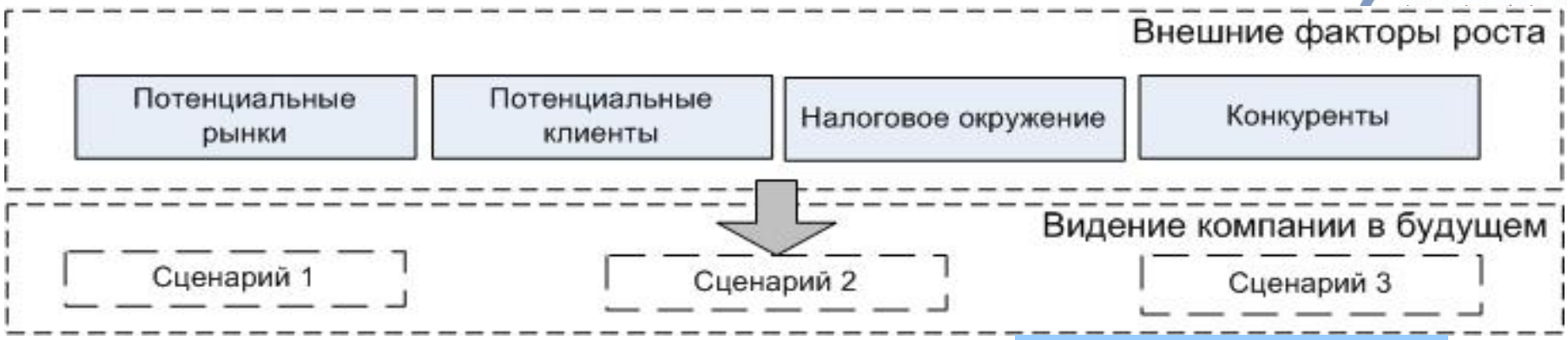
Стратегия развития в конкурентной среде
Использование передовых информационных технологий

Компания «ИНЭРА»

Стратегия компании



Текущее положение компании

Целевое состояние

Стратегический план развития

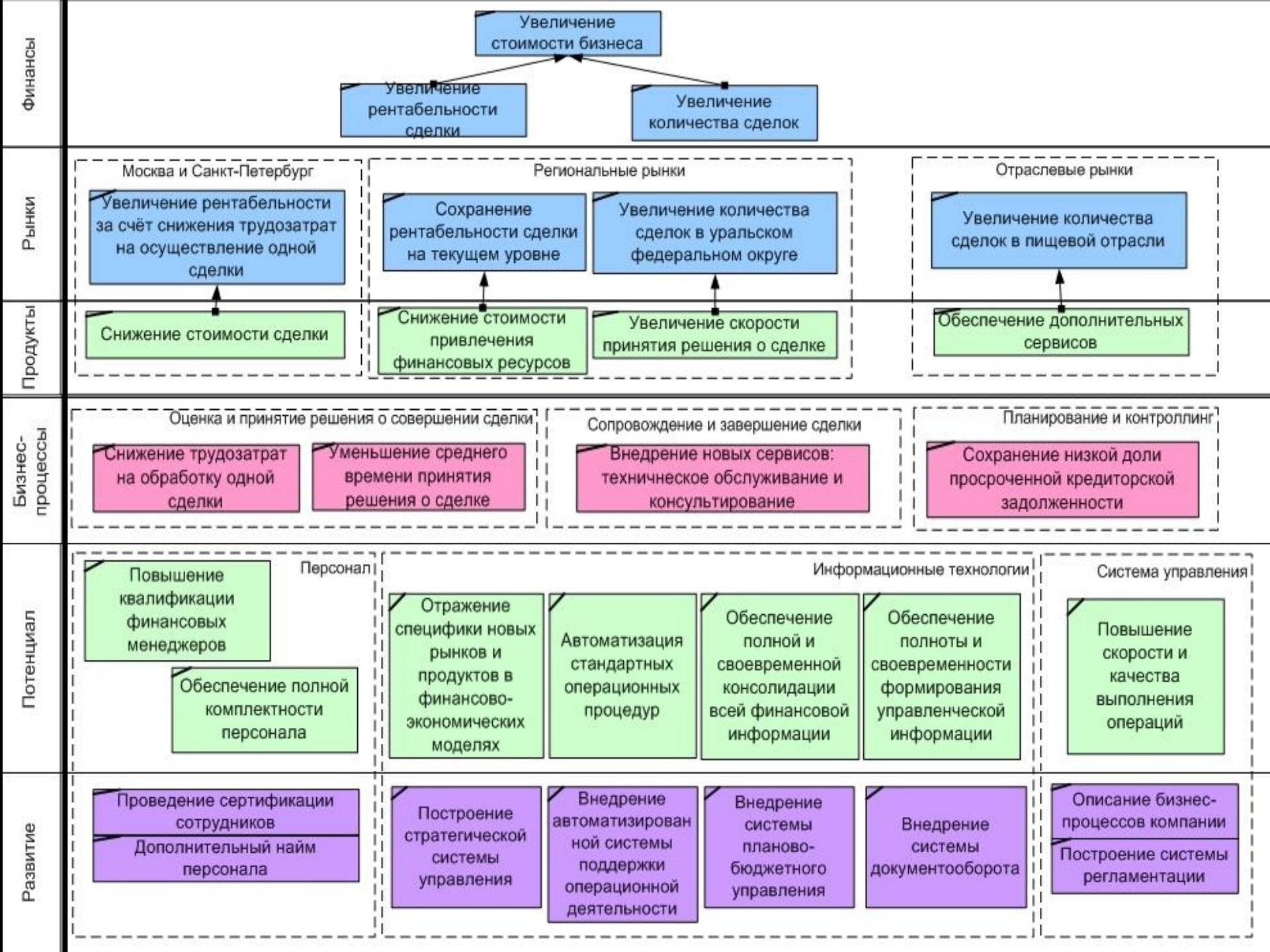
Внутренние факторы роста

Лизинговые продукты / услуги

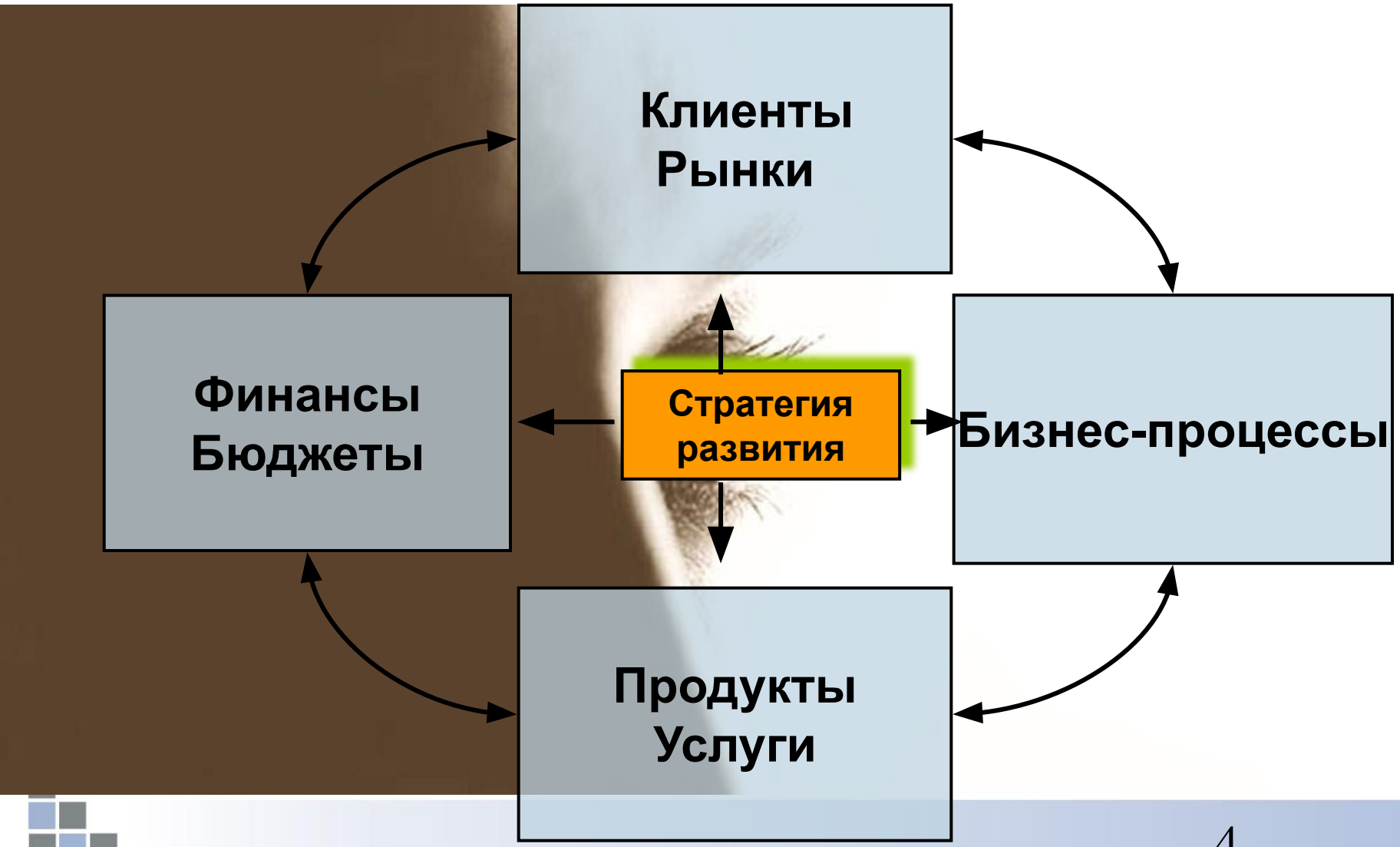
Система финансового планирования / прогнозирования

Клиенты / маркетинг

Бизнес процессы


Финансы
Увеличение стоимости бизнеса
Увеличение рентабельности сделки
Увеличение количества сделок
Рынки
Москва и Санкт-Петербург
Увеличение рентабельности за счёт снижения трудозатрат на осуществление одной сделки
Региональные рынки
Сохранение рентабельности сделки на текущем уровне
Увеличение количества сделок в уральском федеральном округе
Отраслевые рынки
Увеличение количества сделок в пищевой отрасли
Продукты
Снижение стоимости сделки
Снижение стоимости привлечения финансовых ресурсов
Увеличение скорости принятия решения о сделке
Обеспечение дополнительных сервисов
Бизнес-процессы
Оценка и принятие решения о совершении сделки
Снижение трудозатрат на обработку одной сделки
Уменьшение среднего времени принятия решения о сделке
Сопровождение и завершение сделки
Внедрение новых сервисов: техничнеское обслуживание и консультирование
Планирование и контроллинг
Сохранение низкой доли просроченной кредиторской задолженности
Потенциал
Персонал
Повышение квалификации финансовых менеджеров
Обеспечение полной комплектности персонала
Информационные технологии
Отражение специфики новых рынков и продуктов в финансово-экономических моделях
Автоматизация стандартных операционных процедур
Обеспечение полной и своевременной консолидации всей финансовой информации
Обеспечение полноты и своевременности формирования управленческой информации
Система управления
Повышение скорости и качества выполнения операций
Развитие
Проведение сертификации сотрудников
Дополнительный найм персонала
Построение стратегической системы управления
Внедрение автоматизированной системы поддержки операционной деятельности
Внедрение системы планово-бюджетного управления
Внедрение системы документооборота
Описание бизнес-процессов компании
Построение системы регламентации

Внутренний потенциал



«Клиент всегда прав»

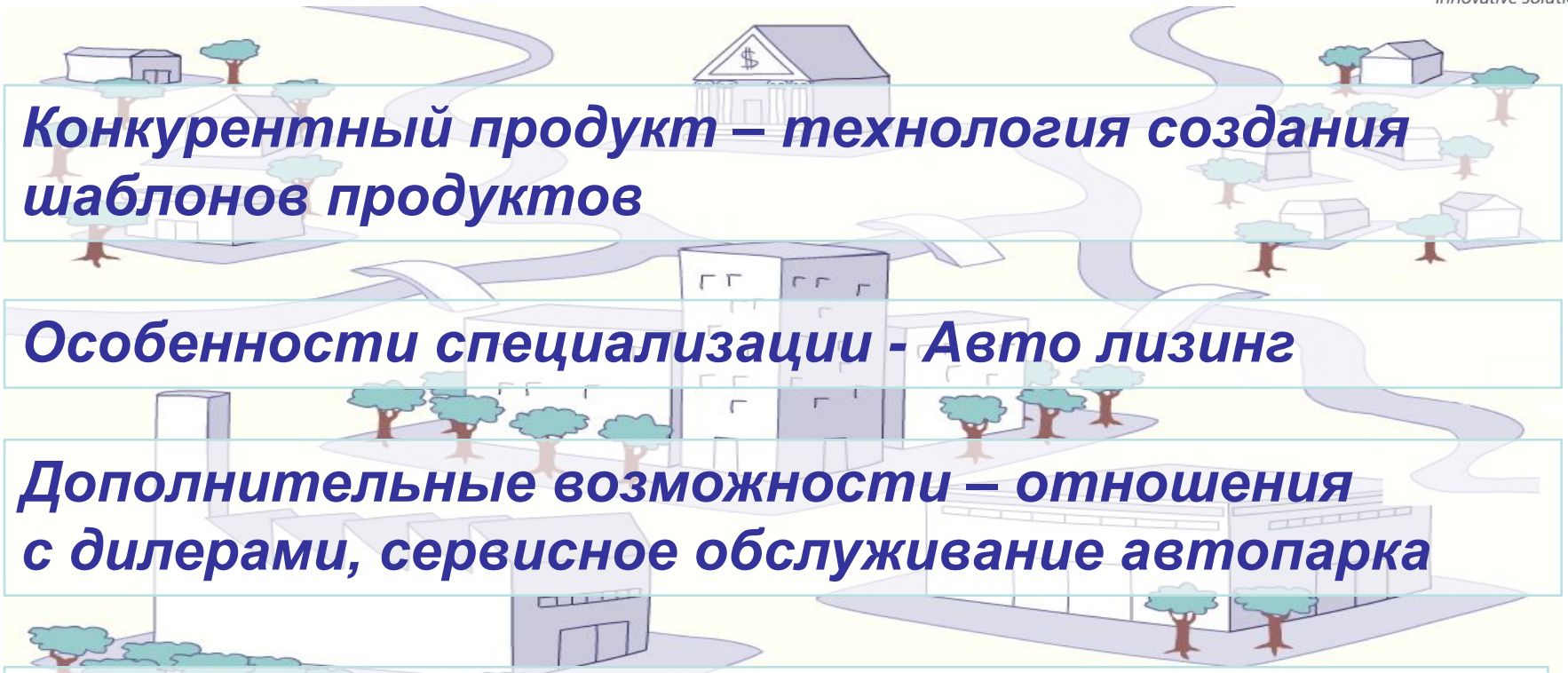
-Скорость реакции на обращение
-Выгодное, конкурентное предложение
-Уровень сервиса

-Эффективные и стабильные процессы взаимодействия с клиентом (регламенты инструкции)

-Контроль процесса заключения и ведения сделки

-анализ эффективности маркетинговых мероприятий
-круглосуточный прием заявок бизнес без остановок
-снижение затрат на анализ заявок лизингополучателей
-сосредоточение в одном месте всей информации по клиенту
-ведение кредитного рейтинга лизингополучателей
-оценка эффективности работы менеджеров

Продукты



Конкурентный продукт – технология создания шаблонов продуктов

Особенности специализации - Авто лизинг

Дополнительные возможности – отношения с дилерами, сервисное обслуживание автопарка

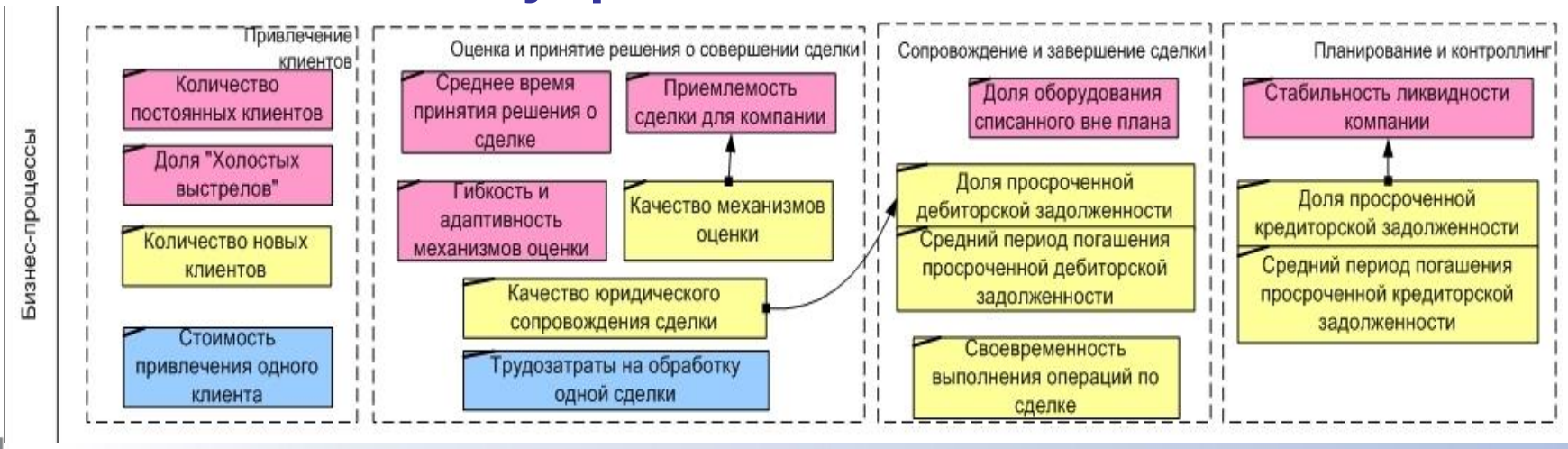
Отношения с поставщиками – мониторинг конкурентной цены, анализ ликвидности оборудования

Финансы. Бюджеты.

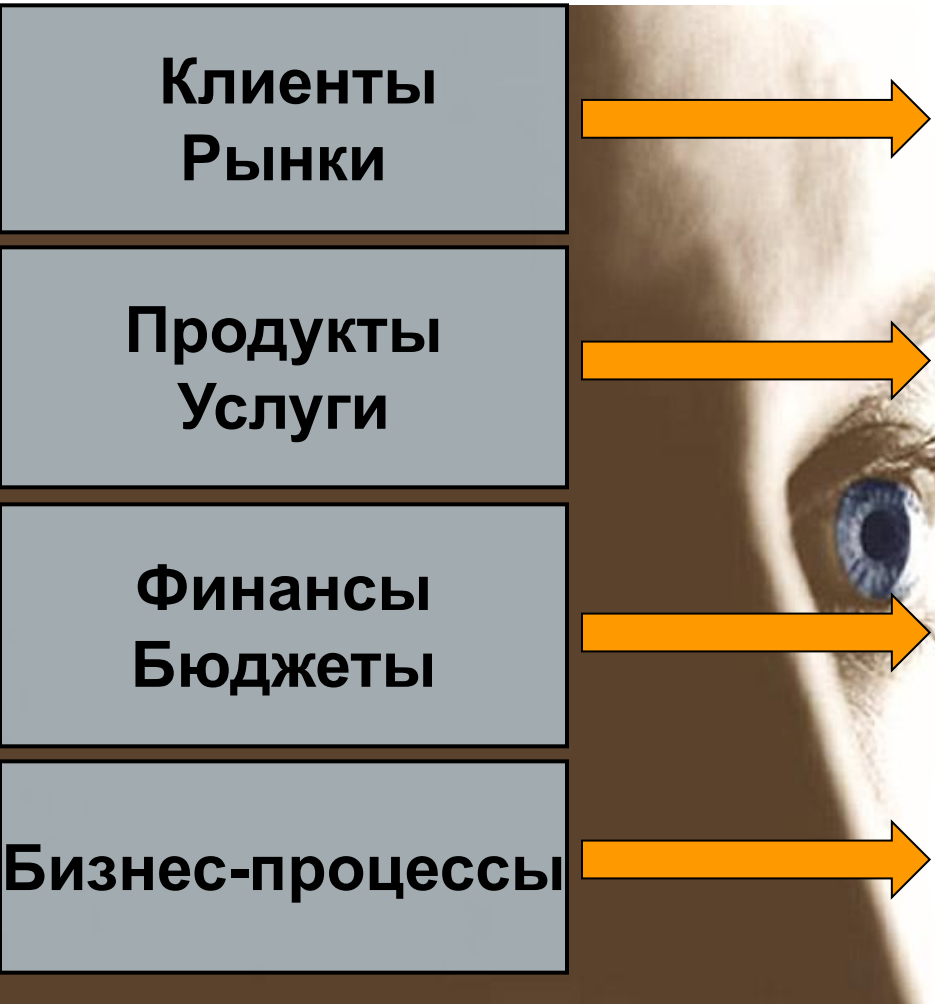
- **Автоматическое формирование БДДС (Cash-flow), и БДР (P&L) в различных разрезах аналитики, от одной сделки до всего портфеля в целом . Учет фактических результатов и анализ отклонений от планов.**
- **Возможность моделирования финансовой ситуации. Планирование налоговых отчислений в бюджет. Расчет свободного остатка денежных средств на любой момент времени**
- **Управление дебиторской задолженностью. Надежный контроль финансовой ситуации**
- **Оптимизация трудоемкой процедуры формирования периодической отчетности (Управленческой, Бухгалтерской, Налоговой, в стандартах МСФО)**

Бизнес процессы лизинговой компании

- **Высокое качество обслуживания клиентов**
- **Оптимизация затрат на операционной ведение сделок**
- **Нивелирование человеческого фактора, автоматический контроль основной массы событий**
- **Закрепление в системе вашего лучшего бизнес опыта**
- **Сокращение финансовых рисков**
- **Стабильность и управляемость**



Результаты мобилизации внутреннего потенциала



Клиенты Рынки	• Рост числа клиентов • Рост числа повторных заказов
Продукты Услуги	• Конкурентный и рентабельный • Снижение финансовых рисков
Финансы Бюджеты	• Возможность реинвестирования • Финансовая прозрачность
Бизнес-процессы	• Снижение трудозатрат на сделку • Снижение времени принятия решения

Проектный подход

Проектные риски

- *Планирование проекта без учета стратегии развития компании*
- *Проектирование системы ERP "снизу-вверх"*
- *Избыточный реинжиниринг бизнес-процессов*
- *Неверная оценка экономической эффективности проекта*

Подходы у проекту

- *Целепологание при планировании результатов работ*
- *Отражение в Решении модели управления компанией*
- *Возможность этапного запуска, по мере готовности*

Проектный опыт

Профиль клиентов

- Универсальный Розничный лизинг (Региональная сеть)
- Розничный авто-лизинг
- Лизинг сложного технологического оборудования
- Внутри холдинговый лизинг (МТО)
- Компании при финансовых институтах (БАНКИ, ФК)

Виды деятельности

- Стратегический консалтинг
- Финансовый консалтинг
- Оптимизация и Регламентация бизнес процессов
- Информационное решение “Inera Leasing Enterprise for Microsoft Axapta”

Решения для управления лизинговой компанией на базе консалтинговых продуктов

Благодарим за внимание!

Россия, 117152, Москва
Загородное шоссе, д.1, к.1
Тел.: +7(095) 540-1268
Факс: +7(095) 540-1287
E-mail: info@inera.ru
Http://www.inera.ru

Приглашаем Вас
посетить наш демонстрационный стенд!