



для Стартапов

для Малого бизнеса

для Среднего Бизнеса

Технологии

Найти Идею

Создать структуру управления

Повысить рентабельность

Углеродный учет

Разработать Концепцию

Открыть первый филиал

Сократить затраты

Бюджетирование

Стартануть Бизнес

Продать первую франшизу

Вывести на аутсорсинг

Управление складами

Организовать продвижение

Выиграть первый тендер

Оптимизировать процессы

Управление филиалами

Заработать первый миллион

Привезти первый импорт

Оптимизировать оргструктуру

Управление производством

Преодолеть стагнацию

Управление доставкой

e-mail: startup@cindeb.ru

e-mail: small@cindeb.ru

e-mail: business@cindeb.ru

e-mail: partner@cindeb.ru

Государство

Инвесторы

Статьи

Партнерам

Сообщества

Проекты

Образование

Мотиваторы

О Компании

CINDEB – это Живой организм.

CINDEB Взрослеет, и при этом не перестает учиться.

CINDEB Чувствителен к тенденциям и радостно приветствует перемены.

CINDEB Любит, Знает и Умеет идти в ногу со временем.

CINDEB Меняется, часто и с удовольствием.

Неизменным остается Вектор:

Мы строим Консалтинговую Корпорацию Инновационного Развития Бизнеса

Corporation for INnovation Development of Business (CINDEB)

за счет предоставления полного спектра высококачественных услуг,

отвечающих требованиям времени.

Период	Step By Step	Регионы
2001-2008	Компетенции: ВЭД, Технология производства, оптовая торговля. Клиенты: Производственные предприятия и компании оптовой торговли	УРФО
2009-2011	Расширение Компетенций процессами: Складская и транспортная логистика, розничная торговля, ЖКХ. Клиенты: Retail-сети, Гос. заказы	УРФО

Вектор Компании

Период	Цели
2012	<p>Провести Ребрендинг: Из Екб-Инвест в CINDEB.</p> <p>Формализовать новую Концепцию Бизнеса: Офис Онлайн.</p> <p>Построить структуру управления: Екатеринбург, Пермь, Тюмень, Челябинск, Курган – новая должность Региональный директор. Функции в регионе: обеспечение продаж услуг, управление Проектами, развитие Бренда, захват рынка, расширение партнерской сети.</p> <p>Развить приоритетные направления B2B: Производство, Retail.</p> <p>Новое направление = B2C. Агрессивный захват рынка B2C молодых предпринимателей УРФО.</p> <p>Получить гос.поддержку.</p>
2013	<p>Новое направление = Повышение эффективности малых бизнесов, через их слияние и ребрендинг.</p> <p>Входим в ТОП 10 по обороту в УРФО</p>
2014	<p>Новое направление = Франчайзинг. Старт продаж Франшиз CINDEB.</p>
2015	<p>Новое направление = Консолидация мощностей. Слияние с партнерскими сетями.</p>
2016	<p>Сеть франчайзи = 1 офис на 200тыс.чел.</p> <p>В каждом городе, численностью более 500тыс.чел. свой Региональный директор.</p> <p>Входим в ТОП 3 по обороту в УРФО</p> <p>Входим в ТОП 50 по обороту в России</p>
2017-19	<p>Подготовка и реализация антикризисных мер. Поглощение конкурентов. Соц. Поддержка.</p>
2020	<p>Финансовая обеспеченность Ключевых сотрудников. Переход на дивидендную систему.</p> <p>Реструктуризация Бизнеса.</p>

Ценности Компании

взаимоотношения с Заказчиками

Мы не предлагаем и не продаем Консалтинговые услуги. В классическом понимании результат Консалтинга – это пакет рекомендаций. Мы этим не занимаемся. Точка.

Миссия Компании – обеспечить безопасность управленческих решений наших Партнеров и довести эти решения до Результата, который можно потрогать: %% сокращенных затрат, %% увеличения рентабельности, %% сокращенных работников, %% снижения брака, %% достижения экономической эффективности от внедрения новых технологий и т.д.

Мы продаем чувство безопасности и уверенность, что Результат будет.

Мы всегда говорим Нашим Партнерам, что хороших Консалтинговых Компаний много, но где найти такие, которые доведут свои же рекомендации до внедрения и осязаемого результата?

Мы помним, что наш Клиент – это Человек, который всего добился своим трудом и умом.

Если Клиент заказал Наши услуги, то не потому, что сам «не способен», а потому, что принял очередное Правильное решение.

Наша Первостепенная и Самая Главная задача в каждом Проекте – выработать собственную внутреннюю позицию, что у Партнера уже «на отлично», а каким процессам необходим реинжиниринг.

Наша Вторая важная задача - четко, точно и аргументированно донести до Заказчика наше виденье и получить Карт Бланш на преобразования.

Мы знаем, что если не выполнены первые 2 задачи, Проект будет Провальным и это исключительно наша ответственность.

Мы оставляем за собой право выбирать Заказчиков.

Ценности Компании

взаимоотношения с Сотрудниками

В Компании НЕТ работников и иже с ними, а так же должностных инструкций и графика трудового распорядка. Наши сотрудники достаточно профессиональны, чтобы уметь самостоятельно планировать свой график.

С 2012г. Компания переходит полностью на Офис Онлайн: единое информационное поле, база данных, обмен документами, файловое хранилище, видеоконференции. Уйдя от стандартных офисных решений Компания минимизировала затратную часть и увеличила % с продаж для своих Сотрудников, а так же обеспечила масштабируемость в любой регион быстро и без потери качества.

Схема «Зарплата + %» хороша для молодых специалистов и, как правило, не превышает 50 т.р. наших сотрудников мотивирует не «зарплата», а личный финансовый результат, который составляет от 10 до 20% от Личных продаж.

Сегмент	Средний чек	План продаж	Сумма продаж	%	Личный доход
B2C (Физ.лицо)	10 000 руб.	100 шт. в мес.	1 000 000 руб.	10%	100 000 руб./мес.
Малый бизнес	350 000 руб.	6 шт. в мес.	2 100 000 руб.	10%	210 000 руб./мес.
Средний бизнес	1 500 000 руб.	1 шт. в мес.	1 500 000 руб.	15%	225 000 руб./мес.
Гос. Сектор	3 000 000 руб.	3 шт. в год.	9 000 000 руб.	20%	1 800 000 руб./год.

С чего начать

- Заполните анкету и тест на мотивацию. Возможно, кроме задач по продажам мы сможем предложить Вам участие в Проектах в роли Эксперта.
- Изучите перечень услуг, представленный на слайде №1, план продаж и мотивацию на слайде №5. Разработайте свой личный план продаж с учетом ожидаемой суммы дохода и по тем сегментам потребителей, которые Вам интересны.
- Разработайте свой Личный план продвижения (холодные звонки, ТОП-клубы, личные связи и др.). Личный план продвижения должен обеспечить 80% от Вашего личного объема продаж.
- Предложите Компании Корпоративный план продвижения. Т.е. Маркетинговые мероприятия, участие в которых обеспечит выполнение 20% от Вашего личного объема продаж.
- Сформулируйте вопросы, ответы на которые позволят Вам подготовить качественное коммерческое предложение (не менее 20 вопросов).
- Вышлите весь пакет материалов на hr@ekb-invest.ru
- Мы рассмотрим Ваши материалы в течении 2-3 рабочих дней и при положительном решении согласуем знакомство и общение по скайпу, где Вы сможете задать интересующие Вас вопросы.

Спасибо за Ваше Время!

С Уважением,

CINDEB