не менее 7-10 лет непрерывной работы. Мы не привлекаем для осуществления переводов студентов или начинающих переводчиков, лиц, хорошо знающих язык без образования.

Хотелось бы отметить несколько масштабных мероприятий в различных странах где нами производились устные переводы (последовательные и синхронные)



Одним из ранних масштабных комплексных мероприятий, обслуживаемых нашей компанией, было обеспечение и организация синхронного перевода в 16 залах в рамках Глобального Горного Саммита, включая овалный зал Президента, в 2003 году. По завершении саммита отдел языковых переводов GMC Translation Service получил официальную благодарность от Правительства за организованность, оперативность, мобильность и высокое качество работы.

- Синхронный перевод на конференции, проводимой делегацией НАТО в странах Балтии.

- Производили синхронный, последовательный перевод для участников и руководителей Шанхайской Организации Содружества -ШОС 2007.
- Принимали участие во внедрении исламских принципов финансирования в странах СНГ, а также производила перевод для делегации банкиров в Малайзии, город Куала-Лумпур на международном форуме.
- Переводчики нашего Центра осуществили устные последовательные и устные синхронные переводы с английского языка на турецкий язык в городе Алматы Казахстан, на саммите под названием «Влияние экономического кризиса на общественность в странах Центральной Азии, Восточной Европы и Турции».
- В мае 2011 года Центр Языковых переводов GMC Translation Service осуществлял синхронный перевод с казахского языка на русский язык, с казахского языка на английский язык и с русского языка на английский язык в течение двух дней на IV Экономическом Форуме в городе Астане, проводимом Правительством Казахстана.



В 2010 году Казахстан стал председателем в Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ). Главное итоговое событие председательства – Астанинский Саммит ОБСЕ, который прошел 1-2 декабря 2010 года и

прошел с участием компании GMC Translation Service, где мы представляли синхронный и последовательный перевод для участников и делегатов саммита.



На сегодняшний день мы имеем огромный опыт и профессиональных переводчиков, которые осуществляют устные переводы на высоком уровне.

**НАША ЗАДАЧА - ПОМОЧЬ
ВАМ ПОНЯТЬ СЛОВА,
МЫСЛИ И ЧУВСТВА ДРУГИХ
ЛЮДЕЙ!**



Гарантированные условия для партнеров

Компания предоставляет партнерам:

- Единую, одинаковую для всех офисов сети GMC Translation Service ценовую политику, по основным языкам;
- Партнерские цены по редким языкам для Вашего офиса, обеспечивающие рентабельность бизнеса от 60 до 100% (услуги корректора включены);
- Возможность сочетания в деятельности Вашего офиса других форм бизнеса (агентство недвижимости, тур-бюро, юридические услуги, дизайн-бюро, интернет-кафе и т.п.), что дает Вам право сочетать переводческие услуги уже имеющимся у Вас бизнесом, либо заново организованном;
- Эксклюзивность по закрепленной территории (мы не открываем другие офисы GMC Translation Service на территории города, в котором уже Ваш офис имеет локализацию) при этом количество Ваших офисов на ней не ограничивается);
- Персонального координатора - менеджера поддержки непосредственно

в сети GMC Translation Service, работающего согласно часовому поясу Вашего офиса;

- Обучение персонала всех уровней;
- Консультации в организации повседневной работы и дальнейшее сопровождение Вашего бизнеса;
- Проработанную маркетинговую политику и четкий план маркетингового продвижения офиса;
- Включение реквизитов Вашего офиса в головной сайт WWW.GMC-TRANSLATION.COM во всех разделах, где размещаются контакты других наших офисов и нанесение расположения Вашего офиса на карту офисов сети GMC Translation Service;
- Раскрутку и продвижение главного сайта во всех крупнейших поисковых системах;
- Возможность изготовления полного пакета рекламных материалов, используемых для продвижения по корпоративным ценам с налаженными типографиями в странах, где это производство дешевое (календари, буклеты, флайеры, листовки, конверты, плакаты, баннеры, стенды, стойки и прочее);
- Систематическую стажировку персонала Вашего офиса в офисах сети GMC Translation Service, с целью повышения уровня квалификации и получения опыта по новым направлениям услуг в сфере переводов;
- Рекомендация клиентам всех других офисов в сети GMC Translation Service о наличии Вашего офиса с полным спектром услуг и уровнем качества перевода;
- Систему контроля офиса и работы персонала;

**НАЧАТЬ ПОЗЖЕ ВСЕХ И
ИМЕТЬ ШАНСЫ БЫТЬ ВПЕРЕ-
ДИ ВСЕХ.**



СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ

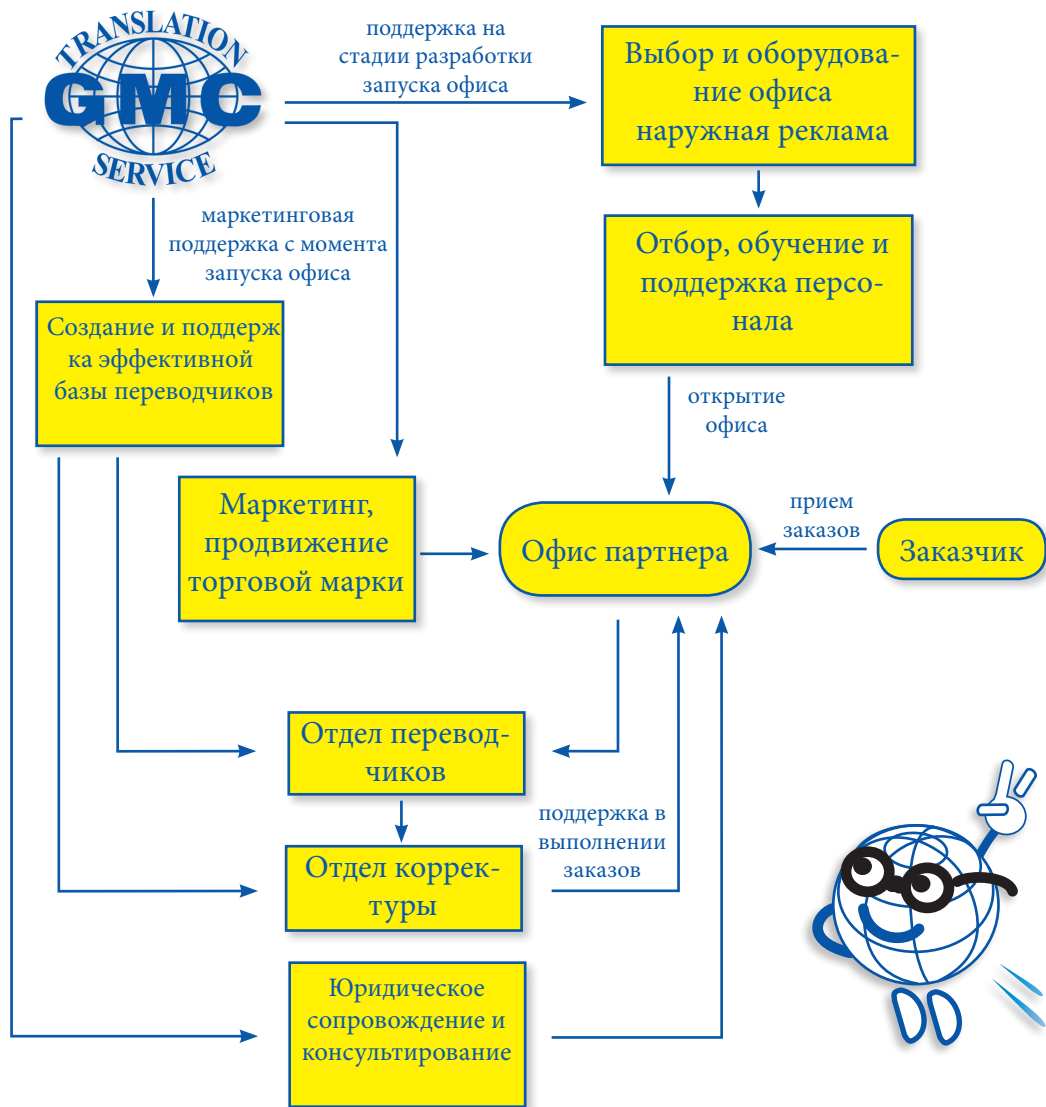
В структуре Центра Языковых переводов под понятием сеть GMC Translation Service – подразумевается ядро офисов. 10 офисов по всему миру состоящих из четко взаимосвязанных возможностей. В ядре имеется центральный координирующий офис компании. Четкое объединение производственных процессов между всеми офисами, дает возможность выполнять весь комплекс работ по переводу и обеспечению его качества, позволяя с партнерами концентрировать усилия на важнейшем направлении – качественном обслуживании заказчиков и установке с ними долгосрочных партнерских отношений. Проверенная модель ведения бизнеса освобождает партнеров от повторного изобретения уже действующих решений.

Ниже представлена схема поддержки партнеров и франчайзи на всех этапах развития бизнеса сетью GMC Translation Service.

Общая схема организации Центра переводческих услуг GMC Translation Service

**ЗАЧЕМ ПЫТАТЬСЯ ПРИДУМАТЬ
НОВОЕ РЕШЕНИЕ В ТОМ СЛУЧАЕ,
КОГДА УЖЕ ИМЕЕТСЯ НАДЁЖНОЕ,
ПРОВЕРЕННОЕ СУЩЕСТВУЮЩЕЕ РЕ-
ШЕНИЕ**





При такой схеме работы партнер полностью может сосредоточиться на основных бизнес-задачах, которые он считает приоритетными на данный момент.

В целом, задачей Центра Языковых переводов GMC Translation Service является максимальная поддержка для как можно более быстрого вывода партнера в точку безубыточности и дальнейшего укрепление бизнеса. Применение реально существующей, и что не мало важно, действующей на протяжении 20 лет модели структурированной компании.

Центральный офис GMC Translation Service

Сложившаяся структура и распределение функциональных обязанностей в ядре GMC Translation Service - это продукт многолетней деятельности на рынке переводов, опыт построения и развития бизнеса, работа с крупными международными корпорациями, привнесенный учредителями и ТОП-менеджерами Центра языковых переводов GMC Translation Service. В состав центрального офиса входят следующие отделы:

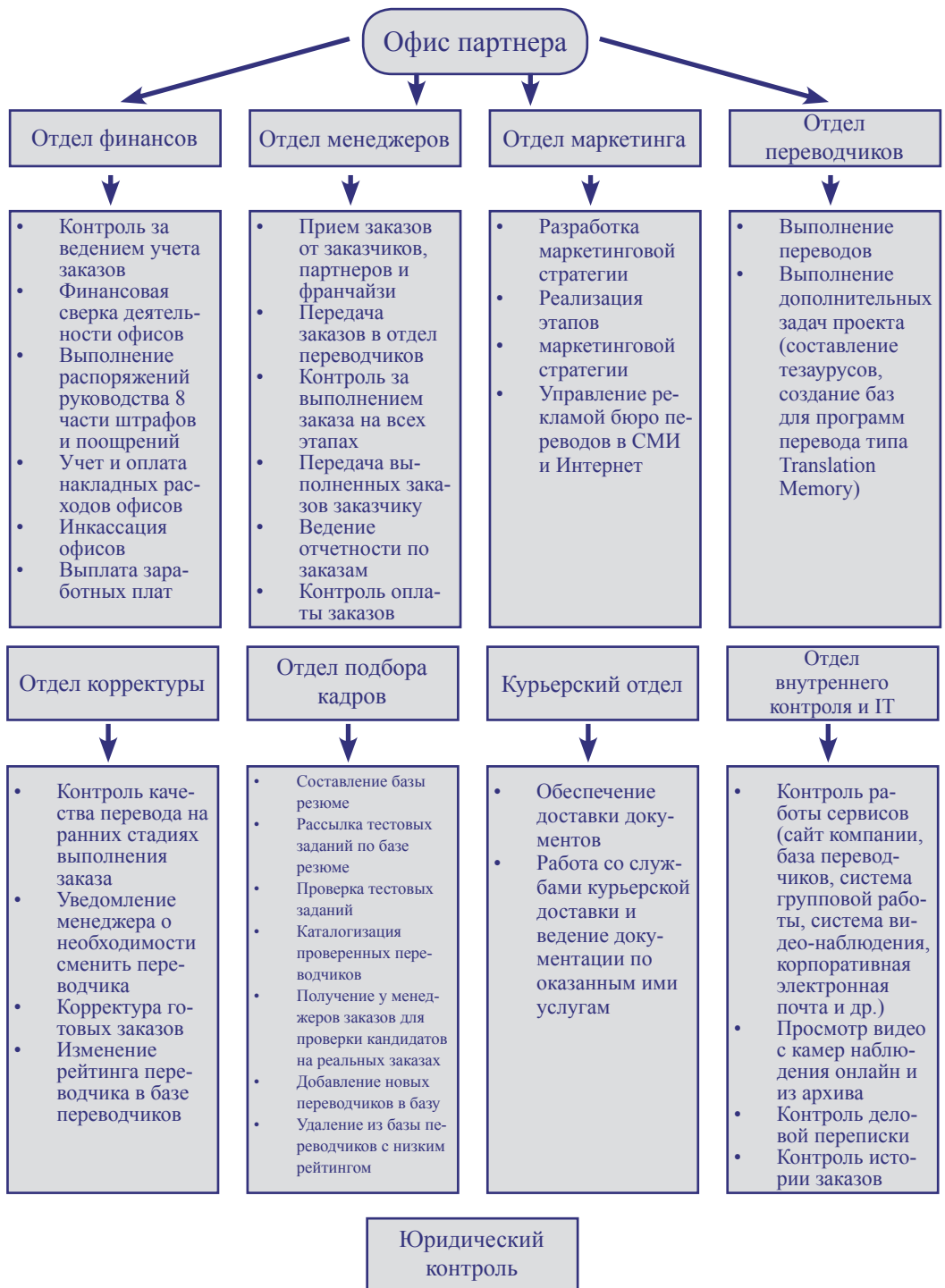
- *Отдел обслуживания клиентов;*
- *Координаторский отдел;*
- *Переводческий отдел;*
- *Корректорский отдел;*
- *Отдел подбора кадров;*
- *Маркетинговый отдел;*
- *Финансовый отдел;*
- *Отдел внутреннего контроля;*
- *IT-поддержки;*
- *Курьерский отдел*
- *Юридический отдел*
- *Отдел ревизии и контроля*
- *Отдел прямых контрактов и тендеров*
- *Отдел синхронного перевода*

Функции отделов строго разграничены, и каждый отдел имеет собственную управленческую единицу. Такое четкое разделение и дифференцированность необходима для:

- сокращения числа функциональных обязанностей каждого отдела до возможного минимума (не более 5-6 функциональных задач), что увеличивает эффективность работы отделов и ответственность за закрепленный за отделом участок работ;
- упрощения анализа эффективности каждого отдела, планирования показателей деятельности отдела в целом и отдельного сотрудника, сопоставления их плановых и фактических значений.

«GMC Translation Service» – это международная компания с устойчивой организационной и финансовой структурой, занимающая лидирующее место на рынке переводческих услуг.





Описание работы каждого отдела

1) Отдел по работе с клиентами отвечает за качество взаимодействия с клиентом. За каждым клиентом закрепляется персональный менеджер, который ведет его на протяжении всего периода исполнения заказа.

Менеджер:

- принимает рекомендации, которые необходимо учесть при исполнении заказа;
- производит расчет общей стоимости заказа;
- заполняет заявку;
- определяет сроки исполнения;
- определяет приоритетные направления перевода для заказа клиента (т.е. тематики - технической, юридической, медицинской и т.д.);
- уточняет требуются ли услуги устных переводчиков, курьера и многое другое, именно то, что важно для Вас;
- подготавливает финансовые документы для оплаты

2) Далее заказ передается в Отдел по распределению и координированию заказов. Координаторы «GMC Translation Service» имеют высшее лингвистическое образование, в большинстве случаев с углубленным знанием не менее трех языков, что позволяет им грамотно подобрать наилучшего исполнителя для выполнения перевода.

Весь процесс перевода проходит под контролем координатора. При необходимости он помогает переводчику решить какие-либо вопросы, возникшие в процессе перевода, учитывает особенности текста, выявляет сокращения, аббревиатуры, различного рода включения в виде графических элементов, таблиц, специфических программ, с которыми переводчику будет сложнее справиться без привлечения специалистов.

Координатор контролирует сроки исполнения, объединяет сотрудников между офисами и переводчиками, если речь идет об объемных, сложных материалах.

3) Сам процесс перевода текстов осуществляется в Отделе переводов переводчиком профессионалом, который специализируется на данной тематике. Большинство переводчиков Центра Языковых переводов «GMC Translation

Service», помимо основного лингвистического образования, имеют дополнительное образование или имеют непрерывный опыт работы не менее 5 лет в той области, в которой они переводят.

4) В случае необходимости текст может пройти обработку в отделе верстки, набора, коррекции текста. Поскольку часто выполняются заказы большого объема и в сжатые сроки, именно "свежий взгляд" позволяет перепроверить работу даже самого опытного переводчика. Этап корректорской правки очень важен. После чего материал заказчика обрабатывается редакторами. Мы осуществляем набор текстов не только с печатных и отсканированных материалов, но также и с рукописных. Для грамотного набора текста необходимы не только навыки скоростного набора, но и хорошее знание языка. Верстка включает в себя выстраивание текста, графических вставок и схем на странице заданного размера. Верстка осуществляется как в стандартных программах, таких как Word, так и Ventura Publisher, Adobe PageMaker, Adobe FrameMaker, CorelDraw, Microsoft Publisher и QuarkXPress, Adobe InDesign. Профессиональная предпечатная подготовка материала - это очень важная отличительная возможность компании.

5) Основные задачи Отдела подбора кадров:

- Обеспечение компании высокоэффективными человеческими ресурсами и высокой производительностью труда, являющейся одним из основных конкурентных преимуществ;
- Реализация действующей современной кадровой стратегии и политики;
- Участие в разработке и внедрении эффективной системы мотивации каждого сотрудника.
- Организация и развитие эффективной системы обучения персонала;
- Развитие корпоративной культуры компании, достижение максимально комфортных и доброжелательных взаимоотношений в коллективе;
- Позитивного настроения и фирменного стиля при общении с внешним миром;
- Обеспечение ведения кадрового делопроизводства и документооборота компании в полном соответствии с требованиями законодательства;

6) Финансовый отдел осуществляет:

- Оперативный контроль финансовых ресурсов сети с целью их эффективного использования;
- Контроль над соблюдением финансовой дисциплины, своевременным и полным выполнением договорных обязательств, расходами и поступле-

нием доходов;

- Ведение управленческого учета деятельности компании, формирование регулярной управленческой отчетности;
- Управление денежными средствами, регламентация процедур осуществления платежей, контроль платежей в наличной и безналичной форме в порядке, определяемом внутренними документами Компании;
- Предоставление оперативной, регулярной и аналитической финансовой информации внутренним и внешним пользователям;

7) Благодаря Отделу внутреннего контроля и IT-поддержки по желанию клиента переведенный материал может предоставляться не только в электронном виде, но и в соответствии с оригиналом - оформленный "один в один", в том же формате, на бумаге того же качества и цвета. Клиент может получить свой заказ - брошюры, книги, журналы, буклеты и многое другое - на выбранном иностранном языке.

Систематическое слежение и обеспечение обновлений для компьютерных программ используемых сотрудниками, освоение новых видов программ, появляющихся на рынке для удобства определенных сотрудников компании. Работа со всевозможными форматами материалов на различных носителях и ресурсах. Построение сетей между компьютерами. Оперативное вмешательство при возникновении проблем, удаленный доступ к проектам, закупка необходимого специфического оборудования и поддержание всех офисов на должном техническом уровне- все это и многое другое является частью большой серьезной работы отдела IT специалистов.

В более обобщенном виде можно выделить такие значимые вопросы, входящие в диапазон работы IT- отдела:

- Вопросы внутренней безопасности, дисциплины и непрерывной работы всех сервисов сети компании GMC Translation Service. Внутренний аудио и видео контроль собственных и удаленных офисов, с целью исключения возникновения форс мажорных обстоятельств и сбоя цикла производственного процесса.
- IT-поддержка любого сотрудника, клиента, партнерского офиса по всем вопросам, возникающим в сети GMC Translation Service;
- Поддержка сервисов и консультация всех участников и пользователей по вопросам IT.(On-line конференции, интерактивные соединения, экстренные оповещения..)
- Профилактическая работа при поступлении запросов от пользователей и сотрудников сети.

8) Для удобства клиентов, сотрудники Отдела курьерской связи бесплатно доставят заказ в любую точку города, экономя время клиента. По имеющимся договорам с международными курьерскими компаниями, мы можем определить оптимальный путь доставки выгодный для любого документа как по времени, срокам, так и по стоимости.

9) В Отделе заверения и юридической помощи клиент может получить правовую консультацию по всем интересующим вопросам заверения документов. Наличие офисов в различных странах позволило накопить бесценный опыт по вопросам международной юриспруденции. Юридический отдел в сети GMC Translation Service позволяет оперативно решать, подготавливать юридические документы для подачи в различные организации, подписания контрактов и решения широкого спектра вопросов не только по отношению к партнерским офисам, но непосредственно по вопросам сотрудников. Приказы, договора найма на работу, и иные документы разрабатываются и максимально оперативно подаются в любой из офисов сети GMC Translation Service по их требованию.

Наша компания предоставляет компетентную и эффективную юридическую помощь в следующих областях права:

- Составления договора с клиентами (Юридическим, Физическим лицом);
- Официальная Регистрация в Государственных органах (подготовка соответствующей документации для партнера);
- Юридические Консультации по вопросам касательно деятельности партнера;
- Консультации по вопросам оформления документов для действия за границей и иностранных документов;
- Истребование документов гражданского состояния в районных и городских бюро ЗАГС Бишкека;
- Истребование справок о несудимости, прописке, составе семьи;
- Подготовка документов об образовании, о браке, рождении, о смене фамилии и т.д к легализации;
- Нотариальное заверение копий и переводов документов;
- Апостилирование документов

10) Отдел ревизии и контроля

- Осуществляет, в соответствии с действующими инструкциями и положениями, плановые и, по специальным заданиям: документальные ревизии

- хозяйственно-финансовой деятельности предприятий, а также их подразделений, находящихся на самостоятельном балансе, по ведению бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций;
- Дает оперативные указания руководителям ревизуемого объекта об устранении выявленных нарушений и недостатков, проведении контрольных проверок выполненных работ;
 - Контролирует:
 - Достоверность учета поступающих основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств, своевременное отражение на счетах бухгалтерского учета операций, связанных с их движением;
 - Порядок составления отчетности на основе первичных документов;
 - Соблюдение сроков перечисления налогов и сборов и выплаты заработной платы;
 - Контролирует деятельность работников предприятия по вопросам ведения бухгалтерского учета и отчетности;
 - Выполняет отдельные служебные поручения своего непосредственного руководителя.

11) Отдел прямых контрактов и тендеров

Обязанности сотрудников отдела:

- Подбирать электронные аукционы, руководствуясь результатами регулярного мониторинга всех тендеров, отвечающих специфике деятельности фирмы;
- Подготавливать необходимую документацию для участия в тендерах, проводимых на электронных площадках, руководствуясь требованиями потенциального заказчика;
- Подавать заявки на участие компании в тендере;
- Представлять интересы предприятия на период проведения тендера в том случае, если заявка будет принята заказчиком;
- Отслеживать результаты проведения аукционов;
- Подписывать контракты с муниципальными и государственными заказчиками, а также подготавливать документацию по выполнению госконтракта, согласно существующим требованиям;
- Заключают прямые договора с головными офисами холдингов, корпораций, производителями не зависимо от географического расположения.

12) Отдел синхронного перевода включает в себя:

- Планирование мероприятий по устному переводу;

- Организация устного перевода на мероприятиях;
- Участие в планировании бюджета, планировании и ведении смет внутри отдела;
- Проведение собеседований с устными переводчиками;
- Расширение команды устных переводчиков;
- Контроль качества работы подрядчиков по устному переводу и техническому обеспечению синхронного перевода;
- Создание учебных программ для волонтеров-переводчиков;
- Подбор терминологических материалов для подготовки устных переводчиков;
- Планирование графика работы переводчиков

Традиционно процесс обработки заказа в «среднем» других бюро переводов выглядит так:

- Перед началом работы внутренний менеджер получает заказ от менеджера по приему, который приносит заполненный клиентом бланк, где указаны основные моменты для распределения заказа: тематика, сроки, цена за страницу;
- Внутренний менеджер высылает запрос на электронную почту переводчику, который соответствует требованиям заказчика;
- Внутренний менеджер получает подтверждение о выполнении заказа переводчиком;
- Внутренний менеджер получает в оговоренный срок перевод заказа;
- Внутренний менеджер сам проверяет перевод и редактирует выборочно с Последующей коррекцией в меру своих знаний;
- Внутренний менеджер получает откорректированный перевод и отдает его на оформление IT специалисту;
- Внутренний менеджер передает выполненный заказ менеджеру по приему, закрепленному за клиентом, и тот в свою очередь выдает заказ клиенту;

Недостатки такой формы работы очевидны:

- процесс рассылки писем отдельно каждому переводчику для выполнения заказа отнимает много времени (при объеме материала в 500 страниц необходимо этот материал распределить по 50 переводчикам при исполнении за 2 дня, либо по 10 переводчикам при сроке исполнения в 15 дней);

- часть писем от менеджера к переводчику и в обратном направлении не доходит до адресата (это в большинстве случаев связано с тем, что как правило люди имеют несколько почтовых ящиков и не всегда смотрят в каждую из них);
- их пересылка отнимает как рабочее время менеджера, так и время переводчика (это может быть критично, при выполнении срочных заказов и если отсылка производится через мобильные смартфоны и прочие устройства, а не со стационарного компьютера с выделенной интернет линией или Wi Fi);
- огромное количество входящей корреспонденции на ящике электронной почты менеджера (до ста писем в день) снижает эффективность обработки этих писем и скорость поиска нужного письма (вероятность без системного именованя высылаемых документов очень велика и часто встречается);
- часто письма приходят адресату с задержкой по времени (в срочных заказах это крайне недопустимо);
- менеджеры, которые занимаются корректурой получают заказ только после его выполнения переводчиками, и не могут производить контроль качества перевода в процессе выполнения заказа;
- экстенсивное использование ящиков электронной почты на бесплатных почтовых сервисах в сочетании с низкой компьютерной грамотностью многих переводчиков является потенциальной угрозой информационной безопасности и конфиденциальности заказов клиентов (в случаях секретных материалов, это имеет серьезные последствия).

В мире есть множество программ, улучшающих работу переводчиков. Одна из таких программ Trados — система автоматизированного перевода, первоначально (с 1992 года) разработанная немецкой компанией Trados GmbH. Является одним из мировых лидеров в классе систем Translation Memory

Deja Vu X2 – система автоматизированного перевода (CAT-система), разработанная испанской компанией Atril Language Engineering. Является одним из мировых лидеров в классе систем памяти переводов.

Но все они в целом придерживаются следующей концепции - Translation Memoгу, которая предполагает выявление в переводимом тексте фрагментов, переводы которых уже имеются в базе данных переводов, и за счет этого сокращение объёма работы переводчика. Фрагменты, оставшиеся непере-
дѣнными, передаются дальше для ручной обработки переводчику или системе машинного перевода (Machine Translation, MT). Переводчик на этом этапе

может выделить вновь переведённые фрагменты и занести новые пары параллельных текстов на двух языках в базу данных. Такая схема наилучшим образом работает в случае однотипных текстов, где повторяемость словосочетаний достаточно высока, то есть в случае различного рода инструкций для пользователей, технических описаний и т. п.

Процесс обработки заказа в GMC Translation Service

Совершенно новый инновационный подход к решению вопросов, возникающих при обработке больших материалов в кратчайшие сроки, с максимальным качеством и удобством для переводчиков, сотрудников, а также, для клиентов – это было главной задачей системы сети GMC Translation Service

Многофункциональная система управления всеми процессами PARALAX, а так же интегрированные рабочие модули в международную платформу организации работы сети офисов на сайте: www.mynumer.com – индивидуально разработанная комплексная система, включает в себя менеджера проектов и систему контроля, систему передачи и загрузки файлов, собственный чат и раздел ведения проектов, общей корректуры и редактирования непосредственно в каждодневном в процессе перевода, и систему отчетов и мгновенных извещений, где все определённо просто для всех участников проекта, а так же удобно и быстро в плане освоения принципов работы. Менеджер, выполнив вход в систему, создает проект, и назначает участвующих в нем переводчиков, после чего один раз добавляет к проекту файл. Переводчики, войдя в систему под своей учетной записью (с ограниченными правами), скачивают оригинальный текст, и каждый день добавляют в систему тот перевод, который они успели сделать за день. Система хранит все версии документа в хронологической последовательности, каждая из них доступна для просмотра координаторам и корректорам и даже клиентам, что дает возможность клиенту быть в курсе динамики выполнения перевода, помимо этого производится параллельная работа отдела дизайна обработки и подготовки к выдаче. Все это в совокупности и правильном ведении проектов дает значительные преимущества перед системами автоматизированного перевода.

Каждый должен видеть результат своей работы, качество выполнения и степень участия в динамике процесса. Быть значимой частью команды профессионалов при выполнении наиболее сложных и ответственных работ.

Таким образом, система, используемая сетью GMC Translation Service позволяет:

- автоматизировать рутинные процессы, в частности, практически полностью исключить E-mail переписку;
- исключить ошибочную доставку другому адресату, либо вообще недоставку сообщения адресату;
- содержать всех участников и ответственных лиц в поле работы и извещать их путем мгновенных сообщений;
- достичь абсолютной географической независимости, получить доступ к рабочим файлам в любой точке мира, где есть Интернет, просто войдя через имеющуюся программу сразу в рабочую среду;
- ежедневно контролировать объем и качество выполненной переводчиком работы и при необходимости оперативно и своевременно заменять его другим специалистом, если это требуется по контексту;
- обезопасить себя от неспособности переводчика по какой-либо причине выслать готовый перевод в день выдачи заказа (в системе будет храниться версия за предыдущий день);
- и многое другое;

**В ТВОЕМ КАРМАНЕ ТВОЙ ОФИС,
ТВОЙ ПЕРСОНАЛ, ТВОЙ КАБИНЕТ,
ТВОЯ РАБОТА. ВЫ ВСЕГДА РЯДОМ В
ПОСТОЯННОЙ ДОСТУПНОСТИ.**



Схема обработки заказов с использованием системы сети GMC Translation Service при групповой работе:

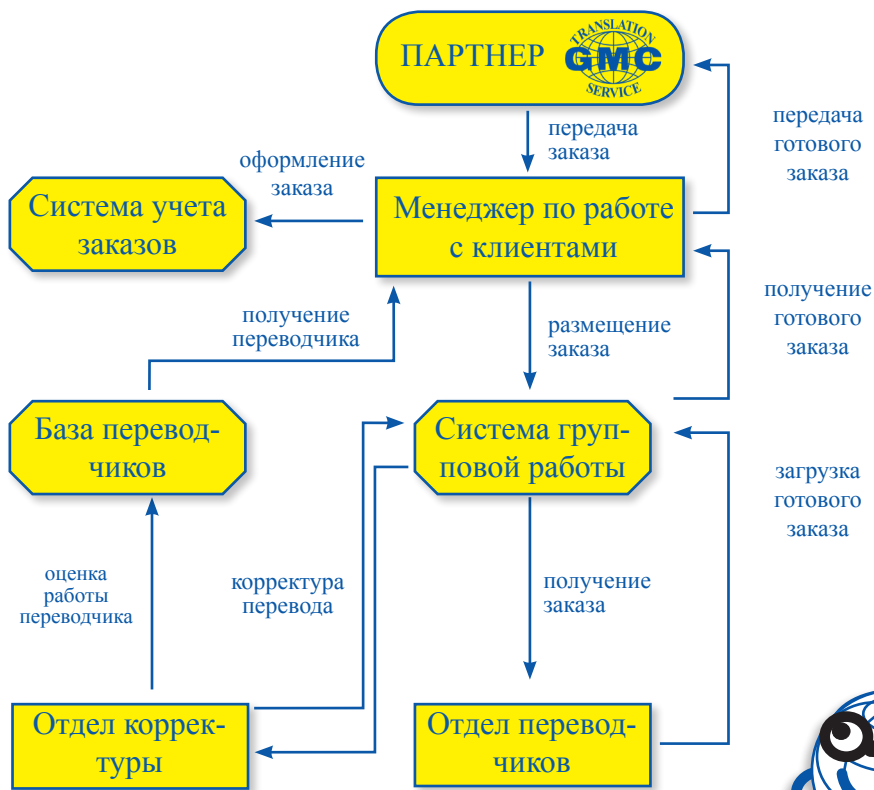


Схема работы отдела подбора кадров

Эффективная работа системы подбора кадров является одной из основ эффективной работы всего бюро переводов. Многолетний опыт работы показывает, что средняя продолжительность «жизненного цикла» переводчика составляет 3 года, рядового сотрудника, выполняющего повседневную текущую работу составляет 1,5 – 2 года.

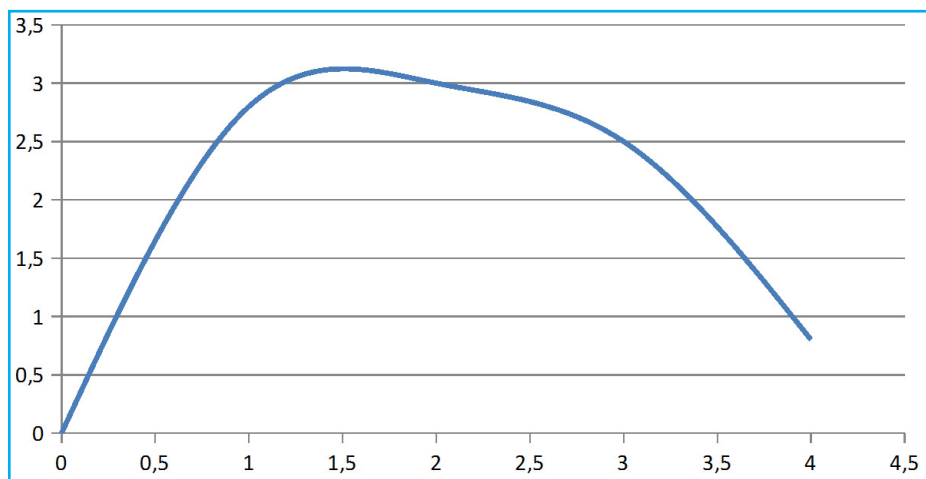
В случае достаточной квалификации, в течение первого года переводчик полностью усваивает требования бюро переводов, зарабатывает определенную репутацию и начинает получать достаточную загрузку заказами.

В последующий период до двух с половиной - трех лет сотрудничества пе-

реводчик работает максимально эффективно. Он приобретает ценный практический опыт, повышает свою квалификацию, привыкает к уровню оплаты своего труда и перестает воспринимать ее как достижение.

В период после трех лет сотрудничества переводчик имеет наработанные связи в сфере переводов, зачастую зарабатывает свою «клиентскую базу». Стремление к личному росту и развитию, уверенность в своих силах стимулируют его к самостоятельной работе.

В других ситуациях, после двух-трех лет переводчик отказывается от сотрудничества по личным причинам (рождение ребенка, окончание ВУЗа, переезд на ПМЖ в другую страну и т.п.). Те переводчики, которые продолжают сотрудничество с бюро переводов, теряют в продуктивности, либо просят значительного повышения ставки (до уровня входящих цен бюро переводов).



Ось X – годы работы, ось Y – условная производительность

Независимо от причин потери переводчика, бюро переводов должно постоянно заниматься подбором новых кадров для замены ушедших переводчиков. Оптимальным ежемесячным показателем для обеспечения бесперебойного выполнения заказов и с учетом перспективы развития является добавление 5-10% новых переводчиков от общего количества переводчиков в базе. Для активно расширяющихся бюро переводов с сетевой структурой этот показатель должен составлять 10-15% новых переводчиков в месяц.

Программа PARALAX позволяет автономно производить отбор, проводить первоначальное обучение и подготовку к работе кандидата, подавшего заявку на работу в сети GMC Translation Service. То есть, кандидат самостоятельно получает материалы и проходит все этапы обучения, получая не только основы и навыки необходимые для работы, но и ознакомливаясь со всей цепочкой взаимодействия между офисами, сотрудниками и в целом производственным циклом в сети GMC Translation Service. Система PARALAX подготавливает сотрудника полностью готового к работе, определяя ему рабочее место, функциональные обязанности, права и определяя степень ответственности. Персонал GMC Translation Service сбалансирован таким образом, чтобы исключить ненужный персонал во избежание дополнительных расходов и увеличить производительность рабочего процесса. Каждая должность, начиная от обычного курьера до высшего менеджера, занята трудолюбивым специалистом с высоким уровнем мотивации.

**САМЫЙ
ЛУЧШИЙ КОНТРОЛЕР НЕ НАСТАВ-
НИК, НЕ КУРАТОР, НЕ ДИРЕКТОР!
САМЫЙ ЛУЧШИЙ КОНТРОЛЕР –
ЭТО СОБСТВЕННАЯ СОВЕСТЬ!**



ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРВИЧНОГО ПАКЕТА КЛИЕНТОВ

Окупаемость, востребованность, широкий спектр услуг, постоянная загруженность и многое другое обеспечивается благодаря клиентам, имеющим соседство с нами в этих бизнес центрах. Политика компании при открытии офисов заключается в том, чтобы максимально быстро получить постоянных и стабильных клиентов именно из ряда компаний, располагающихся в этих бизнес центрах. Выгодное и удобное соседство с нами, дает им возможность иметь оперативную связь и получать наиболее полный спектр услуг.

Для обеспечения требуемого спроса на предлагаемые услуги GMC Translation Service использует комплексные методы по их продвижению к потенциальным потребителям основанных на стратегических подходах.

- **Первый касается привлечения первичных клиентов,**
- **Второй — особенностей работы с постоянными.**

Стратегия продвижения услуг базируется на обязательной сегментации целевого рынка, выделении специфических групп, изучении индивидуальных потребностей, запросов и предпочтений потребителей целевой группы в профильных, дополнительных и сопутствующих услугах, а также их требований к элементам главного процесса, участниками которого они являются.

Для реализации этих установок GMC Translation Service:

- проводит периодическое изучение целевого рынка (услуги, потребители, конкуренты);
- осуществляет периодическое анкетирование (опрос) своих клиентов;
- ведет регулярный опрос всех клиентов, получавших услуги в компании;
- обрабатывают информацию с целью выявления общих требований и пожеланий клиентов, а также их потребности в предоставлении индивидуальных услуг и отношений;
- разрабатывает и внедряет внутрифирменные стандарты на услуги и процессы;
- обеспечивает индивидуальное сопровождение особо важных с маркетинго-

вой точки зрения клиентов, например «пилотных» клиентов корпоративных партнеров;

- контролирует качество оказания услуг, используя различные информационные каналы (жалобы клиентов, обратную связь, проверки уполномоченных должностных лиц, взаимоконтроль и т. д.);
- проводит регулярное обучение и аттестацию всех сотрудников сети GMC Translation Service.

Для обеспечения требуемого спроса на предлагаемые услуги GMC Translation Service использует комплексные методы по их продвижению к потенциальным потребителям. Это обычно осуществляется посредством:

- использования рекламы;
- методов стимулирования продажи;
- методов связей с общественностью;
- управления торговыми марками (брендингом);
- организации деловых встреч, соглашений.

В соответствии с вышесказанным, перед отделом маркетинга GMC Translation Service стоят следующие задачи:

- исследование перечня услуг и цен на услуги конкурентов, величины спроса на них;
- проведение исследований о заинтересованности потребителей в новых услугах, расчет рентабельности ввода новых позиций;
- организация продвижения новых услуг;
- оптимизация ассортимента предоставляемых услуг на разных уровнях: создание новых комплексных проектов, связывающих несколько направлений (специализаций), составление комплексных программ предоставления сложных услуг несколькими специалистами разных направлений и т. д.;
- постоянный анализ и контроль собственного перечня услуг.

Для компании, предлагающей качественные услуги, увеличение доли первичных клиентов возможно:

- за счет их «перетягивания» из других компаний, конкурирующих с ней в одной ценовой группе;
- клиентов, которые по привычке обслуживаются в более дешевых компаниях с более низким качеством предложения, хотя по платежеспособности

могут - получать более качественные услуги в компании с более высокими ценами;

- ассоциированных потребителей услуг.

Стратегия, основанная на построении долгосрочных отношений, соответствует самой современной парадигме маркетинга — маркетингу управления взаимоотношениями с клиентами. Достижение этой цели связано с выполнением трех условий:

- качество услуги и удовлетворенность потребителя. Качество познается только в сравнении с ценой, которую приходится за него отдать. Человек, ограниченный в средствах, но желающий получить качественный перевод, окажется на седьмом небе от счастья, если ему через усилия удастся получить приоритет, предназначенный для VIP-категории клиентов, либо в сроки намного меньшие чем он ожидал;

- удовлетворенность потребителя услуг и сила отношений.

- сила отношений и их длительность. Очень часто отношения длительны по причине существующих барьеров выхода из них. Отношения критичны к каждому своему эпизоду. Всего один критический эпизод может привести к разрыву отношений и испортить успехи, достигнутые в прочих эпизодах, называемых рутинными.

Что же касается состоявшихся (постоянных) клиентов компании, то работа с ними должна строиться на основе стратегии долгосрочных взаимовыгодных отношений. То есть по отношению к этим клиентам компания должна позиционироваться через свою стержневую компетенцию со всеми вытекающими из этого действиями, постоянно подкрепляя уверенность клиента в правильности выбора.

Чтобы лучше других обеспечивать удовлетворенность своих постоянных клиентов оказываемыми услугами, компания должна постоянно о них заботиться, что требует от нее:

- построения системы поводов для дополнительных контактов в период после выполнения проекта или завершения работ по оказанию услуги (разумеется, там, где услуга не является одноразовой);

- перевода системы долгосрочных отношений с клиентами на качественно иной уровень;

- создания эффективной системы стимулирования клиентов к повторным обращениям;

- активизации постоянных клиентов в выполнении дистрибьюторских функций (привлечение первичных клиентов).

Основу стратегии должна составлять система качества предоставляемых услуг, управляемая на всех уровнях, включая уровень высшего руководства компании.

ОТКРЫТИЕ ОФИСА

Выбор помещения

К помещению предъявляются следующие обязательные требования:

- минимальная площадь – 15 кв. м;
- возможность размещения наружной рекламы (баннеры, лайт-боксы, выносные стенды);
- первая линия домов или бизнес-центр;
- удобная близость от транспортных потоков с высокой проходимостью как пешеходов, так и транспорта;
- шаговая доступность от станции метро (не более 10 минут) или общественного транспорта;
- в зависимости от предполагаемой специализации, близость к ключевым объектам (паспортно-визовая служба, отдел иммиграции граждан, ЗАГС, посольство, бизнес-центр);
- отдельный вход, либо общий вход с одним из ключевых объектов;
- выделенный канал Интернет с входящей скоростью не менее 2Мбит/с, исходящей скоростью не менее 1Мбит/с, внешний статический IP-адрес;
- один стационарный телефонный номер или номер CDMA, несколько мо-



бильных телефонов разных мобильных операторов; телефоны должны быть зарегистрированы на собственника компании для гарантии сохранности номера, в продвижение которого вкладываются деньги.

Рекомендательные требования партнера к помещению:

- право собственности на помещение или аренда на срок не менее 3 лет.
- Подразумевается, что помещение соответствует требованиям пожарного надзора, санитарно-эпидемиологического надзора, нормам освещения и электроснабжения, а также требованиям других государственных норм. Присутствие конкурентов в непосредственной близости не является препятствием, т.к. сеть GMC Translation Service предоставляет партнерам конкурентное преимущество в узнаваемости бренда, качестве и сроках выполнения заказов, а также эффективности работы персонала и других преимуществ перечисленных выше.

Бизнес бюро переводов может быть совмещен в одном помещении с другими «совместимыми» бизнесами, такими как (в случаях если у Вас есть другой бизнес):

- нотариальная контора;
- туристическое агентство;
- брачное агентство;
- дизайнерские услуги;
- юридические услуги.



Планирование и зонирование офиса

Для правильной организации работы помещение офиса должно быть разделено на две основные функциональные зоны:

- зона приема заказов (зона для клиентов);
- зона выполнения заказов (зона для сотрудников).

Зона приема заказов

- Вход в офис должен вести в зону приема заказов, которая предназначе-

на для приема и обслуживания клиентов. Площадь зоны должна быть достаточной для приема от трех человек и более, в зависимости от величины офиса. Возле стола менеджера должен находиться стул или кресло для клиента, который обслуживается в настоящий момент. Для клиентов, ожидающих своей очереди, должны быть установлены стулья в неко-



торой отдаленности. В связи с тем, что время обслуживания одного клиента, как правило, не превышает 5 минут, установка кофейного автомата обычно, размещение дивана, журнального столика и прочих комфортных условий для длительного пребывания клиента в офисе не является целесообразной. Возможна установка отдельной емкости с питьевой водой, укомплектованной помпой и одноразовыми стаканчиками.

Зона выполнения заказов

Это зона, где находятся координаторы, штатные переводчики и остальные сотрудники. Она не может быть выделена в отдельное помещение с отдельным входом. В случаях отсутствия возможности иметь смежные комнаты, можно достичь изоляции координаторской от зоны приема заказов конфигурацией и расположением мебели. В свою очередь, внутри зоны выполнения заказов переводчики могут быть изолированы от координатора при помощи перегородок.



Пересечение зон приема и выполнения заказов должно быть сведено к минимуму по нескольким причинам:

- для обеспечения безопасности документов, денег, печатей, матери-

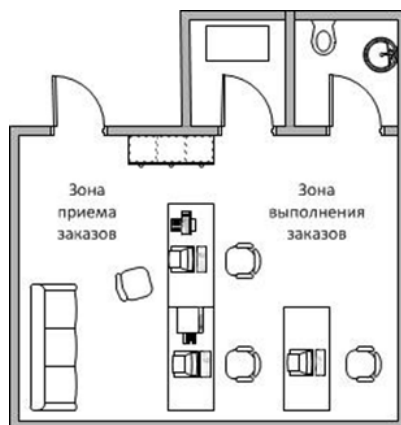
альных ценностей, информации на мониторах компьютеров;

- для создания комфортных условий для клиентов;
- для создания комфортных условий работы для персонала в частности переводчиков в виду специфики их работы.

Для минимизации пересечения зон, сотрудники офиса должны иметь доступ к санузелу для персонала непосредственно из зоны выполнения заказов. Наиболее оптимальным считается отдельное расположение санузлов, в некоторой отдалённости от офиса, в случае если они являются общественными. В зависимости от особенностей помещения, кроме двух основных зон в офисе могут быть дополнительные зоны: офис управляющего, санузел, бытовая комната для сотрудников.

Схема зонирования офиса

На рисунке справа представлена схема зонирования офиса, в случае когда выбирается изолированное помещение расположенное не в бизнес центрах. Это перепрофилированные квартиры либо отдельные помещения в зданиях с его многопрофильным использованием. В данном случае санузлы расположены внутри офиса.



Мебель и оборудование

Мебель

Обязательный набор мебели (для одного менеджера и двух штатных переводчиков) включает:

- офисный стол – 3 шт.;
- офисный стул – 3 шт.;
- стул для клиентов – 3 шт.;
- платяной шкаф – 1 шт.;
- сейф металлический, габариты которого позволяют хранить ноутбуки;
- бутылка с питьевой водой, помпой и одноразовыми стаканчиками;
- мусорная корзина (1-2 шт.).
- шкаф для одежды
- тумбочки
- 2 полки для документов

Оргтехника, компьютерная техника

Обязательный набор компьютерной техники (для одного менеджера, координатора и двух штатных переводчиков) включает:

- стационарный (desktop) компьютер с ЖК-монитором диагональю 18,5-21,5 дюймов или ноутбук офисного класса – 3 шт.

На компьютерах

должны быть установлены лицензионные версии ОС Windows. Наиболее оправданным вариантом является приобретение компьютера с предустановленной (т.н. OEM) версией операционной системы. На компьютерах переводчиков может использоваться бесплатная операционная система на основе Linux (например, дистрибутив Ubuntu);

- Лазерное монохромное многофункциональное устройство (МФУ) класса Canon i-SENSYS MF4410 – 1 шт.; к приобретенному МФУ рекомендуется приобрести сменный картридж.
- в зависимости от типа подключения к Интернет, маршрутизатор с Wi-Fi и четырьмя LAN-портами (например, D-Link DIR-320), либо ADSL-модем со встроенным Wi-Fi-маршрутизатором и четырьмя LAN-портами (например, D-Link DSL-2640U);
- при наличии телефонной линии, факсимильный аппарат – 1 шт.
- 2 SIP телефонных аппарата

Канцелярские товары

Рекомендуется приобрести следующий набор канцелярских товаров:

- бланки с фирменной символикой;
- бумага для принтера формата А4 – 3 пачки;
- бумага для заметок;
- ручки календари с фирменной символикой ;
- файлы с фирменной наклейкой.



Внешнее оформление офиса



Главным элементом наружного оформления является внешняя световая вывеска или рекламный щит, выполненный в фирменных цветах сети, содержащий логотип Центра языковых переводов GMC Translation Service и надпись Центр

языковых переводов на различных языках таких как английский, немецкий, французский, китайский, турецкий. Можно и на других языках если есть в этом целесообразность.

От главного элемента наружного оформления по ходу движения клиента должны располагаться указатели направления, выполненные в фирменной гамме цветов сети, содержащий логотип Центра Языковых переводов GMC Translation Service и надпись Центра Языковых переводов GMC Translation Service.

Непосредственно на двери, ведущей в зону приема заказов, должна быть размещена вывеска в фирменных цветах, содержащая логотип Центра Языковых переводов GMC Translation Service, надпись Центра Языковых переводов GMC Translation Service и указание режима работы.

Внутреннее оформление офиса

В оформлении интерьера офиса используются POS-материалы. Основными POS-элементами являются флаги, выполненные по макетам. В офисе размером 20-40 кв. метров должно быть четыре таких флага разного вида в синем и белом цветовом исполнении

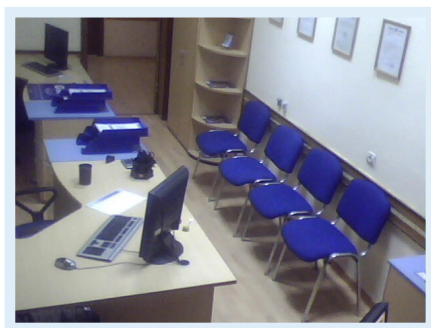
вид офиса не более 40 кв. м.



вид офиса менее 20 кв. м.



место для клиентов



Визитки



TRANSLATION GMC SERVICE
АУДАРМА ОРТАЛЫҒЫ
TRANSLATION CENTER
ЦЕНТР ЯЗЫКОВЫХ ПЕРЕВОДОВ
 22-юлы на рынке профессиональных переводческих услуг

ПИСЬМЕННЫЕ ПЕРЕВОДЫ
 Всех видов **ЮРИДИЧЕСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ:**
 (договоры, уч. док-ты, контракты, протоколы, уставы и др.)

ТЕНДЕРНЫХ ДОКУМЕНТОВ
 Перевод **ФИНАНСОВЫХ**, банковских, налоговых документов, бизнес-планов

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ переводы, в т.ч. узкоспециализированные:
 • Информатика • Радиозлектроника
 • Авиация • Оборудование
 • Строительство • Бытовая техника
 • Автомобили • Машиностроение

МЕДИЦИНСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ
 Перевод **ПОВЫШЕННОЙ** сложности (монографии, каталоги, диссертации и пр.)

Перевод **WEB САЙТОВ**, презентаций, рекламных роликов.

Перевод **ХУДОЖЕСТВЕННОЙ** литературы

Перевод **ЛИЧНЫХ** документов (свид-ва, дипломы, аттестаты, паспорта, справки и пр.)

НОТАРИАЛЬНОЕ ЗАВЕРЕНИЕ, ЛЕГАЛИЗАЦИЯ, АПОСТИЛЬ
 Подготовка документов на выезд, на ПМЖ, УЧЕБУ, РАБОТУ, БРАК

Перевод крупноформатных чертежей (AutoCAD, ArchCAD и др.)

ПЕРЕВОД С ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА НА ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК

+7 (7172) 46-76-76
+7 (7172) 27-77-33



Листовки



Таблички

Бейджи

Лайтбоксы



Штендеры



Штендер арочный

Кроме того, минимальный набор средств визуализации должен включать:

- визитные карточки;
- наклейки на файлы
- бланки с фирменной символикой;
- ручки с фирменной символикой.

Дополнительными POS-материалами могут быть:

- уголок потребителя, оформленный в фирменном стиле;
- чашки с фирменной символикой;
- настольные календари в фирменном стиле.

Требования к потенциальному партнеру Центра Языковых переводов GMC Translation Service

- Вы хотите работать с известным брендом;
- Вы ищете новые сферы вложения денежных средств или хотите диверсифицировать действующий бизнес;
- У вас активная жизненная позиция и хорошая предпринимательская хватка;
- Вы готовы соблюдать стандарты работы в сети и следовать принципам работы партнерства Центра Языковых переводов GMC Translation Service.

ПЕРСОНАЛ ОФИСА

Функциональные обязанности

Для работы офиса необходимы три категории работников:

Управляющий офисом (собственник)

- подбор и управление персоналом;
- взаимодействие с контролирующими органами;
- контроль соблюдения стандартов сети;
- взаимодействие с франчайзером;
- решение текущих вопросов офиса.

Менеджер офиса

- коммуникация с клиентами, прием и оформление заказов;
- ведение учета финансов, кассы офиса;
- ведение заказов (передача переводчику, получение готового перевода, контроль качества, передача заказчику);
- планирование финансовой деятельности офиса;
- взаимодействие со сторонними поставщиками услуг;
- обеспечение порядка, поддержание работоспособности офиса.

Штатный переводчик

- письменный перевод текстов;
- редактирование переводов сделанных штатными и внештатными переводчиками;
- устный перевод;
- оформление и верстка документов;
- перевод нотариально заверяемых документов;

Стандартное количество персонала для одного полнофункционального офиса составляет 4 человека: 1 менеджер офиса, 1 координатор, и 2 штатных переводчика. При этом присутствие в офисе управляющего или собственника не требуется, поскольку весь необходимый контроль может выполняться удаленно посредством ресурсов имеющихся в сети GMC Translation Service .

Требования к персоналу

Успешная работа офиса зависит от личных качеств сотрудников в не меньшей степени, чем от правильно выстроенной стратегии работы. Вот почему к сотрудникам офиса бюро переводов предъявляются высокие, проверенные практикой, требования. Соблюдение этих требований поможет сформировать хорошую команду, нацеленную на эффективную работу.

УПРАВЛЯЮЩИЙ ОФИСОМ

Управляющий офисом – это ключевой сотрудник офиса, от которого в первую очередь зависит то, насколько быстро офис выйдет на точку самоокупаемости и начнет приносить прибыль, а в будущем размер прибыли.

Задачи управляющего офисом:

- организация эффективной работы офиса;
- выполнение производственных заданий (плана);
- эффективная эксплуатация производственных ресурсов;
- активный поиск новых деловых партнеров и постоянных клиентов.

Критериями выбора управляющего офисом:

- высшее образование;
- лидерские качества;
- грамотная речь;
- умение доносить мысли до других и мотивировать подчиненных;
- желателен опыт работы в прямых продажах;
- знание иностранных языков или опыт работы в сфере перевода – не обязательен.

МЕНЕДЖЕР ОФИСА

Менеджер должен соответствовать следующим требованиям:

- высшее образование;
- уверенный пользователь ПК;
- коммуникабельность;
- психическая стрессоустойчивость;
- высокая обучаемость;

- знание правил установления деловых контактов;
- знание правил официального этикета при проведении переговоров с клиентами;
- организаторские способности;
- порядочность и пунктуальность;
- возраст 20-40 лет.

Дополнительным плюсами для менеджера будут:

- знание иностранного языка;
- наличие готовой клиентской базы;
- рекомендации с предыдущего места работы;
- возможность выезжать в командировки;

ШТАТНЫЙ ПЕРЕВОДЧИК

В большинстве случаев переводчик является более взаимозаменяемым сотрудником, чем менеджер. В случае частичного несоответствия требованиям, как правило, обучать переводчика на рабочем месте нецелесообразно, рекомендуется найти готового специалиста. Исключение можно сделать для переводчика, владеющего несколькими языками, особенно в тех случаях, когда частичное несоответствие требованиям явно вызвано отсутствием опыта, а не отсутствием должного профессионального уровня (например, выпускник ВУЗа). К переводчикам предъявляются следующие требования:

- высшее филологическое образование;
- наличие диплома переводчика (необходимо для нотариального заверения и перевода документов);
- высокая обучаемость, способность адекватно учитывать допущенные ошибки и исправлять их в последующих работах;
- психическая устойчивость;
- скорость перевода не менее 10 тыс. знаков (5,5 переводческих страниц) в день;
- умение редактировать собственный и чужой перевод;
- умение работать со словарями;
- умение проверять правильность перевода с использованием материалов по тематике перевода.

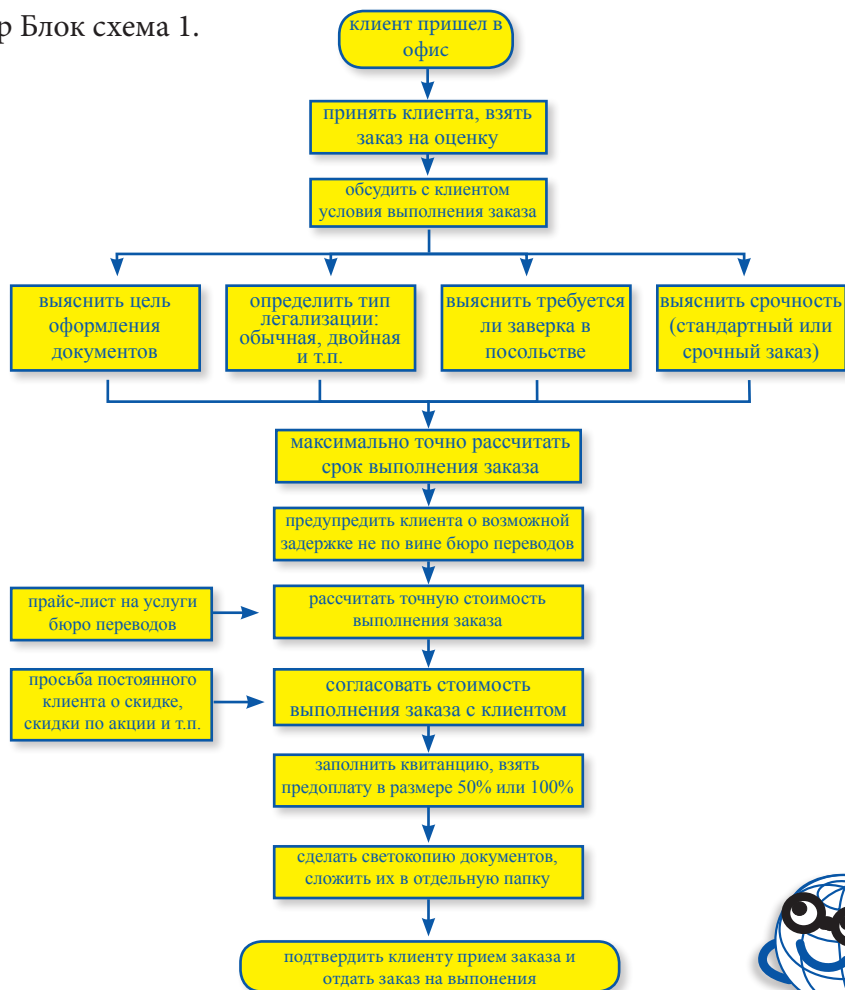
ДЕТАЛИЗАЦИЯ И СТАНДАРТЫ РАБОТЫ ОФИСА

Процедура приема заказа в офисе

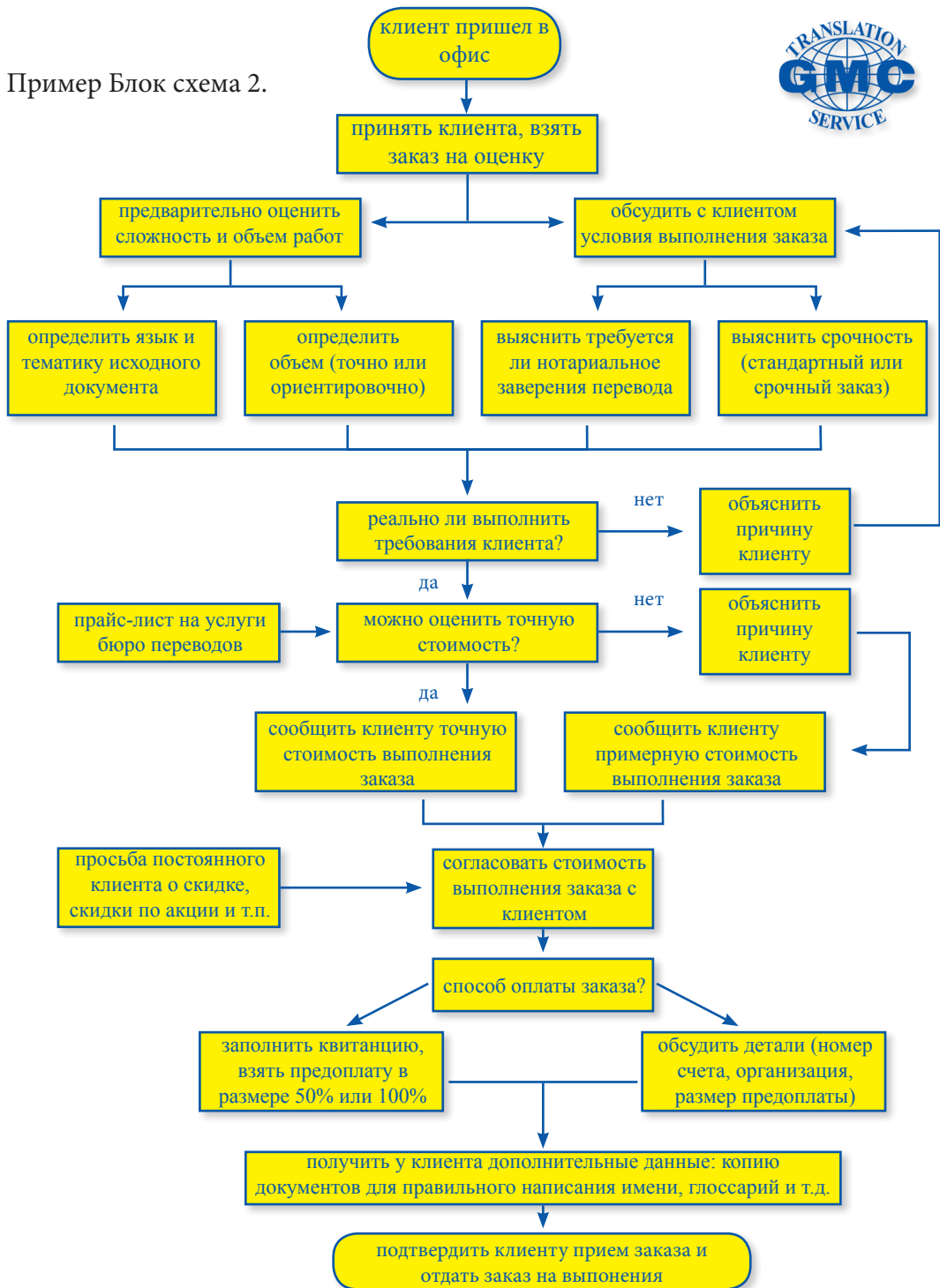
Во всех офисах сети GMC Translation Service действует единый стандарт обслуживания клиентов, основанный на определённых установках, выработанных на протяжении 20 лет работы на рынке.

Ниже приведены две из множества возможных блок-схем обработки заказа, представляющего собой текст или документ.

Пример Блок схема 1.



Пример Блок схема 2.



При открытии нового офиса, Компания предоставляет партнёрам маркетинговый план, который содержит список мероприятий по привлечению клиентов в офис с указанием четких сроков выполнения каждого мероприятия. План составляется индивидуально для каждого нового офиса с учетом территориальных особенностей. Пример плана приведен ниже.

ПЛАН

1. Обучение менеджера в Центральном офисе (возможно дистанционное)
2. Изучить предложение / выполнить анализ рынка
3. Изучить ссылки и локальный рынок посредством типичных запросов в региональном поисковике Google, Yandex, Rambler
4. Наладить контакт с персональным менеджером поддержки выделенным в сети GMC Translation Service
5. Выполнить анализ актуальности наружной рекламы и если таковое уместно проконтролировать монтаж наружной рекламы
6. Сделать фото бизнес центра, офиса и персонала для размещения на сайте
7. Заказать изготовление визиток (1000шт.)
8. Заказать изготовление фирменных наклеек на файлы (1000шт.)
9. Заказать изготовление ручек с фирменной символикой (200шт.)
10. Заказать фирменные флажки и подставки для листовок и визиток
11. Проводить распространение листовок агентом-промоутером с рекламным щитом, в часы-пик(бутерброд) там где расположены:
 - нотариусы
 - Миграционная служба
 - паспортные столы
 - ЗАГСы
 - землячества и диаспоры нац. меньшинств
 - адвокатские и юридические конторы
 - ВУЗы(кафедры иностранных студентов)
 - юридические фирмы, специализирующиеся на предоставлении вида на жительство и других услуг для иностранных граждан (открытие оффшоров, международные договора)
 - IT компании, создающие веб-сайты
 - представительства иностранных компаний
 - регистрация на тендерных порталах и отслеживание тендерных предложений
 - производственные предприятия

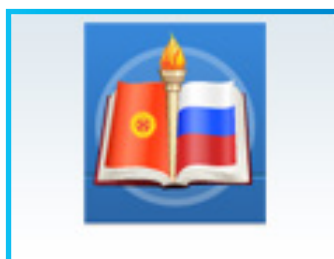
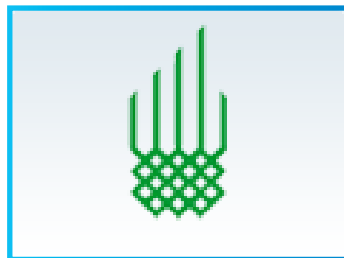
- компании, занимающиеся импортом/экспортом
- таможня
- аэро- и морские порты
- другие предприятия

12. Посольства и консульства иностранных государств (доски объявлений, личная коммуникация с инспекторами)
13. Выявить "решателей" (оказывающих помощь в регистрации вида на жительство и разрешения на работу, и обсудить с ними условия сотрудничества)
14. Разместить рекламу в доступных местных СМИ, разместить всплывающие баннеры на юр., мед., экономических, научно-технических порталах.
15. Разместить рекламу на электронных информационных порталах города
16. Разместить буклеты и визитки на стендах в офисных центрах
17. Провести другие мероприятия для продвижения услуг бюро переводов

ОНИ НАМ ДОВЕРЯЮТ









KAZNEX
INVEST



КАЗФОСФАТ



NAZARBAYEV
UNIVERSITY
Graduate School
of Education



EURO HEALTH GROUP



Marubeni



IOM • OIM



KOICA ACCOR

CAPITAL
Plus
MARKET

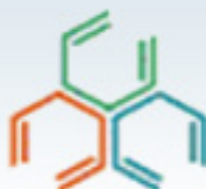


NGV SYSTEMS
GAZAMIR - PRO

IKS
ISLOHOTKONSALTSERVIS

BUKHTARMA CEMENT
COMPANY
HEIDELBERGCEMENT Group

SMITH
SERVICES



В ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак:

- если Вы ознакомились с информацией в данном материале.
- получили ответы на свои вопросы от представителей компании и учредителя сети GMC TRANSLATION SERVICE .
- четко для себя представили и определили все риски, взвесив все ЗА и ПРОТИВ.
- провели соответствующие консультации и обсуждения с людьми, влияющими на принятие решений в Вашем вопросе.

И ПРИНЯЛИ РЕШЕНИЕ СТАТЬ ЧАСТЬЮ НАШЕЙ СЕМЬИ

Тогда,

**ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В
GMC TRANSLATION SERVICE!!!**



Наши отношения начнутся с момента заключения договора.

МЫ СМОЖЕМ ОПРАВДАТЬ ВСЕ ВАШИ ОЖИДАНИЯ!!!

**С УВАЖЕНИЕМ И НАДЕЖДОЙ НА
ДАЛЬНЕЙШЕЕ ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО**

Клиент однажды -

Клиент однажды -



Клиент навсегда!

Клиент навсегда!

