КЕЙС КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ

ЭЛИСКИТ
CONSULT

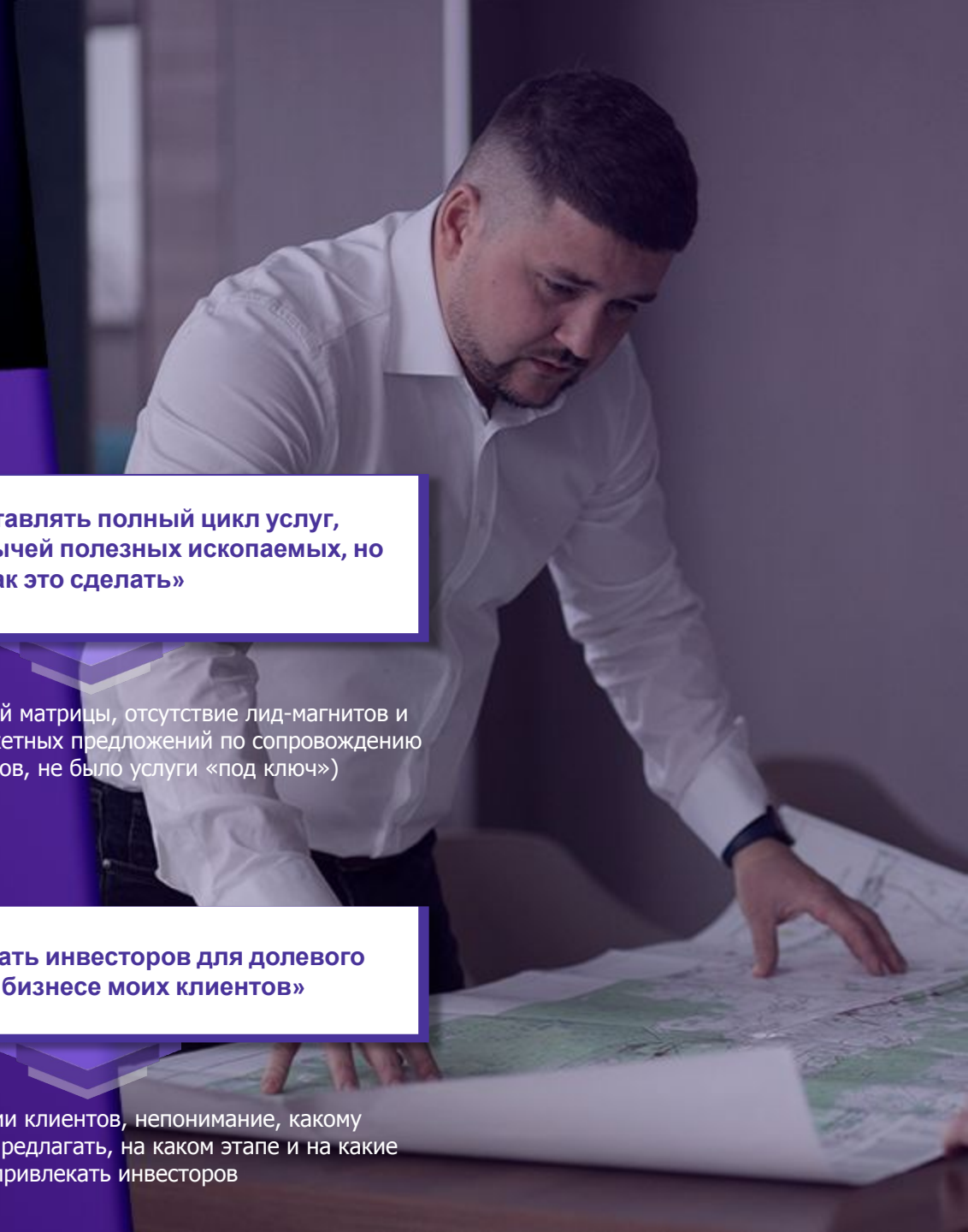
О РАБОТЕ С КОМПАНИЕЙ ПО ДОБЫЧЕ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

Клиент – компания по разработке полезных ископаемых

«Нижегородская геологическая компания»

ЖЕЛАНИЯ СОБСТВЕННИКА (с чем обратился к нам)

Причины, не позволяющие им сбыться тогда, которые мы выяснили при аудите



1 **«Хочу структурировать и упаковать мой бизнес: чтобы менеджеры могли продавать, нужны прописанные процессы и презентационные материалы»**

Были разрозненные элементы бизнеса, не связанные в единый производственный цикл, отсутствовало описание всего технологического процесса от поиска месторождения до предпродажной подготовки действующих карьеров, отсутствовали маркетинговые инструменты для продаж

2 **«Хочу предоставлять полный цикл услуг, связанный с добычей полезных ископаемых, но как это сделать»**

Отсутствие продуктовой матрицы, отсутствие лид-магнитов и front-end-продуктов, пакетных предложений по сопровождению бизнесов клиентов, не было услуги «под ключ»)

3 **«Хочу изучить и понять, как работают такие компании на российском и зарубежных рынках»**

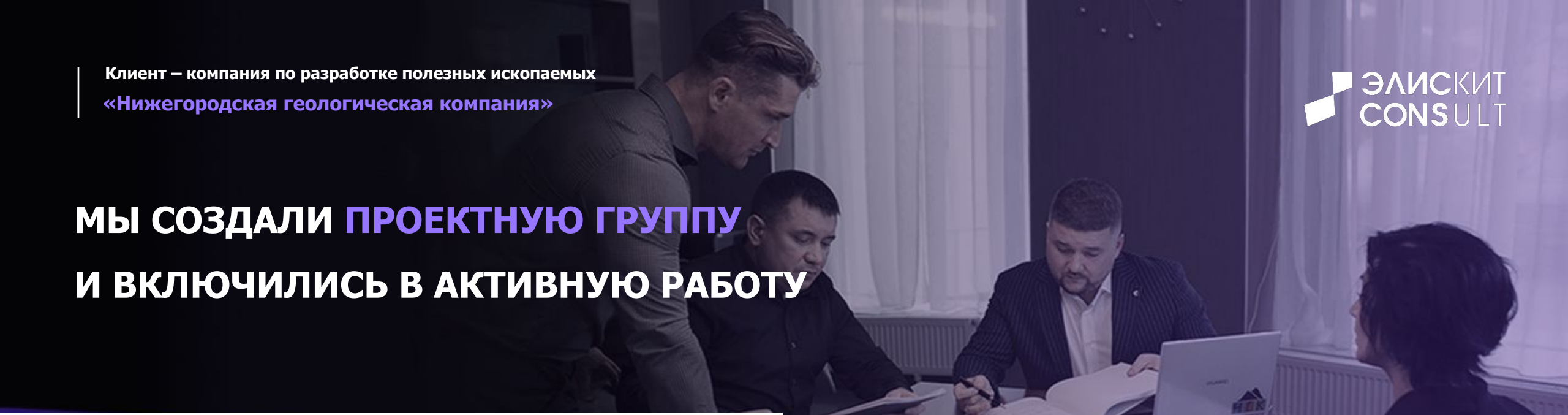
Отсутствие понимания, как строится подобный бизнес у других

4 **«Хочу привлекать инвесторов для долевого участия в бизнесе моих клиентов»**

Отсутствие сегментации клиентов, непонимание, какому клиенту какие продукты предлагать, на каком этапе и на какие продукты привлекать инвесторов

Клиент – компания по разработке полезных ископаемых
«Нижегородская геологическая компания»

ЭЛИСКИТ CONSULT



МЫ СОЗДАЛИ ПРОЕКТНУЮ ГРУППУ И ВКЛЮЧИЛИСЬ В АКТИВНУЮ РАБОТУ

Специалисты, которые включены в проект:

- 2 стратегических маркетолога
- специалист по построению систем продаж
- дизайнер
  копирайтер
  фотограф
- проект-менеджер

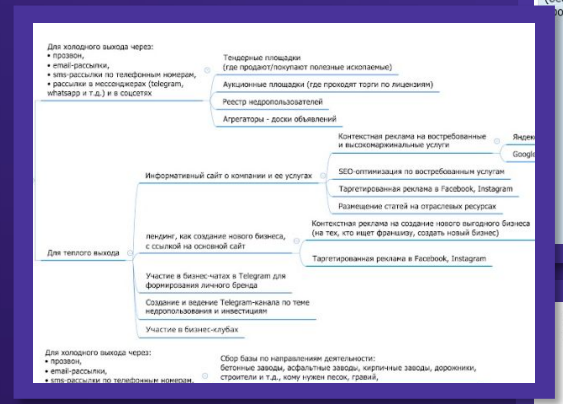
Клиент – компания по разработке полезных ископаемых

«Нижегородская геологическая компания»

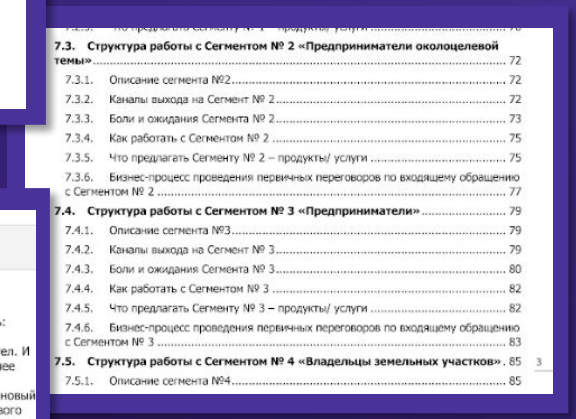
ЭЛИСКИТ CONSULT

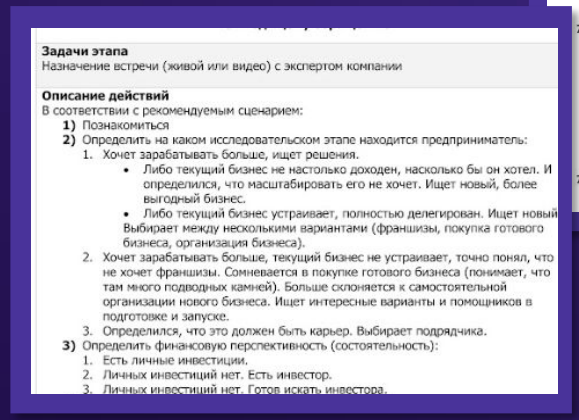
ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ РЕЗУЛЬТАТА

- Разработали бизнес-план
- Прописали бизнес-процессы по продажам
- Прописали инструкции и чек-листы
- Разработали продуктовую матрицу для каждого сегмента
- Сформировали скрипты



Услуги	Действующие предприятия с карьером № 1	Предприниматели околоцелевой темы № 2	Предприниматели (действующие или бывшие) № 3
Лид-магнит (бесплатный продукт)	Подбор участка	Подбор участка	Подбор участка
	При обращении для открытия нового карьера: Финансовый расчет доходности конкретного месторождения – привлекательность месторождения.	Финансовый расчет доходности конкретного месторождения – привлекательность месторождения.	Финансовый расчет доходности конкретного месторождения – привлекательность месторождения.
	«Ваш максимальный финансовый эффект» рекомендации с финансовыми расчетами по коммерческому использованию плодородного слоя, вскрышных пород, земельных участков, отведенных под недропользование, земельных	«Ваш максимальный финансовый эффект» рекомендации с финансовыми расчетами по коммерческому использованию плодородного слоя, вскрышных пород, земельных участков, отведенных под недропользование, земельных	


7.3. Структура работы с Сегментом № 2 «Предприниматели околоцелевой темы» ... 72
7.3.1. Описание сегмента №2 ... 72
7.3.2. Каналы выхода на Сегмент № 2 ... 72
7.3.3. Боли и ожидания Сегмента № 2 ... 73
7.3.4. Как работать с Сегментом № 2 ... 75
7.3.5. Что предлагать Сегменту № 2 – продукты/ услуги ... 75
7.3.6. Бизнес-процесс проведения первичных переговоров по входящему обращению с Сегментом № 2 ... 77
7.4. Структура работы с Сегментом № 3 «Предприниматели» ... 79
7.4.1. Описание сегмента №3 ... 79
7.4.2. Каналы выхода на Сегмент № 3 ... 79
7.4.3. Боли и ожидания Сегмента № 3 ... 80
7.4.4. Как работать с Сегментом № 3 ... 82
7.4.5. Что предлагать Сегменту № 3 – продукты/ услуги ... 82
7.4.6. Бизнес-процесс проведения первичных переговоров по входящему обращению с Сегментом № 3 ... 83
7.5. Структура работы с Сегментом № 4 «Владельцы земельных участков» ... 85
7.5.1. Описание сегмента №4 ... 85



Задачи этапа

Назначение встречи (живой или видео) с экспертом компании

Описание действий

В соответствии с рекомендуемым сценарием:

1) Познакомиться

2) Определить на каком исследовательском этапе находится предприниматель:

1. Хочет зарабатывать больше, ищет решения.
   - Либо текущий бизнес не настолько доходен, насколько бы он хотел. И определился, что масштабировать его не хочет. Ищет новый, более выгодный бизнес.
   - Либо текущий бизнес устраивает, полностью делегирован. Ищет новый Выбирает между несколькими вариантами (франшизы, покупка готового бизнеса, организация бизнеса).
2. Хочет зарабатывать больше, текущий бизнес не устраивает, точно понял, что не хочет франшизы. Сомневается в покупке готового бизнеса (понимает, что там много подводных камней). Больше склоняется к самостоятельной организации нового бизнеса. Ищет интересные варианты и помощников в подготовке и запуске.
3. Определился, что это должен быть карьер. Выбирает подрядчика.

3) Определить финансовую перспективность (состоятельность):

1. Есть личные инвестиции.
2. Личных инвестиций нет. Есть инвестор.
3. Личных инвестиций нет. Готов искать инвестора.

Клиент – компания по разработке полезных ископаемых

«Нижегородская геологическая компания»

ЭЛИСКИТ CONSULT

ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ РЕЗУЛЬТАТА

- Разработали уникальное для РФ позиционирование
- Создали бренд и фирменный стиль
- Разработали экспертный маркетинг-кит

Клиент – компания по разработке полезных ископаемых

«Нижегородская геологическая компания»

ЭЛИСКИТ CONSULT

РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПРЕДПРИНЯЛИ. РЕЗУЛЬТАТЫ, КОТОРЫХ МЫ ДОСТИГЛИ

1. Описали полный цикл производственного процесса: от поиска месторождения до предпродажной подготовки действующих карьеров, соединили все элементы бизнеса в единую технологическую цепочку, создали дорожную карту, разработали воронку продаж и технологические карты для каждого этапа, создали недостающие маркетинговые инструменты.

2. Изучили рынки США, Великобритании, Европы, Австралии, России, на основе полученных данных разработали позиционирование, критерии отстройки от конкурентов, миссию и бренд компании.

3. Доработали продуктовую линейку, составили продуктовую матрицу, упаковали услуги для каждого сегмента целевой аудитории, разработали услугу «под ключ», сформировали **4 пакетных предложения** по сопровождению бизнесов клиентов.

4. Провели сегментацию клиентов: выявили **6 основных сегментов**, на которых бизнесу необходимо сфокусироваться. Определили каналы выхода на инвесторов и порядок их привлечения в бизнес.

Клиент– компания по разработке полезных ископаемых
«Нижегородская геологическая компания»

ЭЛИСКИТ CONSULT

ОТЗЫВ СОБСТВЕННИКА КОМПАНИИ

«В процессе совместной работы с «Элискит Consult» увидел свой бизнес гораздо глубже, сложилось понимание, как все элементы бизнеса складываются в единую систему, и она становится прозрачной и управляемой, доступной для делегирования сотрудникам. Теперь, при проведении деловых встреч с клиентами и партнерами, всегда вспоминаю команду «Элискит» и рекомендую их.»

Воронин Денис

ЭЛИСКИТ
CONSULT

НУЖНА ПОМОЩЬ В РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ СТАРТА НОВОГО БИЗНЕСА? ОБРАЩАЙТЕСЬ ПРЯМО СЕЙЧАС!

8 908 233 88 96

Консалтинговая компания
«ЭлискитConsult»