



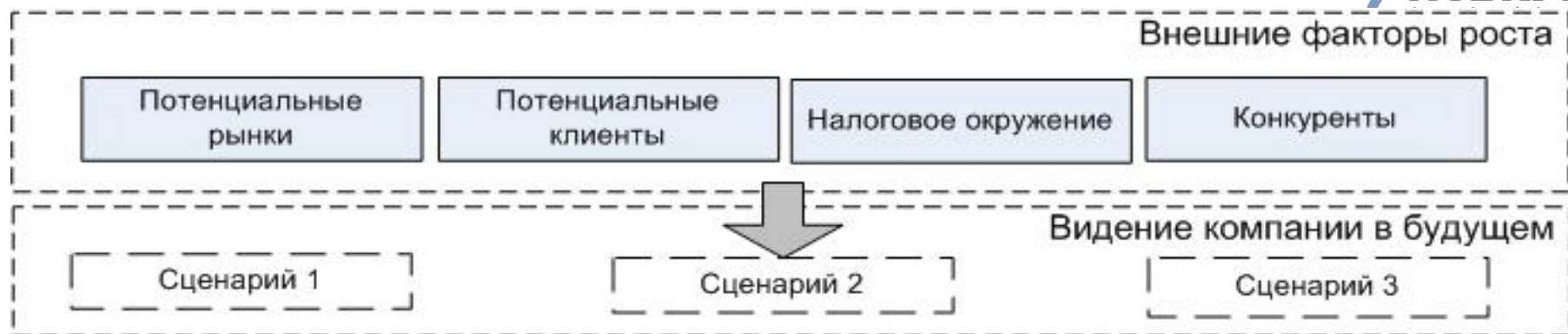
Стратегия развития в конкурентной среде

Использование передовых информационных технологий

Компания «ИНЭРА»



Стратегия компании



Текущее положение
компании

Целевое состояние
Стратегический
план развития

Внутренние факторы роста

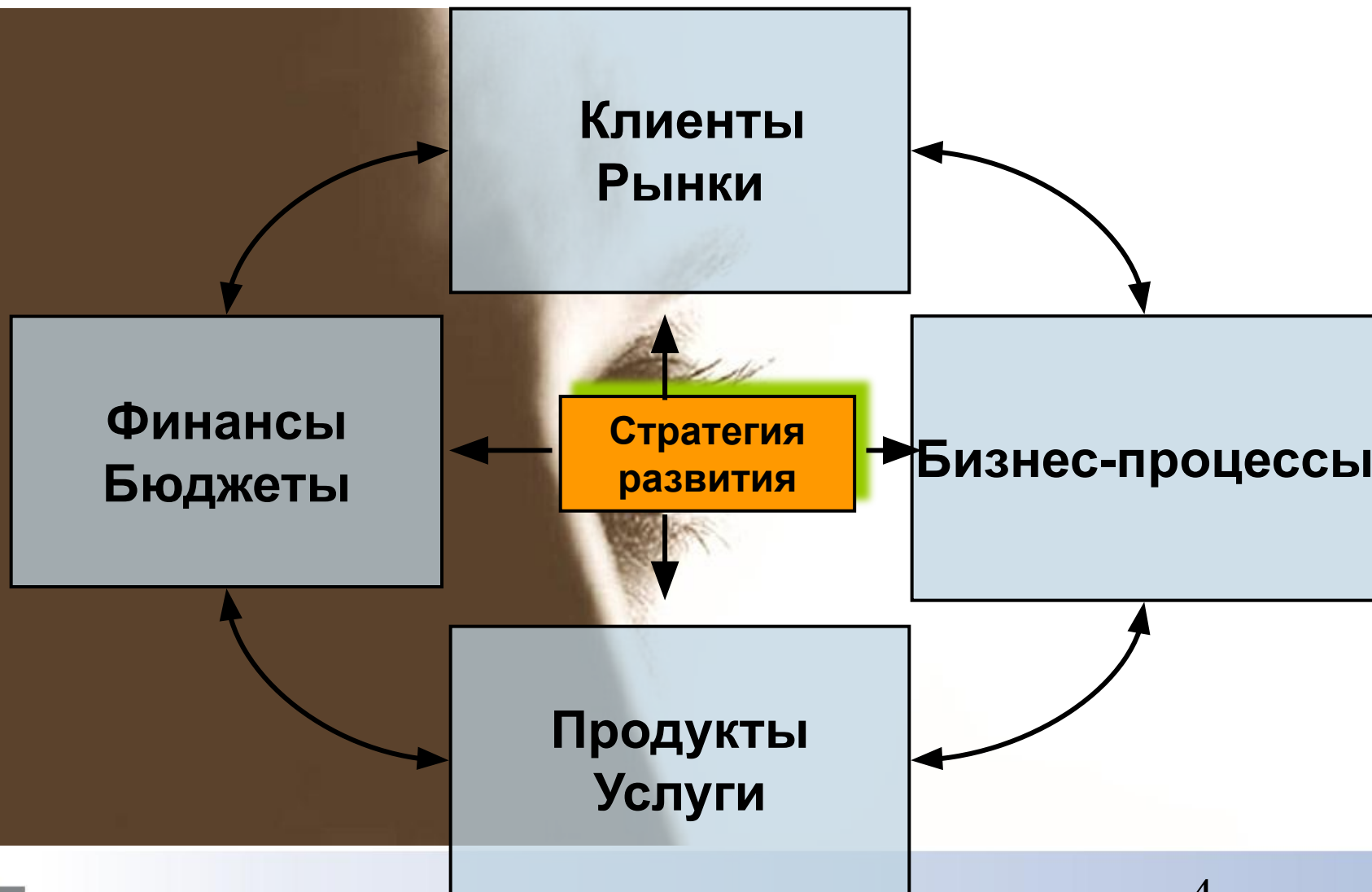
Лизинговые
продукты / услуги

Система финансового
планирования / прогнозирования

Клиенты / маркетинг

Бизнес процессы

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



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

- 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)

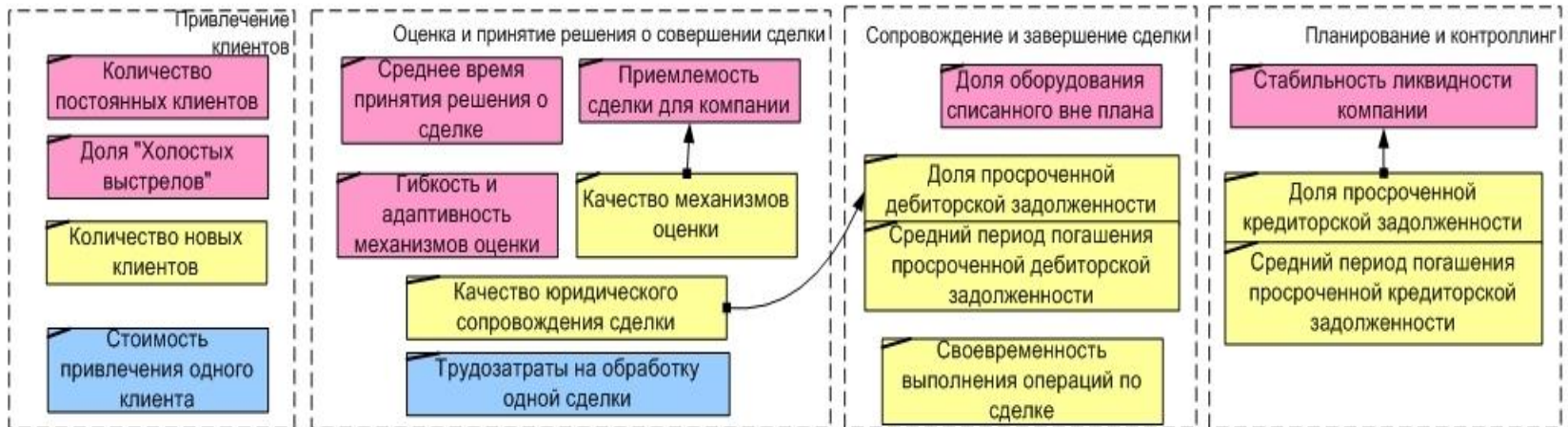


Бизнес процессы лизинговой компании

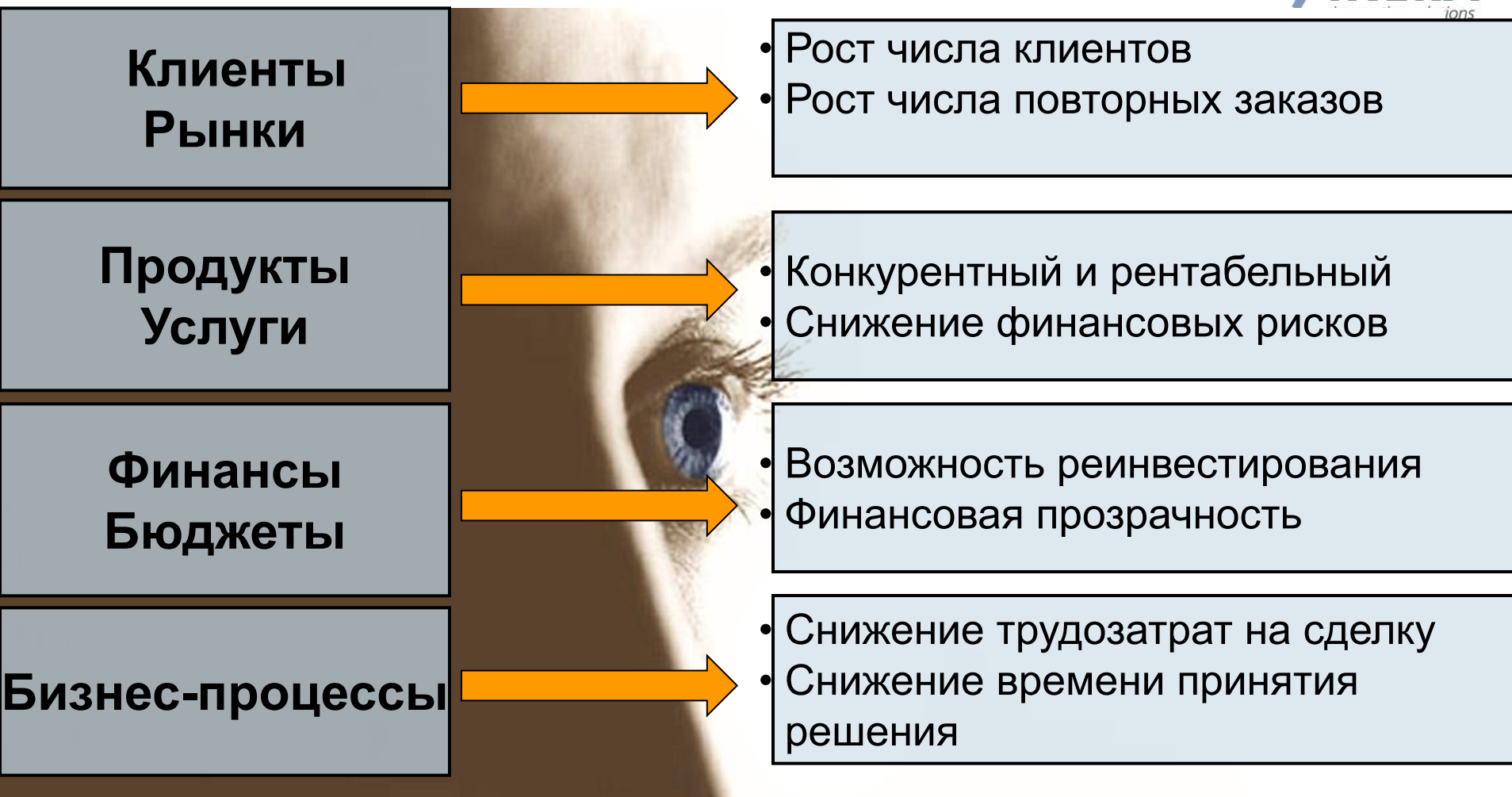


- Высокое качество обслуживания клиентов
- Оптимизация затрат на операционной ведение сделок
- Нивелирование человеческого фактора, автоматический контроль основной массы событий
- Закрепление в системе вашего лучшего бизнес опыта
- Сокращение финансовых рисков
- Стабильность и управляемость

Бизнес-процессы



Результаты мобилизации внутреннего потенциала



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*



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 Ахapta”



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!*

