



**БИЗНЕС & ОПТИМИЗАЦИЯ  
ДЛЯ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА  
УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ**

# О КОМПАНИИ

Emerson Consulting Group – это международная группа компаний, осуществляющая работу на территории 8 стран и более 35 городов. В основе каждого проекта лежит системный подход и 100% гарантии достижения заявленных результатов, подтверждаемые договором

## Результативность

Основываясь на поставленных нам задачах осуществляется подбор наиболее подходящих решений

## Адаптивность

Все действия в рамках проекта учитывают даже самые «тонкие» особенности компании заказчика

## Технологичность

Отсутствие шаблонности в решениях позволяет заказчику получать по-настоящему уникальные решения

## Оперативность

Нам важно не просто достигнуть необходимых результатов, но и сделать это в обозначенные сроки

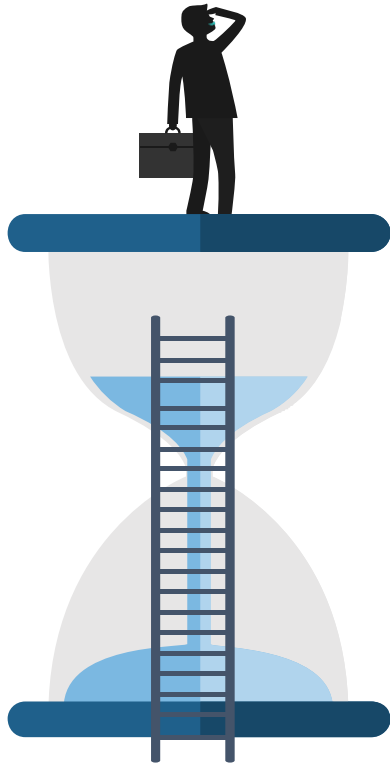
## Объективность

Ближе к окончанию проекта мы всегда подключаем независимых экспертов, чтобы оценить результаты

*Практика показывает, что нет такой компании, которая бы использовала весь имеющийся у нее потенциал. Именно этот факт всегда открывает двери перед новыми возможностями. Оптимизация издержек, увеличение эффективности, реструктуризация системы сбыта, создание систем учета и планирования, найм персонала – все это лишь малая часть того, что мы готовы для Вас сделать...*

# РАЗВИТИЕ

Обеспечение развития и [стратегическое партнерство](#)

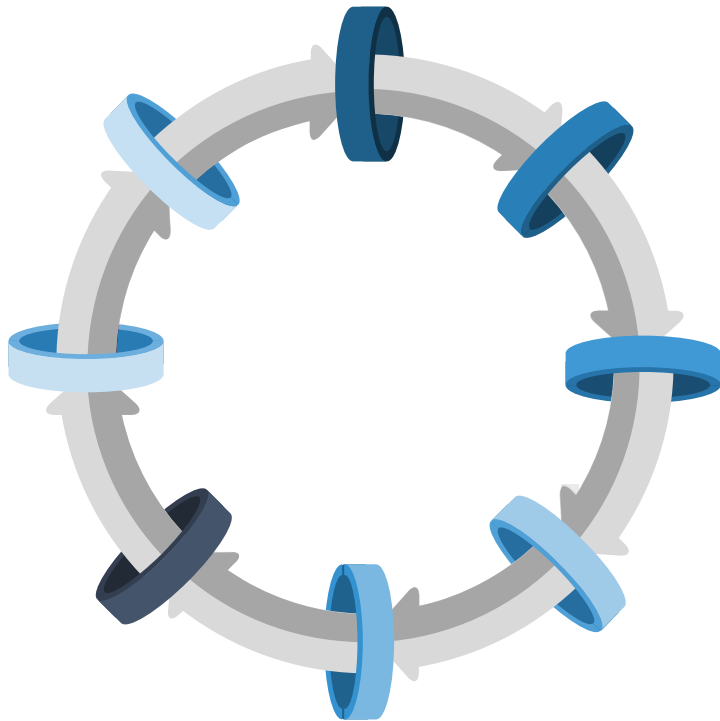


- **Привлечение партнеров для финансирования программ развития** (коммерческие банки, инвестиционные и факторинговые компании частные и корпоративные инвесторы, лизинговые компании)
- **Подготовка к масштабированию бизнеса** (агентские сети, франчайзинг, клонирование)
- **Подготовка бизнеса к продаже стратегическому инвестору**
- **Запуск программ «бережливого производства»**
- **Разработка комплексных программ развития**
- **Разработка «экстренных» планов развития продаж**

Сроки внедрения комплексных программ развития можно сократить до минимума, обеспечив внутри компании благоприятные финансовые условия в совокупности с партнерскими и стратегическими инициативами

# УПРАВЛЕНИЕ

Анализ и увеличение эффективности **бизнес-процессов**



- Разработка систем статистики и анализа всех уровней
- Бизнес-моделирование работы сервисных подразделений
- Анализ систем оперативного и стратегического планирования: (SWOT-анализ, стратегические инициативы, программы развития)
- Анализ и разработка системы бюджетирования
- Анализ и разработка системы контроллинга
- Анализ структуры расходов предприятия
- Разработка программ перераспределения расходов
- Анализ источников финансирования оборотных средств

С целью управления бизнес-процессами рассматривается стратегия развития предприятия, а также существующие программы роста в наложении на детальный анализ текущей ситуации

СТАТИСТИКА

АНАЛИЗ

СТРАТЕГИЯ

РАСХОДЫ

ОПТИМИЗАЦИЯ

# МАРКЕТИНГ

Инструменты для позиционирования **Вашей** компании



- Разработка, организация и проведение акций
- Создание продающих рекламных материалов
- Выбор/подбор целевых рекламных каналов
- Подготовка компании к работе на выставке
- Организация каналов коммуникации (e-mail маркетинг, СМС маркетинг, SMM маркетинг)
- Выстраивание систем мобильного маркетинга
- Увеличение эффективности интернет-маркетинга
- Разработка новых и оптимизация существующих сайтов

Одни и те же инструменты можно использовать по-разному. Одни тратят на это миллионы, а другие оптимизируют расходы благодаря использованию современных маркетинговых решений

АНАЛИЗ РЫНКА

РЕКЛАМНЫЕ  
КАМПАНИИ

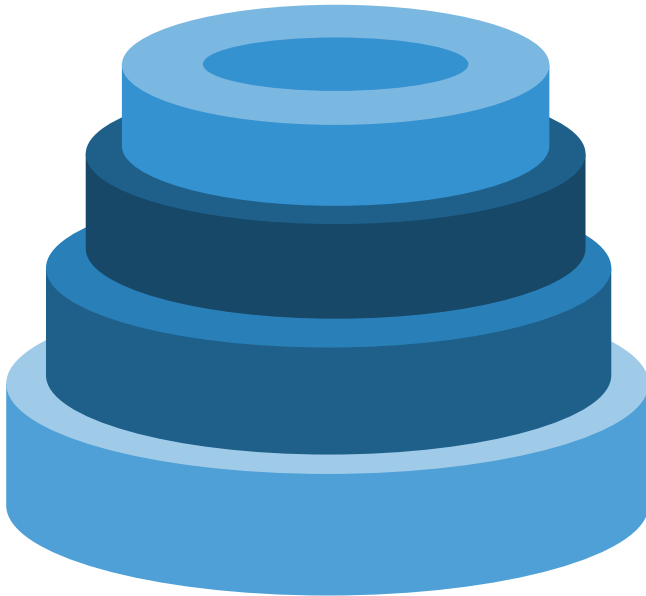
КАРТЫ КАСАНИЙ

НОВЫЕ КЛИЕНТЫ

ОТДЕЛ ПРОДАЖ

# ПРОДАЖИ

Настройка высокоэффективной системы сбыта



- Создание эффективного отдела продаж
- Выстраивание системы привлечения новых клиентов
- Организация сбора и ведения клиентской базы
- Создание алгоритма реанимации спящих клиентов
- Разработка стандартов обслуживания клиентов
- Выстраивание алгоритма работы с партнерами
- Разработка скриптов продаж
- Выстраивание системы конкурентных преимуществ
- Создание привлекательных предложения

Увеличение продаж является одним из основных запросов компаний среднего бизнеса, в которых эффективность системы сбыта обеспечивается постоянным притоком новых клиентов

ЛИНЕЙКА ПРОДУКТОВ

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЯ

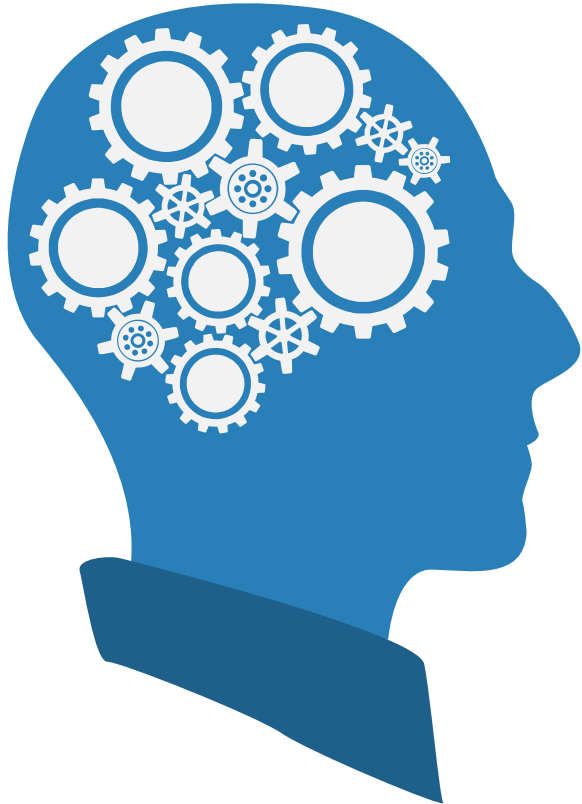
СТАНДАРТЫ РАБОТЫ

НОВЫЕ КЛИЕНТЫ

ОТДЕЛ ПРОДАЖ

# ПЕРСОНАЛ

Внедрение системы **непрерывных изменений**



- Создание и тестирование систем мотивации персонала
- Разработка стандартов эффективного найма персонала
- Грамотное распределение задач между сотрудниками
- Внедрение политики личной ответственности за результат
- Проведение корпоративных тренингов для персонала
- Проведение управленческих поединков
- Разработка и внедрение элементов наставничества
- Организация и контроль за рабочим временем персонала
- Грамотное распределение времени руководителя

Каждый сотрудник компании должен осознавать, что от его работы зависит работа всей компании. Данную концепцию мышления можно встроить всего за несколько недель интенсивной работы

# ПРИМЕРЫ РЕЗУЛЬТАТОВ

## **ЗАО «КрасЛесИнвест» (ГК «Внешэкономбанк»)**

- снижение стоимости инвестиционных расходов компании на 35%
- снижение стоимости операционных расходов компании на 17%
- сокращение сроков производства работ и поставки на 40%

## **ООО «Группа компаний «РЭМЭКС»**

- разработка и внедрение экстренного плана развития продаж оборудования
- восстановление объемов продаж до планового уровня всего за 2 месяца
- увеличение портфеля производственных заказов 25%

## **ОАО «Деревообрабатывающий комбинат №3» (ГК «Главмосстрой»)**

- разработка и запуск программы «бережливого производства»
- увеличение рентабельности производства на 18%
- доля коммерческих продаж выросла с 3% до 15%  
(за исключением объемов комплектации ХК «Главмосстрой»)

## **ОАО «Связь Банк» (г. Москва)**

- разработка плана снижения резервов банка
- создание инвестиционного фонда проблемных кредитов банка
- включение паев фонда в биржевой котировальный список
- снижение объема резервов банка по проблемным кредитам на 37%

## **ГК «Синтез» (г. Москва)**

- подготовка к продаже непрофильного актива группы компаний
- оценка экономической эффективности инвестиций
- разработка производственно-экономической модели месторождения
- разработка финансово-юридической схемы продажи актива группы

## **ООО "Управляющая компания "Альфа-Капитал"**

- открытие 9 региональных офисов обслуживания клиентов
- формирование агентской сети из 90 пунктов приема заявок
- найм и обучение линейного персонала (более 100 сотрудников)
- перемещение в рейтинге управляющих компаний с 9 на 2 место



# СВЯЗАТЬСЯ С НАМИ ПРОСТО

Наш ведущий специалист оперативно ответит на любые Ваши вопросы

Один день работы наших специалистов заменяет целую неделю кропотливых трудов команды со стороны заказчика...

Сэкономьте месяцы или даже годы, позвоним нам прямо сейчас!

**Главный филиал:** г. Красноярск,  
ул. Белинского 5 (2 этаж)

✉ [info@emerson-group.ru](mailto:info@emerson-group.ru)

**Напишите и закажите разработку необходимого комплекса действий для увеличения эффективности и оптимизации деятельности Вашей компании\***

\* данный сервис предоставляется бесплатно