

Qittitut咨询公司业务能力和客户推荐

Qittitut咨询公司特殊定位于帮助公司取得在商业，工业服务和技术市场领域的岁收增长。我们或者由某一家公司引领介入开展业务，或者通过私人股权或风险投资或董事会方式介入，帮助其岁收增长或保证金增长。

- 新商务发展计划，产品上市推出和在市场上进行产品创新，价格规划，营销和沟通
- 并购机会分析，并购前的尽职调查和整合
- 策略及企业发展，过程设计和资本分配，绩效管理系统的。

我们在石油和天然气行业，油田服务，信息技术服务，公用设施，电信，出版，财经服务及废物管理领域具有深厚的实质性的经验。

我们的经营领域包括

- 增长策略评估，发展和执行
- 并购尽职调查及合作伙伴分析
- 寻求新商机和导入策略
- 市场规模和细分
- 商业计划和预测
- 销售人力和销售渠道发展
- 品牌审计和品牌定位
- 新产品上市
- 价格优化
- 机会分析，技术尽职调查，市场评估
- 竞争力评估及技术观察
- 市场及客户价值捕获
- 公司鉴定和市场沟通
- 企业发展，人力资源及绩效管理

我们的团队由资深咨询人士组成，他们具有盈亏平衡分析，市场和销售以及企业发展 / 绩效管理方面之特长。他们都具有一流大学和商学院的高级学位，我们的咨询公司在卡尔加里，北京，波士顿，休斯顿和伦敦均设有办事机构，我们成功地在32个国家完成了项目。

www.qittitut.com



工业领域的经验

- 能源和采矿
 - 勘探和生产
 - 管道输送
 - 市场和精炼
 - 润滑油
 - 石油化工
 - 能源
- 金融服务
- 信息技术
- 出版和信息服务
- 废物管理

战略参与经验

- 油田服务, 设施, 制造和供应
 - Advanced Measurements, Inc.
 - AmerCable
 - ARKeX
 - Baker Atlas
 - Baker Hughes
 - Baker Oil Tools
 - Cameron
 - Centrilift
 - Champion Technologies
 - Crane Value Services
 - Cubility
 - Dan-Loc Bolt & Gasket
 - EMGS
 - Expro
 - Futuretec
 - Gas Optics
 - GEODynamics
 - Global Flow Technologies
 - Halliburton
 - Hexion
 - Input/Output
 - Integrated Production Services
 - Key Energy Services
 - KJT Technologies
 - Leco Marine
 - Marine Cybernetics
 - Maverick Tube
 - Microseismic
 - Noble Emerging Technologies
 - NovaDrill
 - Parker Drilling
 - PanGeo Subsea
 - Petroleum Geo-Services
 - ProAnalysis
 - Puffer-Sweiven
 - Qinetiq
 - RESMAN
 - Schlumberger
 - Sub-One Technologies
 - US Liquids of LA
 - V&M Tubes
 - Varel
 - Volve
 - Weatherford International

- Weir SPM
- WISE Well Intervention Services
- 信息技术: 软件, 硬件, 外购
 - ActiveDSP
 - Aegis Technologies
 - Aptomar
 - Arcadian Networks
 - Beyond Compliance
 - C&C Reservoirs
 - Clavis Technology
 - Cool Immersive
 - Cisco
 - Digital Drilling Data Systems
 - Digital Oilfield
 - Edinburgh Petroleum Services
 - Energy Navigator
 - Geomechanics International
 - Hewlett-Packard
 - IBM Global Services
 - IHS Energy
 - Impact Data
 - Knowledge Systems
 - Landmark Graphics
 - Malibu Group
 - Numerical Rocks
 - Paradigm
 - OpenSpirit
 - Rock Solid Images
 - SAIC
 - SAP
 - Schlumberger Information Solutions
 - Sense Intellifield
 - TI Data
- 管道输送
 - CenterPoint Energy
- 专业服务
 - ABS Group
 - DNV
 - IBM Global Solutions
 - PriceWaterhouseCoopers
- 财经技术和市场基础设施
 - DTCC
 - SWIFT
- 废物管理
 - Andritz
 - FCC Environmental
 - Liquid Environmental Solutions
 - Parallel Products
 - PSC
- 出版
 - New England Journal of Medicine
 - PennWell
 - Primedia
 - Science/AAAS
 - Thomson
 - Time Inc.
- 能源
 - Entergy
 - TXU
 -

- 采矿
 - Rock Bolt NTNU
 - ZONGE
- 石油和天然气
 - Anadarko Petroleum Corporation
 - American Petroleum Institute
 - BP
 - California Energy Commission
 - Chevron
 - Columbia Ministry of Energy
 - Consolidated Natural Gas
 - Ecuador Ministry of Mines & Energy
 - Energy Information Administration
 - ExxonMobil
 - Gas Research Institute
 - Interstate Gas Pipeline Company
 - Minerals Management Service
 - National Petroleum Council
 - New Mexico Energy, Minerals and Natural Resources Department
 - Petro-Canada Resources
 - Petro-China
 - Petroleum Technology Transfer Council
 - Royal Dutch/Shell Oil Company
 - Shell Oil Company
 - U.S. Department of Energy

私人股权/风险资本经验

Albion Alliance

- **测量市场/营销力量优化:** 通过数据采集, 营销力量观察和其它方法, 产生一个用于衡量, 重组销售力量, 从而使其达到最高水平顾客组织的系统.

Blue Sage

- **增长战略:** 使用市场评估, 调研, 销售/价格推荐来评估有机增长和并购和寻找伙伴机会.

Brinson Partners

- **市场尽职调查:** 对数个大集团有限公司进行市场规模评估, 并在重要工业转型期间对其产品线提供战略性建议.

Cadent Partners

- **技术尽职调查:** 分析油田地表和井下钻具设备.

Citigroup

- **市场评估:** 分析市场和产品, 指导公司战略, 以实现长期稳定的岁收.
- **销售力量的有效性:** 建立起通过改善销售力量和对提供的服务进行重组来促进岁收的模式.

Dominus Capital

- **购并/市场尽职调查:** 通过初级调研, 对潜在的购并, 以及油田服务市场的竞争者进行评估.

Energy Ventures

- **价格讲座:** 为投资基金管理公司的首席执行官和首席财务官制定的分阶段的 " 价格融入技术 " 讲座.
- **价格讲座:** 为Caltec公司制定的分阶段的 " 价格融入技术 " 讲座, 帮助其推出具有创新性的喷射泵产品, 为其价格招标制定提供指导, 使其收益翻番—其6位数的增长20倍于用于讲座的投资.
- **价格讲座:** 为Sense Intellifield公司制定的分阶段的 " 价值销售, 价格和产品上市及融入技术 " 讲座, 发展独特的价值定位, 修改一主要产品的价格模式.
- **机会分析:** 技术和市场评估, 价值定位, 突破性钻探技术产品的定价及上市策略推荐.
- **价格讲座:** 为海洋地质领域的新兴技术制定的分阶段的 " 价值销售, 价格和产品上市及融入技术 " 讲座, 发展独特的价值定位, 产品命名, 价格细分结构.
- **技术尽职报告, 市场调研和顾客价值捕获:** 对四种新钻探技术进行技术评估和顾客调研, 以此来使产品上市获利, 并对市场销售渠道进行排序.

Fenway Partners

- **市场尽职调查:** 为占领和扩展商品市场份额提供战略性建议.
- **市场尽职调查:** 制定短期和长期的增长战略, 包括激进的销售力量扩充.

FIG Partners

- **并购/市场尽职调查:** 通过初级调研, 对油田服务市场内的潜在并购及竞争对手进行评估.

Goldner Hawn

- **并购尽职调查:** 核实潜在并购的现状, 对于市场领先的作用, 并规划持续成功所需要的顾客要求.

Henderson Capital

- **并购/市场尽职调查:** 通过初级和二级调研, 揭示在卖方市场条件下潜在购并和其竞争者之间的细微区别.

Mitsubishi

- **并购/市场尽职调查:** 通过面试和市场分析, 决定潜在并购的优势及其是否适应市场的需要, 顾客的需要及预计并购目标的需要, 帮助客户谈判, 并大幅度地降低了并购价格.
- **上市策略:** 提供了综合的上市策略包括市场规模, 竞争力评估和价格战略.

Navis Partners

- **市场尽职调查:** 在入选的国际化大都市地区进行市场评估, 以此来决定潜在购并的获利前景.

Quad-C Partners

- **并购/市场尽职调查:** 通过初级调研, 对迅速发展的市场的潜在购并及其竞争者进行了评估.

Quintana Energy Partners

- **市场尽职调查:** 在初期投资阶段之前, 对具有突破性的钻探技术进行评估.
- **技术和市场尽职调查:** 替代技术, 低成本钻探技术评估, 对潜在的增长障碍进行评估.

SCF Partners

- *产品上市, 价格优化:* 在低迷的市场情况下推出具有突破性的技术, 使用价格战略获利并开辟其它相应的销售渠道.

Statoil Innovation

- *价格和上市策略:* 为 5 家行业变化新技术公司进行全球市场评估, 价格模式, 上市发展策略方面的指导.
- *市场调研和顾客价值捕获:* 对具有突破性的爆破技术进行研究和基准分析, 用以建立经济价值分析并完成从日收入衡量标准到价值衡量标准的价格模式转型.

Three Cities Research

- *增长策略:* 使用顾客价值捕获研究来优先市场和销售活动, 通过使用未计利息、税项、折旧及摊销前的利润方法中的第2个因素, 促进市场份额在3年之内由**15%**到**40%**的大幅度增长.
- *增长策略:* 使用顾客价值捕获研究来发展增值产品, 终止不获利产品, 寻求新的发展和商机.

技术经验

- 2D/3D/4D seismic
- 3C accelerometer
- 3D visualization
- Acidizing
- Artificial lift
- Bolts and gaskets
- Cables
- Casing
- Cased hole logging
- Cementing
- Coatings
- Coiled tubing
- Contract drilling
- Completion fluids
- Couplers
- Data management software
- Directional drilling
- Drill bits
- Drilling fluids
- Drilling software
- Drilling waste management
- Drill pipe telemetry
- E&P data management
- E&P geotechnical software
- Economic analysis software
- Electric submersible pumps
- Emergency shutdown valve monitoring
- Engineering project management
- eSCADA system
- Enterprise resource planning oil/gas software
- Expandable pipe/screens
- Fiber optic sensors
- Flow meters
- Fracking
- Geomechanics software
- Geopressure software
- Gravity gradiometry
- HSE software
- Hydraulic controls
- Intelligent wells
- Isolation devices
- Land management software
- Logging while drilling
- Measurement while drilling
- Multilateral drilling/completion
- Oilfield country tubular goods
- Oilfield project management
- Oil-in-water sensor
- Optical gas leak detector
- Perforating
- Pipeline transmission
- Plugs and packers
- Polymer fracking
- Portfolio management/optimization
- Production chemicals
- Production data management
- Production enhancement
- Production monitoring hardware
- Production optimization software
- Reservoir simulation
- Revenue accounting software
- SCADA
- Safety valves
- Seabed logging
- Seismic acquisition
- Seismic data processing
- Seismic multicient data
- Shaped memory alloys
- Subsea completions
- Subsea safety valves
- Surface data logging
- Surface network optimization
- Tubing
- Turnkey drilling
- Valves
- VSP
- Well testing
- Wellsite programmable application controllers
- Wireline logging
- Workover services

证词

发展战略

在过去 14 个月内, Qittitut 帮助我们制定了战略发展和绩效管理策略。他们在石油和天然气工业领域里的知识证明极具价值, 对我们团队提供了有价值的帮助。

Trevor Quentin, Strategic Marketing Director, Champion Technologies

他们为我们 USLL 公司提供了出色的服务和价值。他们是我们盈利性增长策略的合作伙伴, 使税前收入成功地由 2003 年的 25,000,000 美元增长到 2008 年的 75,000,000 美元。Qittitut 是一个由及具天赋的专家组成的优秀公司, 没有他们的贡献就不可能有我们 US Liquids of Louisiana 公司的盈利性增长。

William Werdenberg, CEO, US Liquids of Louisiana

从 1982 年起, 我们公司就致力于油田服务, 我们经历了许多经济周期。在那之后, 我们的目标变得有限并且模糊起来。Qittitut 公司和我们的职业销售人员融为一体。他们倾听, 提问, 提出其他建议, 然后制定实现增长的途径。这一途径有效地考虑到我们庞大市场的所有需要。在我们公司继续发展扩充并获利的同时, Qittitut 是我们可依赖的强大资源。

Irvin Kleespies, VP Sales, Marketing & Customer Service, US Liquids of LA (USLL)

Qittitut 为我们在 2008 年内的成功做出了杰出的贡献。帮助我们执行策略使其发挥出最大价值。

Joseph Johnson, Pricing & Market Research Director, Baker Hughes Centrilift

在策略制定和具体操作性之间, 取得了很好的平衡。

Christine McGee, VP Marketing, Weatherford

我们和 Bill Diggons 的工作过程使得我们鉴别出数个有潜力的发展途径。

Scott Urquhart, CEO, Zonge

我们实现了从以发展为导向的公司到以市场为导向的公司的转型, 我们使用新的策略进行营销。Qittitut 的职业素质和与行业之内客户的广泛联络给我们留下了深刻的印象—所有新公司都希望被未知市场所接受, 这是其发展所必须的。我深信我们有很好的产品, 并能向顾客提供价值, 和 Qittitut 的能力结合在一起, 我们将会取得成功。

Lars E. Olrik, CEO, Verdande Technology

管理教练

我们两年前开始使用 Qittitutu 的管理教练培训计划, 发现它们非常有效。从帮助我们发展制定广阔的管理前景到处理困难情况, 以及与高层人士沟通, 他们是我们领导才能培训努力中不可缺少的一部分。我们的很多管理人员在培训班结束之后仍与 Qittitutu 保持教与练的关系, 我本人将继续使用 Qittitutu 来作为个人的参谋和知己。

Magne Reiersgard, President, PGS Marine Geophysical

作为一家专业软件公司, 我们尝试过几家了解油田运作的市场咨询服务公司。Qittitutu 是第一家对销售油气行业专用软件可能遇到的问题和机会表现出深刻理解的公司。和 KSI 保持稳定联系的同时, 他们显示出真正的知识, 我们生意的发展得益于他们有益的建议和指导。

James Webster, COO, Knowledge Systems

我非常乐意与如 Qittitutu 这样的令人尊重的顾问公司工作。

Patrick Newton, CEO, Helveta

感谢你出色的工作把我们各部分连在一起, 一起走向通往成功之路。Qittitutu 的评估, 讲座和会议帮助了每一个人理解我们的定位, 我们的行动目标以及如何实现这些目标。

Judy Feder, SR Mkt Mgr, Weatherford

和 Bill 和 Marty 一起工作是愉快的经历, 他们能够兼顾商业经验, 个人效率和紧迫感。

Martha Bryant, Director of Customer Excellence, CenterPoint Energy/Interstate Pipelines

产品上市

咨询顾问：你把你的表借给他们，他们告诉你时间；然后把表还给你。我和 Qittitut 联系，让他们帮助制定高科技先期产品上市策略方案。我对事实的理解更清楚了。和 Bill 及他的团队一起工作，使我大开眼界，这是一段非常有价值的有益的经验。Qittitut 带给我们结构性的思维。他们帮助我们精炼我们的知识，并和外部客户的价值结合在一起，促使我们做出有根据的决定。

Graham D. Makin, Director, Technical Marketing, Weatherford

我们雇用 Qittitut 来做一个项目，帮助我们完成一个主要的新产品上市。Qittitut 帮助我们实现了具有战略性的重要一步。由此，我们按预期方式和主要的目标客户产生了良好的互动关系。

Laurence Ormerod, Managing Director, Edinburgh Petroleum Services

迅速上手，没有经历学习曲线。出色的能力，资深的经验和广泛的客户关系，增加了合作的价值。在我们的特别案例中，Qittitut 为我们勾画的 S3 市场方案成为我们上市策略的中枢，加强了我们与客户业务往来，改善了价格，使我公司能够抵偿研发开支。他们的工作改善了我和客户的联系。这个项目进展迅速，收益甚佳。

Stuart Page, CEO, GloriOil

Qittitutu 的支持在我们寻找合作伙伴的过程中很有帮助。他们使我们能够和决策者直接沟通，包括那些平时不能直接对话的高层人士。

Anita Mercier, Director of Business Development, Malibu Group

销售和价格

准备工作出色，文件呈送迅速，讲座时间管理有效。自从我们 2004 年第一次参加培训起，我们公司的税前收入翻了 5 番。毫无疑问，Qittitut 是我们成功的主要因素。他们的队伍训练有素，经验丰富，演讲人员准备工作到位，回答我们销售人员的提问非常有效，他们取信于在场的每一位人士。看一下这些数字，我深信 "Qittitut 效应" 帮助了我的团队建立了信心。

Irvin Kleespies, VP Sales, Marketing & Customer Service, US Liquids of LA (USLL)

我们发现 Qittitut 的顾客价值捕获调查，市场以及新客户开发战略，可以很好地帮助我们致力于对新技术进行市场定位。他们在油气领域的知识和广泛的客户资源对于帮助我们制定增长战略和商业发展计划起了很大作用。和他们一起工作很愉快。

Sashi Narahari, President/CEO, Riversand Technologies

我在 Key Energy Services 工作的 4 年里，Qittitut 的价值销售和定价策略讲座是我所知道的最物有所值的投资。

Tom Grundman, CFO, Key Energy Services

我确信如果我们没参加 Qittitut 的讲座的话，我们就不能够在市场下滑时保持住原有的价格。他们实际上教授的是我们和客户打交道所需要的“强心剂”。

Jim Byerlotzer, EVP & COO, Key Energy Services

销售的角色演练，独特的价值定位和电梯演讲都很出色且极具价值。相当不错！

Darren Aldridge, Sales Engineer, Baker Atlas Canada

讲座中我最喜欢的部分是角色演练，销售陷阱讲解，经济价值分析计算和效益图解。

Dave Shorey, Sales Manager, Baker Atlas Canada

提高价格的工具是讲座中最有价值的部分，经济附加值分析将帮助我们捕获更多价值，并且运用相似点 / 差异点和独特的价值定位将帮助我们更有效地进行销售。

George Patton, Region Manager, Baker Atlas Canada

销售角色演练和电梯演讲最有帮助——即使是对我这样的资深销售人员。

Don Jackson, Corporate Account Executive,
Integrated Production Services

由非常多样化的行业背景的人员组成的非常有效的团队。工作做得好！

Jeff Skelly, GeoDynamics

感谢你们所花的时间和努力。这个培训对我们销售额的增长大有帮助。

Chuck Ervin, Strategic Marketing Director, Baker Hughes Centrilift

综合地讲，他们为我们的行业提供了敏锐的洞察力，告知我们顾客如何购买我们的产品。也给我们的销售人员赢得价格提供了信心。

Tommy Denney, Product Line Manager, Baker Hughes Centrilift

顾客忠诚度培训

我们雇用 Qittitut 帮助我们发展和实施最佳客户服务战略，这一战略用于衡量，改善和影响客户的满意度和忠诚度—从而进一步使我们在市场上脱颖而出。他们在这方面的技能以及其迅速了解我们行业文化特点的能力都是非常宝贵的。我会向每一家致力于把他们的客户服务推向新阶段的公司推荐 Qittitut。

Martha Bryant, Director of Customer Excellence, CenterPoint Energy/Interstate Pipelines

Qittitut 帮助我们的销售文化转到所需要的以顾客为导向的方针上来。

Lawrence Burleigh, Product Line Manager, Baker Hughes Centrilift

在 2008 年里与 **Bill Diggons** 和 **Peter Foster** 一起工作得很愉快。他们把从与大量客户打交道过程中所汲取的经验和知识运用到我们的案例中，使我们的最佳客户服务策略非常奏效。

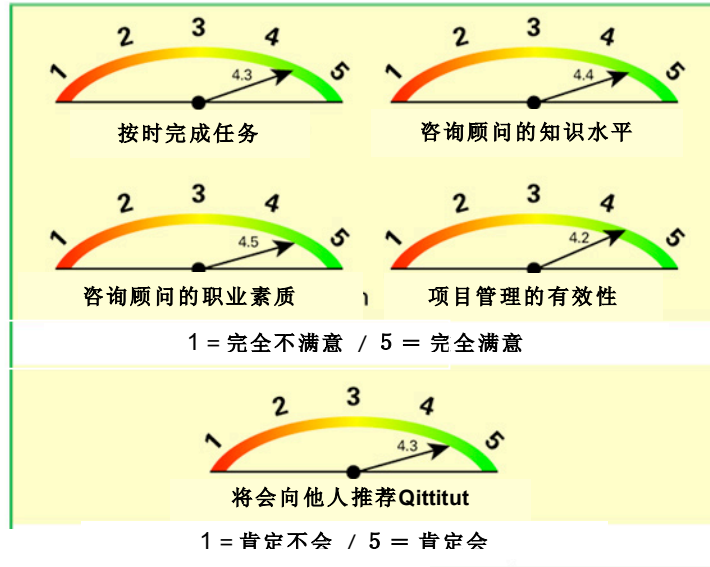
Don Hauglid, Commercial Project Manager, Baker Hughes Centrilift

具有代表性的业绩

- 营业额大于10亿美元的服务公司投资20万美元使第一次上市失败的新技术重新上市，在14个月里，获得了8千万美元的销售额。
- 营业额达10亿美元的服务公司投资65万美元进行价值销售/价格咨询和培训，未计利息、税项、折旧及摊销前的利润达到6700 万美元。
- 营业额10亿美元的服务公司投资17万5千美元进行价值销售/价格咨询，他们支付Qittitut的每1美元的培训费用带给其70美元的保证金增长。
- 五年前，一个价值四百万的软件公司投资87,500美元用于Qittitut增长战略培训，12周之内在管道输送销售方面取得了600万元的销售额，接下来的6个月之内的销售额达到300万美元，现在该公司的营业额达2500万美元
- 一家2500万美元的服务公司投资87,500美元用于增长战略培训，在7个月之内，其市场份额由15%增加到25%。
- 一家2000万美元的服务公司投资70,000美元用于增长策略培训，其推出的新的服务项目在4个月内创收25万美元。
- 应用Qittitut教授的增长策略，一家新公司采用具有突破性的开采技术，使其公司规模在24月之内由八个人的公司增长为全球性的公司，并取得很强的经济效益。
- 一家全球性公司所属的新技术部门投资30,000美元用于策略确认和评估，结果终止了一个已耗资600,000 美元并且将继续耗资200万美元的技术上市。

2008年绩效评分板

我们荣幸地宣布，在2008年内，我们共为41个国家完成了60项目。下面的仪表盘显示了项目评分，下面的表格给出了所有项目的分类汇总。



增长策略
销售和价格
市场调研
7
尽职调查
企业发展
品牌

Beijing Office

Qittitut SinoVentures
1002 Everlast Plaza
No. 39 Anding Road,
Chaoyang District
Beijing, China 100029
+86 (139) 1112 3339

Boston Office

Qittitut Consulting, LLC
21 James Street
Brookline MA 02446
USA
+1 (617) 316.7192

Houston Office

Qittitut Consulting, LLC
1302 Waugh Drive, Suite 277
Houston TX 77019
USA
+1 (713) 240.7714

London Office

Qittitut Consulting
15 Palace Place Mansions
Kensington Court
London W8 5BB, UK
+44 (79) 0991 5114

欲了解更多信息, 请联系:

Bill Diggons

执委会主任

Qittitut Consulting, LLC

+1 (713) 240.7714

bill@qittitut.com