

# Как можно увеличить прибыльность вашего бизнеса?

ВАША ФОРМУЛА УСПЕХА  
С КОНСАЛТИНГОВОЙ ГРУППОЙ NETTON

# Ожидания собственников

- Долговременный рост прибыльности бизнеса
- Устойчивость конкурентного положения компании
- Прогнозируемость результатов деятельности и нацеленность менеджеров
- Своевременность реагирования на открывающиеся рыночные возможности



# Наша философия консультирования

# Мы верим, что:

- Для каждой компании существует свойственная ей ФОРМУЛА УСПЕХА. Ее нужно сформулировать и поставить на службу бизнесу
- Ядром ФОРМУЛЫ УСПЕХА является способность своевременно использовать открывающиеся рыночные возможности
- Наличие ФОРМУЛЫ УСПЕХА способствует повышению операционной эффективности и прибыльности компании



# Блоки для разработки ФОРМУЛЫ УСПЕХА

- Стратегия
- Организационное развитие
- Маркетинг
- Финансы
- Производство
- Управленческие компетенции



# ФОРМУЛА УСПЕХА - путь к росту прибыльности вашего бизнеса

Мы поможем вам:

- Разработать стратегию развития вашей компании на 3-5 лет
- Разработать и принять план реализации стратегии развития вашей компании на 3-5 лет
- Принять стратегические и тактические цели деятельности вашей компании
- Установить показатели результативности реализации вашей стратегии
- Сформулировать вашу ФОРМУЛУ УСПЕХА
- Разработать систему мониторинга и контроля результативности реализации вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА

*Наличие стратегии означает, что при любых условиях на рынке компания играет свою игру, а не является статистом в чужой*



# Организационные инструменты реализации вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА

Мы поможем вам в разработке:

- Организационной структуры и системы управления вашей компанией
- Требований к ключевым управленческим компетенциям для реализации вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА
- Деревя целей вашей компании, системы распределения ответственности между руководителями и механизмов взаимодействия структурных подразделений при достижении установленных целей



# Организационные инструменты реализации вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА

Мы поможем вам в разработке:

- Перечня и описания основных бизнес процессов системы управления
- Перечня и описания основных инструментов управления персоналом, мотивирования, оценки и вознаграждения
- Перечня основных показателей операционной эффективности системы управления
- Системы мониторинга и контроля операционной эффективности для своевременной модификации вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА





# Маркетинговые инструменты реализации вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА

Мы поможем вам:

- Разработать требования к ключевым маркетинговым компетенциям для реализации вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА
- Создать систему мониторинга рынка и выявления тенденций его развития
- Выявить скрытые рыночные возможности и своевременно принять решения об их использовании
- Сформулировать стратегические и оперативные маркетинговые цели



# Маркетинговые инструменты реализации вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА

Мы поможем вам:

- Разработать и усовершенствовать инструменты операционного маркетинга для реализации вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА
- Разработать творческие концепции и бренд-стратегии развития ваших продуктов
- Провести результативную и эффективную кампанию продвижения ваших продуктов на целевые рынки
- Разработать и изготовить рекламную и имиджевую продукцию для содействия реализации вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА
- Разработать и внедрить систему мониторинга и контроля достижения маркетинговых целей



# Стоимостные инструменты оценки вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА

Мы поможем вам:

- Разработать требования к ключевым компетенциям для управления стоимостью и стоимостной оценки результативности вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА
- Выявить и эффективно использовать скрытые резервы повышения стоимости вашего бизнеса
- Сформулировать стратегические и оперативные финансовые цели



# Стоимостные инструменты оценки вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА

Мы поможем вам:

- Разработать и усовершенствовать инструменты финансового менеджмента для реализации вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА
- Оценить прогнозные объемы ожидаемых денежных потоков, обосновать продолжительность, характер и устойчивость их генерирования, оценить уровень рисков
- Разработать и внедрить систему мониторинга и стоимостной оценки результативности реализации вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА



# Новые знания – способ реформирования вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА

Наши мастер-классы:

- Инструменты конкурентной борьбы: стратегия, маркетинг, брендинг
- Методология и инструментарий разработки стратегий максимизации стоимости бизнеса
- Организационные возможности реализации стратегии
- Маркетинговые инструменты реализации стратегии
- Система результативного лидерства при реализации стратегии
- Управление финансами и оценкой экономической эффективности деятельности компании



# Новые знания – способ реформирования вашей ФОРМУЛЫ УСПЕХА

Наши практикумы:

- Использование инструментария стратегического анализа и планирования ключевых аспектов деятельности компании для реализации выбранной стратегии
- Моделирование организационной структуры и системы управления для реализации выбранной стратегии
- Моделирование и повышение результативности и эффективности функции маркетинга и продаж при реализации выбранной стратегии
- Управленческие инструменты создания нацеленных на результат команд
- Методология управления рентабельностью в различных аспектах деятельности компании
- Методология и технология создания торговой марки продукта



# Прием заявок на проведение семинаров

- Заявка на корпоративный семинар по выбранной теме направляется по адресу [info@netton.com.ua](mailto:info@netton.com.ua) с пометкой «Заявка на семинар».
- Типовая программа семинара высылается на основании полученной от клиента заявки



# Наши партнеры

- Консалтинговая компания «Технологии управления СПАЙДЕР-Украина» (Украина)
- Рекламное агентство «Четыре Плюс» (Украина)
- Рекламное агентство Kidsnapping (Украина)
- Маркетинговое исследовательское агентство UMG (Украина)
- Бренд-консалтинговая компания «Следопыт» (Украина)
- Консалтинговая компания V-RATIO Business Consulting Company (Россия)
- Консалтинговая компания PMG (Польша)
- Рекрутинговая компания «MIP – Украина» (Украина)





# Наши клиенты

- Группа компаний «Континиум»
- Торговый Дом «Западная Молочная Группа» (торговые марки “КОМО”, “Гурманика”, “Выкрутас”)
- Киевский Хладокомбинат №2
- Волынская областная дирекция банка «Аваль»
- Национальный университет «Киево-Могилянская академия»
- Исполнительный комитет Днепропетровского горсовета
- Торговый дом «Молис»
- Производственное объединение ОАО «Завод ПАЛМАШ»
- НИИ «Укрпатент»
- Корпорация «АСНОВА»
- ОАО «Каховский завод электросварочного оборудования»
- Страховая компания «СТАТУС»
- Исполнительный комитет Херсонского горсовета
- Телекоммуникационная компания «Фотаком»



# Как мы начинаем работать с клиентом

- Совместное выявление тех инструментов управления, эффективность которых не удовлетворяет собственников, менеджеров
- Совместная формулировка целей для повышения их эффективности
- Совместная выработка этапов и показателей контроля эффективности
- Совместная формулировка цели консалтингового проекта, согласование сроков и ожидаемых результатов выполнения проекта, согласование стоимости проекта



# Структура типичного предложения клиенту

- Методология достижения цели проекта
- Этапы выполнения работ по проекту
- Ожидаемые результаты выполнения работ по проекту
- Стоимость и сроки выполнения работ по проекту



# Пример 1: Методология достижения цели проекта

- Цель проекта достигается консультантами компании Netton CG при участии сотрудников компании Заказчика, с представлением и обсуждением промежуточных результатов работ руководству Заказчика на специальных проектных сессиях



# Пример 2: Этапы выполнения проекта повышения операционной эффективности

Этап 1. Установление причин и фактов операционной неэффективности существующей системы управления

- Диагностика системы формулирования целей деятельности
- Диагностика методов организации выполнения работ для достижения поставленных целей
- Диагностика системы управления и мотивирования сотрудниками в процессе достижения поставленных целей
- Диагностика системы контроля достижения целей и внесения корректив
- Формулирование системы критериев операционной эффективности системы
- Презентация и согласование с руководством Заказчика результатов этапа



# Пример 2: Этапы выполнения проекта повышения операционной эффективности

Этап 2. Разработка и описание усовершенствованной системы управления компании Заказчика для повышения операционной эффективности

- Формулирование целей компании на требуемый горизонт планирования и стратегии их достижения
- Разработка и описание организационной структуры управляющей компании для достижения установленных целей
- Разработка и описание сфер ответственности руководителей высшего, среднего и низшего уровня для достижения установленных целей
- Разработка и описание регламента взаимодействия подразделений для достижения установленных целей
- Разработка и описание организационных структур подразделений маркетинга и продаж управляющей компании



# Пример 2: Этапы выполнения проекта повышения операционной эффективности

Этап 2. Разработка и описание усовершенствованной системы управления компании Заказчика для повышения операционной эффективности

- Разработка и описание бизнес процессов в подразделениях маркетинга и продаж управляющей компании
- Разработка и описание функциональных обязанностей сотрудников подразделений маркетинга и продаж управляющей компании
- Разработка и описание системы вознаграждения и мотивирования сотрудников подразделений маркетинга и продаж управляющей компании



## Пример 2: Этапы выполнения проекта повышения операционной эффективности

Этап 2. Разработка и описание усовершенствованной системы управления компании Заказчика для повышения операционной эффективности

- Разработка и описание системы контроля достижения целей и внесения корректив
- Разработка и описание последовательности внедрения усовершенствованной системы управления
- Презентация и согласование с руководством Заказчика результатов этапа





## Пример 2: Этапы выполнения проекта повышения операционной эффективности

Этап 3. Внедрение усовершенствованной системы управления и закрепление структуры управления компании Заказчика

- На этом этапе осуществляется консультационное сопровождение процесса внедрения в формах, наиболее эффективных для внедрения рекомендаций и согласованных с Заказчиком



## Пример 2: Этапы выполнения проекта повышения операционной эффективности

В результате выполнения проекта Заказчик получит

- Сформулированные и транслированные по подразделениям цели деятельности компании
- Сформулированные стратегические решения для достижения установленных целей деятельности компании
- Описание усовершенствованной системы управления компании, обеспечивающей достижение поставленных целей
- Описание последовательности внедрения усовершенствованной системы управления и системы контроля достижения целей
- Сотрудников, ознакомленных с требованиями для работы в усовершенствованной системе управления



# Стоимость и сроки выполнения работ по проекту

- На выполнение первых двух этапов работ по проекту потребуется от ??? до ??? месяцев (*согласованная с Заказчиком продолжительность*).
- Стоимость услуг Исполнителя при выполнении этих работ составляет эквивалент € (*согласованная с Заказчиком сумма и схемы оплаты*).
- Стоимость услуг по консультационному сопровождению работ на третьем этапе проекта составляет эквивалент € (*согласованная с Заказчиком сумма и схемы оплаты*) в месяц.
- Стоимость приводится без учета НДС (исполнитель не является плательщиком НДС).



# Принципы нашей работы

# Во взаимоотношениях с клиентами мы стремимся

- Предлагать стратегии максимизации стоимости компании для собственников
- Разрабатывать и использовать для этого эффективные и нестандартные решения
- Содействовать повышению ключевых компетенций сотрудников клиента



Мы измеряем свой успех успехом своих клиентов!  
В этом – формула успеха нашей компании!

Мы – команда профессионалов, и в своей практике  
применяем то, что рекомендуем клиентам и что сами  
исповедуем!



Ваша ФОРМУЛА УСПЕХА  
с консалтинговой группой NETTON

[info@netton.com.ua](mailto:info@netton.com.ua)  
[www.netton.com.ua](http://www.netton.com.ua)