



ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

KUZMENKO

ЭКСПЕРТИЗА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Кузьменко Василий Васильевич,

к.э.н., магистр менеджмента экономическая оценка
инвестиций, коммерческий директор.

- +7 924 8 229 229
- 89248229229@mail.ru

ЧТО Я ДЕЛАЮ?

"ДЕЛАЮ ЛЮДЕЙ
ЕЩЕ БОГАЧЕ"

повышаю эффективность работы сбыта/
маркетинга/снабжения/производства



КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

РАНЖИРОВАНИЕ,
АКТУАЛЬНОСТЬ, ПОЛНОТА, ЧАСТОТА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ,
ПОВТОРНЫЕ КЛИЕНТЫ, КАЧЕСТВО ПРОРАБОТКИ, ПРИЧИНЫ
УХОДА КЛИЕНТОВ, СРЕДНИЙ ЧЕК КЛИЕНТА

КАКУЮ ПРИБЫЛЬ ПРИНОСИТ ОДИН КЛИЕНТ?
КАК ЭТУ ПРИБЫЛЬ УВЕЛИЧИТЬ?



НЕЗАВИСИМАЯ
ЭКСПЕРТИЗА
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

ОТДЕЛ ПРОДАЖ

прогноз/планы/факт продаж
эффективность работы
отчетность/достоверность
CRM и требования к ведению
частота коммуникаций
мотивация
обучение

НЕЗАВИСИМАЯ ЭКСПЕРТИЗА
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА

- СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
- АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ
- ТОЧКИ КОНТАКТА С КЛИЕНТАМИ
- АНАЛИЗ РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ
 - НАВИГАЦИЯ
- ОТЧЕТНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ
 - МОТИВАЦИЯ И КРІ.

НЕЗАВИСИМАЯ ЭКСПЕРТИЗА

systems

КОНТРОЛЯ И УЧЕТА

автоматизация, актуальность данных,
эффективность и прозрачность
работы

Дилерские сети

системы поддержки: маркетинг, техническая
консультация, операционная,
удобство взаимодействия, бонусная система,
защита проектов, эффективность продаж,
прогноз продаж.

Э Н Е С -

НЕЗАВИСИМАЯ ЭКСПЕРТИЗА

МОТИВАЦИЯ

В2В, В2С, ПРОЕКТНЫЕ ПРОДАЖИ

эффективность,
удовлетворенность,
обеспечение роста
продаж, рост прибыли

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

Независимая оценка
эффективности бизнес-процесса

ВОРОНКА ПРОДАЖ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ОТДЕЛА ПРОДАЖ
И КАЖДОГО СОТРУДНИКА,
КОММУНИКАЦИЙ С КЛИЕНТАМИ,
КПД ДЕЙСТВИЙ МЕНЕДЖЕРОВ,
РЕЗУЛЬТАТ=ПРИБЫЛЬ

ЧТО ДЕЛАЮТ? КАК? ПОЧЕМУ?

УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ РЫНКА

стратегия стабильного роста

НЕЗАВИСИМАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССА

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОДАЖ

ДЕНЬ, МЕСЯЦ, ГОД, ОБЪЕМ, КОЛ-ВО, ПРИБЫЛЬ

ПРОДАЕМ ДОРОЖЕ,
КАЧЕСТВО РА
ДОЛЯ РЫН



ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИИ

стратегия, тактика,
и показатели KPI

сфокусированная в цели...

Организационная система

Больше клиентов
Больше продаж
Больше прибыли

определение
условий и
достижение целей





СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КАДРОВ

*качество системы обучения, удобство,
срок обучения до момента
первой продажи, эффективность
обучения, удаленное обучение.*

стабильность бизнеса и его развитие

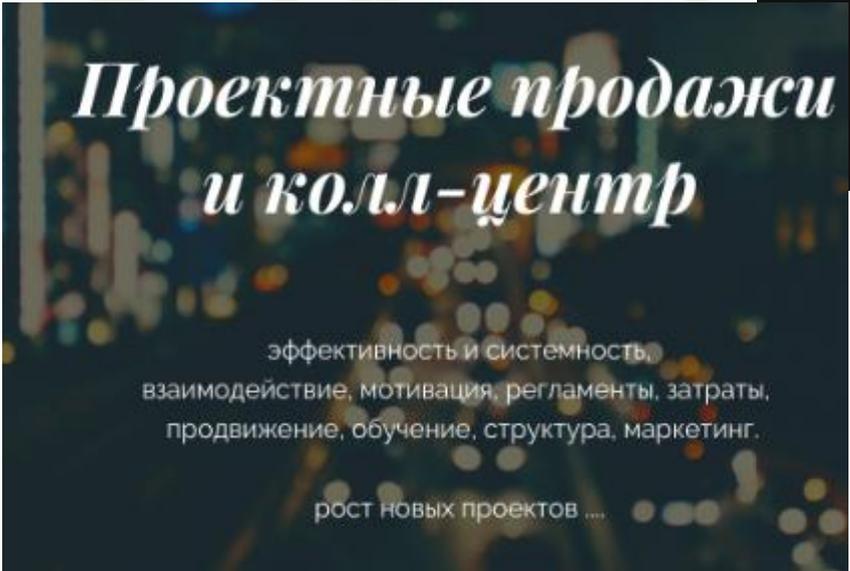
....



Регламенты и должностные инструкции

НАЛИЧИЕ, СООТВЕТСТВИЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ,
ПОЛНОТА И ГАРМОНИЧНОСТЬ, ОТРАЖЕНИЕ
ОСНОВНОГО ПРОЦЕССА И ОТВЕТСТВЕННОСТИ.

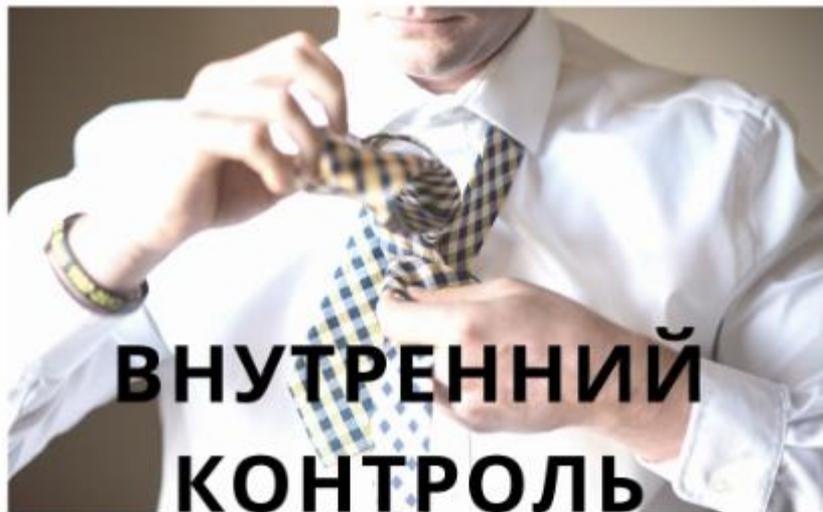
ПОНИМАНИЕ ПРОЦЕССОВ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



Проектные продажи и колл-центр

*эффективность и системность,
взаимодействие, мотивация, регламенты, затраты,
продвижение, обучение, структура, маркетинг.*

рост новых проектов



ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ

АУДИТ: ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ, КВАРТАЛЬНЫЙ, ГОДОВОЙ
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ.
СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ И ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛИ.

ПОЛУЧЕНИЕ ОБЪЕКТИВНОЙ ИНФОРМАЦИИ....

ЭКСПЕРТИЗА БИЗН

НЕЗАВИСИМАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССА

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОДАЖ

СКОЛЬКО СДЕЛОК ?
КАКОЙ ИХ СОСТАВ И РЕАЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ?
КАКОВЫ ПРИЧИНЫ ОТКАЗА ОТ СДЕЛОК?
КОГДА И ПОЧЕМУ СДЕЛОК ЗАКРЫВАЕМ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ,
ЧЕРЕЗ КВАРТАЛ, ГОД, ТРИ ГОДА...?
КАКОВА СУММА ПОРТФЕЛЯ СДЕЛОК?
КАКИЕ ОТРАСЛИ НЕ ОХВАЧЕНЫ И ПОЧЕМУ?

И ВСЕ ВЫ ВИДИТЕ В ОН-ЛАЙН РЕЖИМЕ....

Значительный опыт в различных сферах бизнеса:

- Металлургия (черная и цветная);

- Приборостроение;

- Строительство;

- Электротехническая и
•кабельно-проводниковой продукции);

- Медицина (стоматология, узкие врачи);

- Обучение (учебные центры).



ЧТО ДЕЛАЮ? РЕШАЮ ЗАДАЧИ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ.

«Системы контроля и учета операционной деятельности» (сбыт, снабжение, склад, маркетинг, финансы);

«Снижение операционных затрат» (маркетинг, снабжения, операционные затраты, сервис, мотивации и KPI, организационные структуры и системы управления, ответственности);

«Выявление узких направлений рынков сбыта с высокой доходностью» (продаем меньше, зарабатываем больше)

«Конвейера продаж – стабильный рост продаж» (продаем больше, продаем чаще, продаем дороже);

«Прогнозирование объема, кол-ва продаж : день, месяц, год» (продаем дороже, качество работы выше, доля рынка больше);

«Увеличение повторных продаж в 2 раза»» (система создания и поддержки лояльных клиентов);

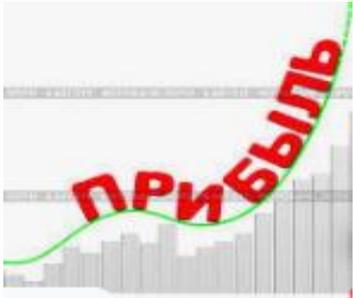
«Увеличение объема продаж в 2-3 раза, за 2 -3 года».

НЕЗАВИСИМАЯ ОЦЕНКА бизнеса и его окупаемости в случае приобретения или продажи бизнеса (обоснование эффективности и привлекательности, оценка реальности и целесообразности вложений).

РЕЗУЛЬТАТЫ:

Увеличение операционной эффективности от 15 % в год:

1. Прозрачность процессов
2. Повышение прибыли
3. Снижение затрат
4. Улучшение качества сервиса
5. Рост продаж
6. Рост доли рынка.
7. Формирование системы,
которую можно передавать по наследству.

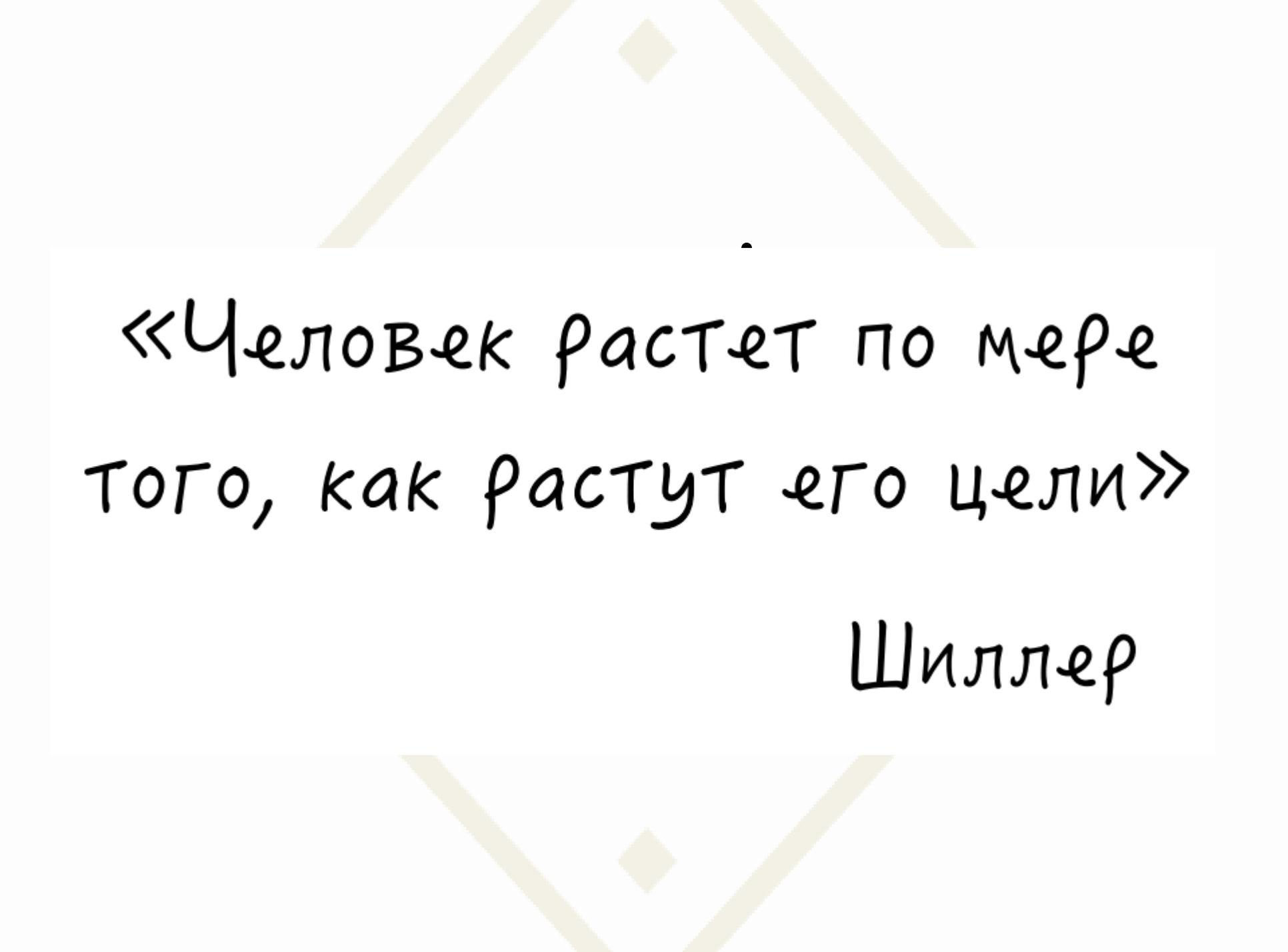


«**ЦЕЛИ** КОМПАНИИ И **ЦЕЛИ СОТРУДНИКА**»



«Большая часть бед во всем мире происходит от того, что люди недостаточно точно понимают свои цели»

Гете



«Человек растет по мере
того, как растут его цели»

Шиллер

У кого из присутствующих прописана миссия компании, цели, задачи на:

1 год ? 5 лет? 10 лет? 25 лет?

Почему???

Если Вы не знаете куда Вы идете и куда движется Ваш бизнес, то и сотрудники не знают куда Вы идете.

А это неопределенность!!!!

«Хороших оправданий не бывает»

Деро А. Сондерс

Материал из Википедии — свободной энциклопедии

Деро А. Сондерс (*Dero A. Saunders*) (1914—2002) — американский журналист и антиковед.

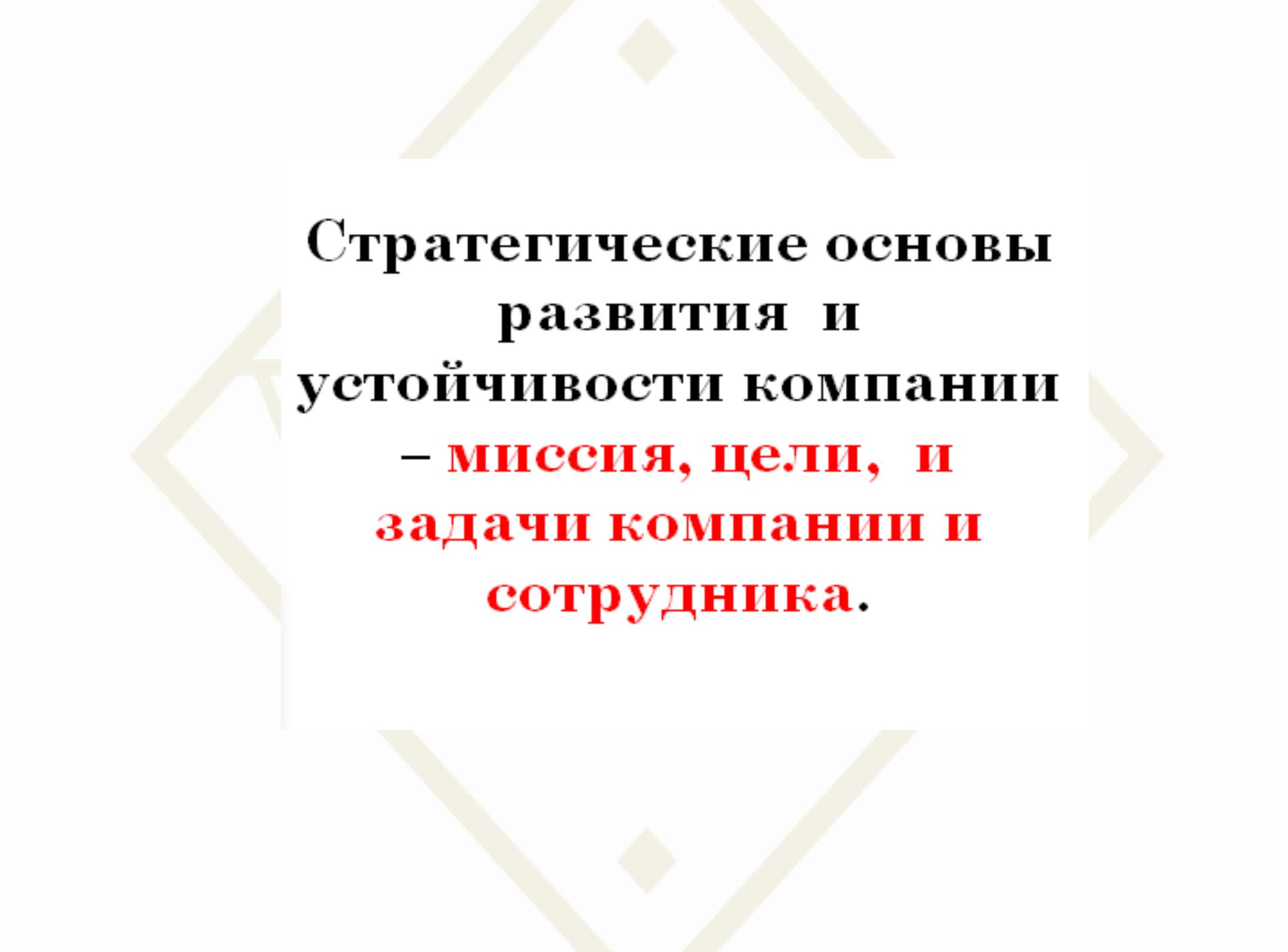
Биография [\[править \]](#) [править исходный текст \]](#)

Родился в городе Старквилль, штат Миссисипи. Закончил Дартмутский университет и работал главным редактором журнала «Форбс» с 1960—1981 годы, а затем вел там свою колонку до 1999 года.

В 1957 году, ещё работая репортером для журнала «*Fortune*», он единственный смог взять и опубликовать интервью с одним из самых богатых американских бизнесменов: **Даниэлом Людвигом** который вообще не общался с прессой^[1].

Вместе с Джоном Коллинзом (*John H. Collins*) он перевел «Римскую историю» Теодора Моммзена. Он также известен за свою сокращенную версию труда Эдварда Гиббона «История упадка и разрушения Римской империи».

Иногда он писал под псевдонимом **Джон П. Грайер** (*John P. Grier*), который он позаимствовал у чистокровной верховой лошади, чемпиона начал



**Стратегические основы
развития и
устойчивости компании
– миссия, цели, и
задачи компании и
сотрудника.**

**ОТСУТСТВИЕ МИССИИ –
ПРИВОДИТ
К ПОТЕРИ УПРАВЛЯЕМОСТИ.**

Куда идут Ваши люди?
Чего они хотят добиться?
Каковы их цели?

Жизненный цикл: жизнь, карьера, работа, специальность





стать лучшим там, где ты
работаешь

стать лучшим в том, что
ты делаешь

стать лучшим в том, чем
ты занимаешься



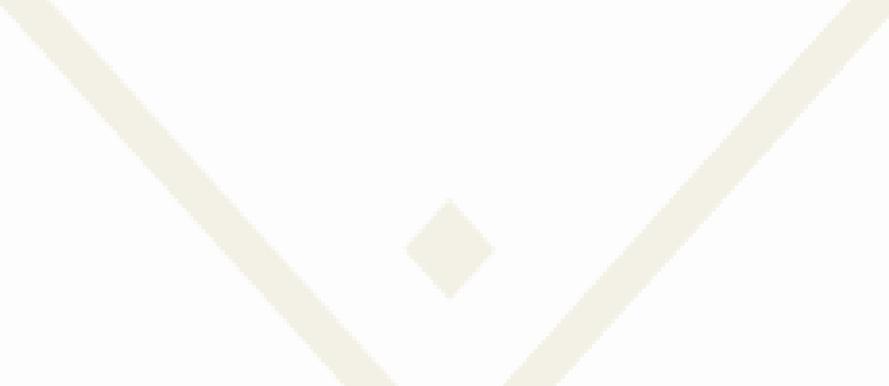
Основные ошибки целей

- слишком быстро (полгода и вжик)
- СЛИШКОМ ДОЛГО (к 2021 г.)
- не зажигательно
- неоправданно амбициозно
- путаница корпоративных и личных целей



Зачем это вам?

Зачем это компании?



1. Выбор миссии

нормализует стабильность какой-либо деятельности, определяет основные **ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ.**

2. На основе миссии обозначаются цели деятельности (не более трех).

КОНЦЕНТРАЦИЯ НА ВОЗМОЖНОСТЯХ

3. На основе цели определяются ключевые задачи

(не более шести на каждую цель)

РЕАЛИЗАЦИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ.

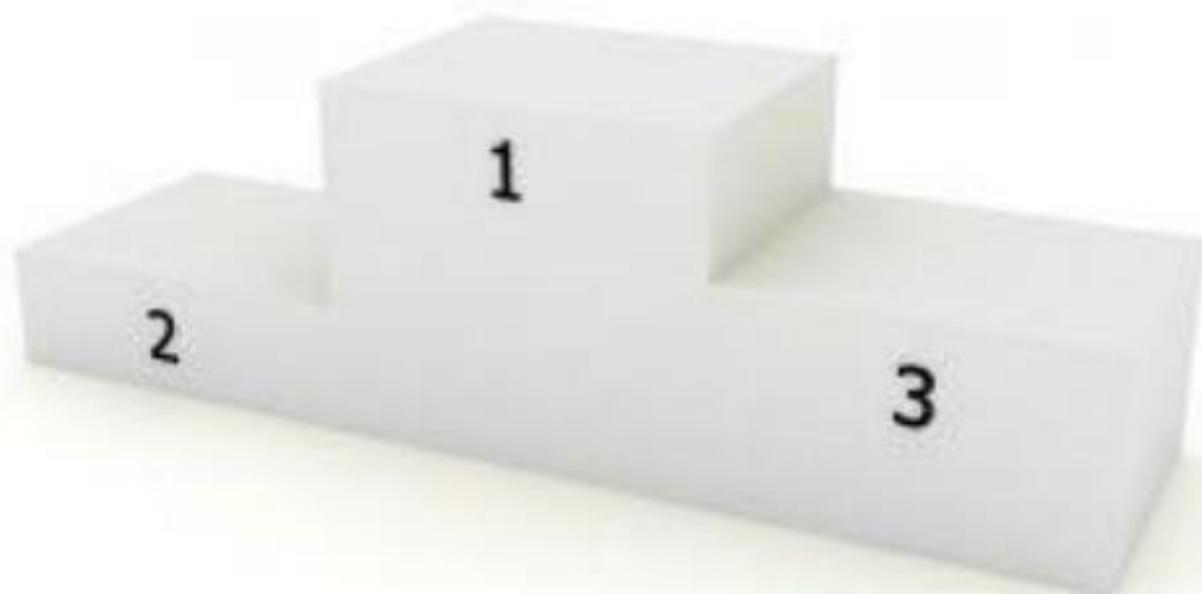
Зачем это компании?

«Любое предприятие – на 10%
оборудование и материалы,
на 5% - деньги
и на 85% - люди»

Генри Форд



Логика понятная...



A decorative graphic consisting of two large, light-colored triangles pointing towards each other, one at the top and one at the bottom. In the center, where the triangles meet, is a small, solid-colored diamond shape.

**Ставьте на номер 1.
Всегда.**

**Правильное понимание и
использование
Целей сотрудников,
приводит к реализации
целей Компании.**

.

Часть 3. Цели - сотрудников, как основа развития компании.



К

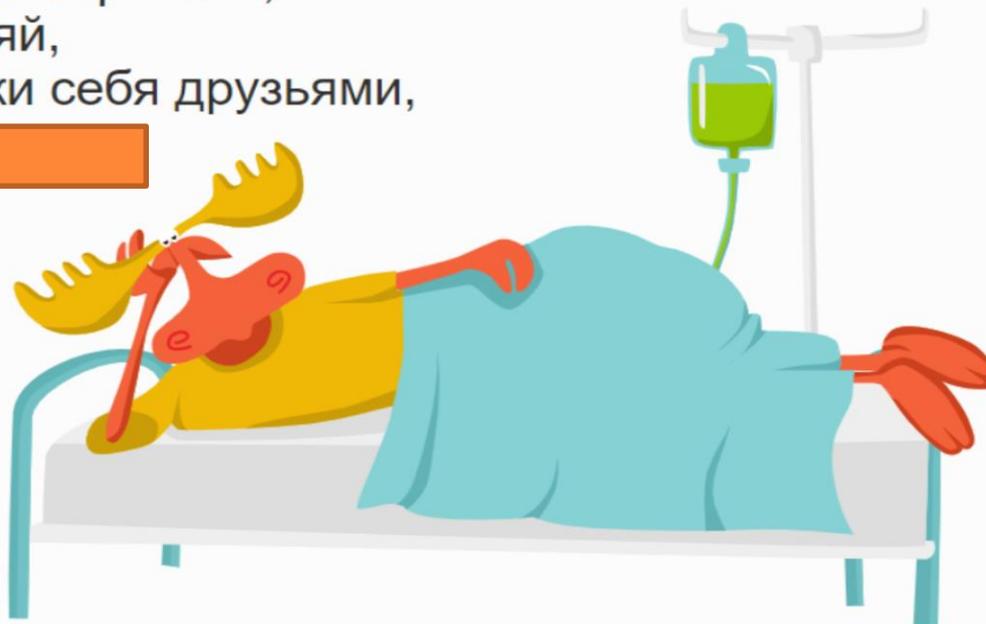
Э К

Цель без смысла – тупик

Бывают и такие цели:

Проводи каждый день своей жизни,
как будто он последний:

- лежи на кровати,
- кашляй,
- окружи себя друзьями,



- Увеличить доход в 2 раза.
- Работать в компании. Цели компании помогают реализовать ваши мечты.
- Контроль финансов. Записывать расходы и доходы в течение полугода

Цели в работе, в карьере. Финансовые цели



К

Э К

- Побывать на другом континенте.
- залезть на пирамиду.
- Искупаться в двух океанах.
- Пожить 2 месяца в незнакомой стране.

Отдых, яркость жизни

К

Э К



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!

**СОВЕТНИК ПО УПРАВЛЕНИЮ И РАЗВИТИЮ
БИЗНЕСА**

Кузьменко Василий Васильевич,

к.э.н., магистр менеджмента экономическая оценка
инвестиций,

+7 924 8 229 229