

**АТОМИНФОРМ**

# Продвижение

Декабрь 2008

# «Снижение затрат»



АТОМИНФОРМ

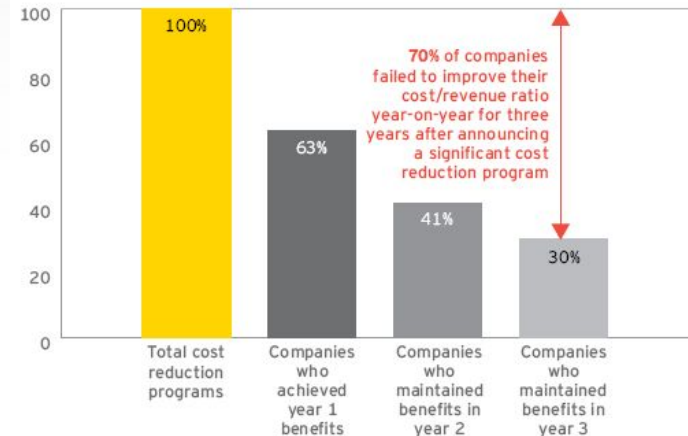
- По данным опроса руководителей крупных международных компаний, почти 90% респондентов отметили, что снижение издержек является стратегической целью их компании в условиях экономического кризиса
- Согласно результатам исследования компании «Эрнст энд Янг» «Эффективное снижение издержек. Пути и методы снижения затрат в компаниях», решительные меры по реализации таких программ часто не приносят желаемых результатов даже в краткосрочной перспективе.

# Последствия программ снижения издержек



- 37% компаний, реализовавших программу сокращения издержек, в течение года отмечают рост издержек по отношению к объему доходов.
- Лишь 30% компаний смогли сохранить положительную динамику в течение трех лет.

Sustainability of cost reduction benefits – analysis of year-on-year performance for cost reduction programs implemented from 2001 to 2006



Source: Ernst & Young data

[http://www.ey.com/Global/assets.nsf/Ukraine\\_E/Effective\\_cost\\_reduction\\_2008\\_EN/\\$file/Effective\\_cost\\_reduction\\_2008\\_EN.pdf](http://www.ey.com/Global/assets.nsf/Ukraine_E/Effective_cost_reduction_2008_EN/$file/Effective_cost_reduction_2008_EN.pdf)

# Расширение или уменьшение



Ни одна организация не остается в одном и том же состоянии.

Она либо расширяется, либо уменьшается.

•Она расширяется при помощи:

- 1.разумного продвижения,
- 2.хорошего администрирования,
- 3.разумной экономии в соответствии со строгим порядком.

•Она уменьшается из-за того, что эти действия предпринимаются в другом порядке:

- 1.экономия,
- 2.дополнительное администрирование
- 3.некоторое продвижение.

# Расширение



- Организация должна продолжать расширяться, если она вообще хочет продолжать свое существование.
- Для этого следует:
- **(а) продолжать продвигать,**
- **(б) разумно администрировать,**
- **(в) экономить, когда это необходимо**
- При возникновении чрезвычайных ситуаций, имеет смысл продвигать прежде, чем в голову придет мысль о реорганизации.

# Способы продвижения



- используйте **надежные способы продвижения** и **разворачивайте** эту деятельность в **огромных масштабах**, используйте старые, **испытанные действия**, модернизируя их и применяя с большим размахом, и никогда **не прибегайте к рискованным**, не испробованным способам.
- обеспечивайте, чтобы это выполнялось (либо лично ежедневно изучая, как события развиваются, либо улаживая ситуацию напрямую)
- начинайте приводить в порядок линии коммуникации и персонал.

# Делайте вовремя



- В деятельности по продвижению всегда существует задержка. Требуется шесть недель, чтобы пришел первый отклик на журнал или на множество разосланных писем. Может пройти пять месяцев, прежде чем в организацию рекой потекут деньги.
- Никогда не может случиться такое, что вы начнете продвигать слишком рано. Часто может оказаться, что вы начали продвигать, когда уже слишком поздно.