



**Помогаем предпринимателям
организовать работу
бизнеса так, чтобы он приносил больше
денег и им было легче управлять**



Наша задача сделать бизнес прозрачным
и управляемым,
чтобы расти в **2-10** раз

Выстраиваем прочный системный фундамент
для компании клиента из 16-ти инструментов
управления

Мы

Мы имеем опыт и высокую насмотренность, что позволяет нам видеть закономерности в бизнесе, независимо от его ниши. То есть мы – практики. Мы видели не один раз как рушатся компании тех, кто пренебрегает этими закономерностями, и как поднимаются те компании, которые используют их для построения своего бизнеса. При построении системы мы используем философию Agile.

Миссия

Дать собственникам бизнеса эффективную технологию управления своей компанией, где каждый может реализоваться.

Донести до собственников и его сотрудников, что бизнес – это не война и не мука. Бизнес может быть в радость для всей команды.

Цель

Чтобы бизнес работал как единый механизм за счет сформированной и сплоченной команды!

Факты о нашей компании

Более
200
успешных проектов

Более
6
стран клиентов

Опыт экспертов с
2017

Рекорд роста прибыли
700%
в месяц

О программе Smart Business



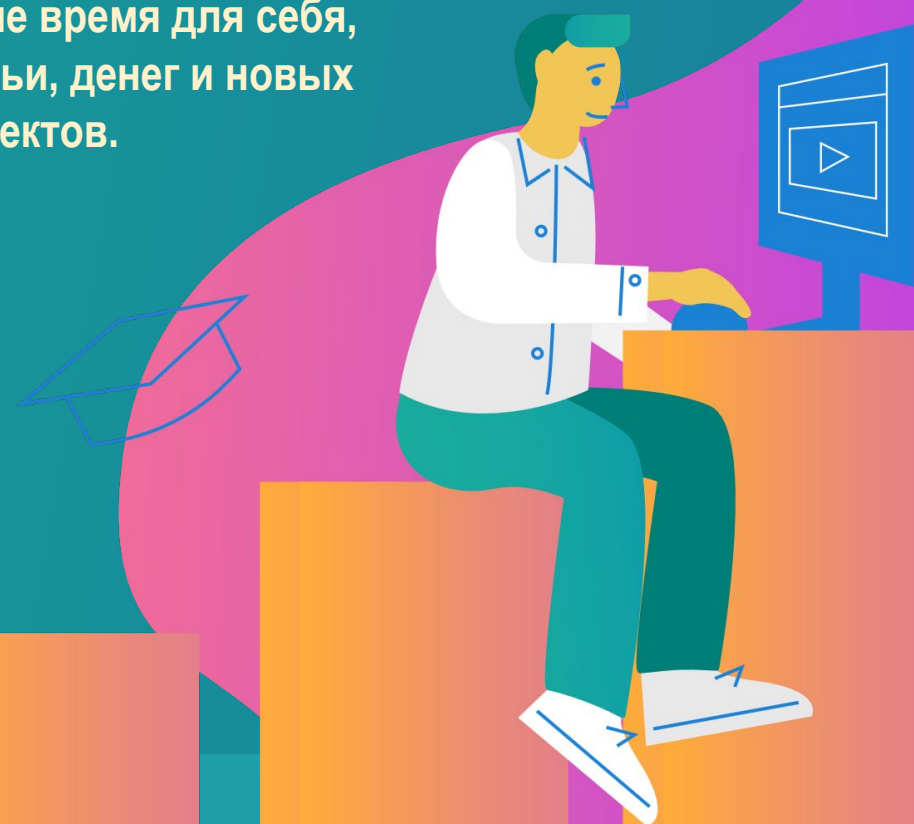
Это 12-ти месячное обучение для владельцев бизнеса и его команды, на котором мы помогаем создать систему управления.

Вся работа строится из обучения владельца бизнеса, в первую очередь с его управленческими навыками, обучения его топ менеджеров и сотрудников, в процессе которого мы совместно внедряем все инструменты.

Программа строится на философии Agile, главной идеей которой является человек.

Вы приобретаете навык создания системы управления в бизнесе и сможете построить систему правильно в другом бизнесе или филиале без посторонней помощи. Для вас открытие нового бизнеса или филиала будет проходить в режиме шаг за шагом.

После программы у вас будет система управления, которая не зависит от обстоятельств, сотрудников или конкурентов. Которая сможет высвободить ваше время для себя, семьи, денег и новых проектов.



О программе Smart Business



Более

300

шагов
Вам предстоит пройти на пути к
системному бизнесу

12

месяцев
Период внедрения всех
инструментов в компанию

2

эксперта
Одновременно ведут
вашу компанию

1

раз и навсегда
Внедрите инструменты управления,
которые нужны в любой компании

Каждый бизнес уникален. Однако существуют закономерности, от которых не уйдет ни один бизнес, насколько бы уникальным он не был. С той и с другой стороны находятся люди: клиенты и сотрудники. И этот факт уравнивает все бизнесы.

Что имеет Владелец, работая со своим бизнесом: несогласие персонала, конкуренция, нехватка денег, саботажи, медленность, хаос, трения, неопределенность и так далее. Все эти симптомы имеют одинаковую причину во всех бизнесах без исключений.

Мы со своей стороны настраиваем единую логику — фундамент, который представляет основополагающие данные, позволяющие сводить к нулю все негативные факторы и устранять проблемы до их появления.

Программа внедрения



1

Структура компании
и бизнес процессы

2

Метрики

3

Планирование и управление
доходом

4

Система найма и обучения
персонала

5

Система регламентов,
должностных папок

6

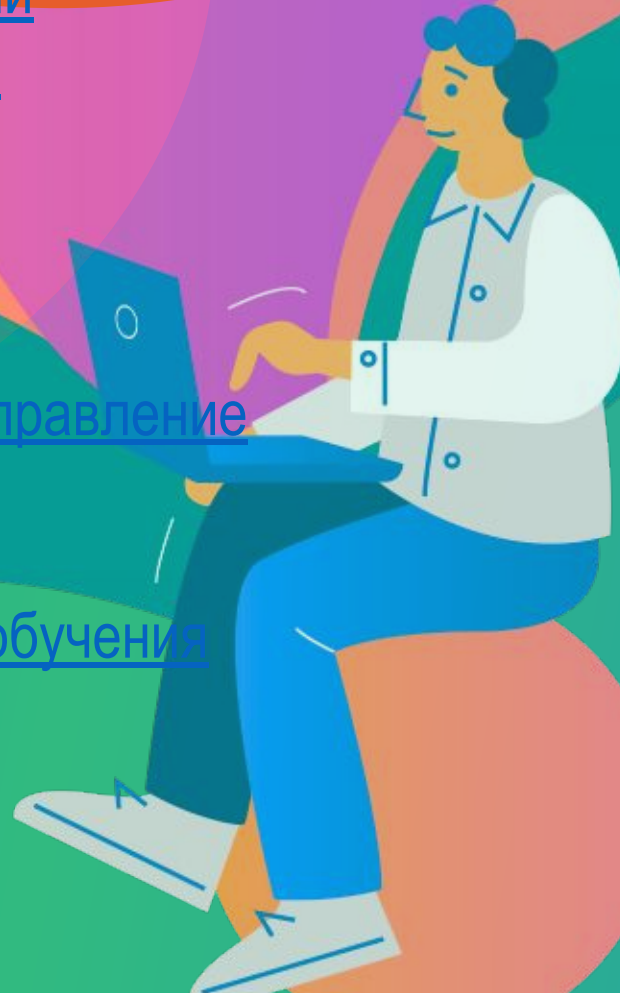
Контроль качества

7

Делегирование, принятие
решений

8

Финансовое планирование



далее подробно о каждом
инструменте →

Программа внедрения

9

Цели, миссия и стратегическое планирование

10

Разработка и внедрение учетной политики финансов

11

Финансовая модель

12

Операционные отчеты ключевых сотрудников

13

Калькулятор проектов

14

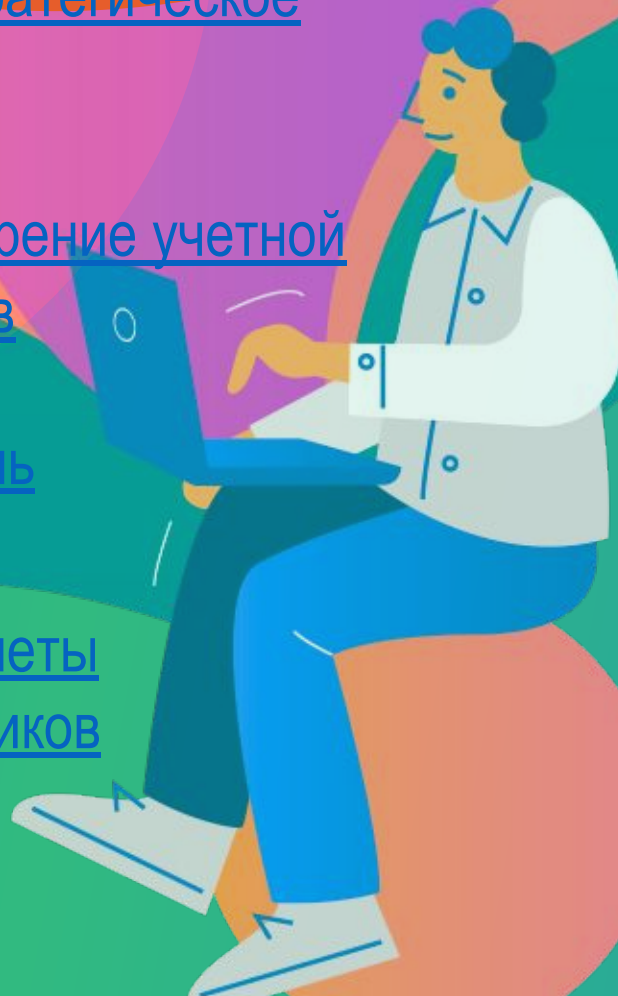
Ценообразование

15

Система мотивации сотрудников

16

Фонды



далее подробно о каждом инструменте →

1

Структура компании и бизнес процессы

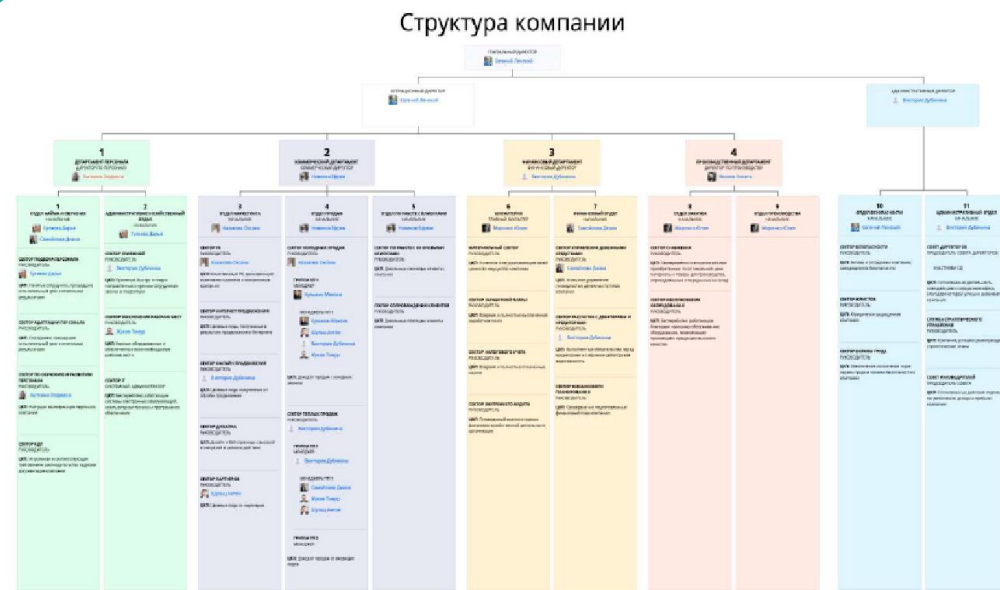
Инструмент, превращающий хаос в порядок.

Структура показывает, какой ключевой результат должен достигать каждый сотрудник, за какую область он несет ответственность и какие результаты должны быть у его коллег.

Структура дает четкое понимание иерархии, кто за что отвечает, кто кому подчиняется и кто что должен делать.

Работа компании структурируется, процессы становятся более прозрачными, команда начинает взаимодействовать, а сотрудники видят перспективы роста - должности, которые могут занять.

РЕЗУЛЬТАТ:
Персонал использует структуру для достижения компанией её конечного результата.



2

Метрики в графиках

Метрики диктуют управленческие решения на реальной картине в компании, помогают на ранних этапах диагностировать зарождающиеся проблемы или понять перспективы роста.

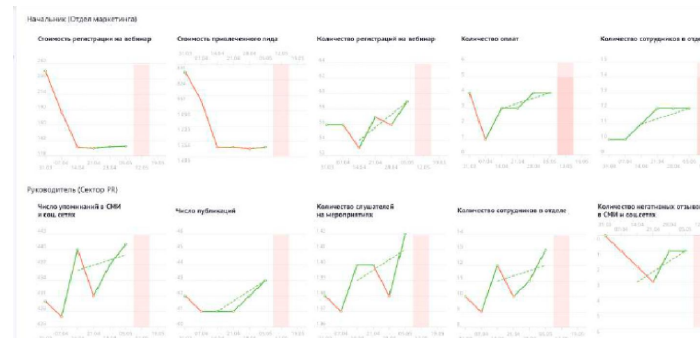
Разрабатываются и измеряются ключевые показатели ВСЕХ сотрудников, влияющие на результат, которые отображаются в виде графиков, показывающих динамику роста или падения.

Научившись читать графики, вы сможете устранять проблемы еще до их возникновения.

Графики показывают слабые места и точки роста компании, а также реальное положение дел по каждой должности.

Команда понимает, куда смотреть и как действовать.

РЕЗУЛЬТАТ:
Вся деятельность компании измеряется, и на основании этих измерений можно оперативно принимать решения.



Отчет по метрикам
 16 без отклонений, 21 Проблемных, 20 Должностей без метрик

Выбор по должности

☒ Показать
 ☒ Убрать последний период
 ☒ Только проблемные
 ☒ Относительные значения

Сотрудник	Должность	Метрика	4	5	4	5	3	1	Среднее	Проблемы
Григорьев Денис	Помощник (Старший менеджер)	Количество желаемых продаж, исключительный срок на каждую точку продаж	0	100	100	100	100	100	100	1
Лыкина Людмила	Директор по персоналу (Бухгалтерский персонал)	Количество сотрудников	85	83	91	100	100	100	91	1
Лыкина Людмила	Директор по персоналу (Бухгалтерский персонал)	Количество сотрудников с ростом количества	100	25	75	75	100	100	75	1
Лыкина Людмила	Руководитель Сектора по обучению и развитию персонала	Количество сотрудников с ростом количества	0	87	83	0	87	87	83	1
Лыкина Людмила	Руководитель Сектора по обучению и развитию персонала	Количество положительных сотрудников	25	0	75	25	100	100	46	1
Лыкина Людмила	Руководитель Сектора по обучению и развитию персонала	Количество сотрудников с ростом количества	55	0	100	97	87	85	55	1
Новикова Ирина	Коммерческий директор (Коммерческий персонал)	Великий доход от клиентов	25	100	0	25	100	100	44	1
Новикова Ирина	Помощник (Старший менеджер)	Великий доход от клиентов	100	100	0	87	100	100	57	1
Новикова Ирина	Помощник (Старший менеджер)	Количество положительных клиентов	20	0	100	100	20	100	43	1
Ковалева Елена	Помощник (Старший менеджер)	Освоенность тренингового года	0	85	9	0	0	3	12	1
Ковалева Елена	Помощник (Старший менеджер)	Количество людей	100	100	2	0	2	2	20	1
Семёнова Елена	Помощник (Бухгалтерский персонал)	Великий доход	50	97	100	95	100	96	98	1

Делаем невозможное для большинства компаний – объясняем, что доход можно планировать и зарабатывать столько сколько требуется, а не как получится.

Считаем необходимый уровень дохода для компании: сколько денег реально требуется для покрытия своих расходов + чтобы остались резервы.

Привлекаем команду к планированию дохода, в результате чего проблема заработка становится общей проблемой, а не только проблемой владельца.

В течение всей программы совместно находим точки извлечения денег в компании.

Раскручиваем всю цепочку получения дохода: маркетинг, продажи, производство. Находим слабые места и усиливаем их.

РЕЗУЛЬТАТ:

Команда умеет влиять на доход и зарабатывать столько сколько требуется.



4

Система найма и обучения персонала

Какие факторы влияют на наём персонала и почему он не нанимается? Все дело в вакансии?
Почему нанимаются все время не те?
Почему никто не нанимается?
Это те вопросы, на которые мы даем ответы

По итогу вы внедрите эффективную технологию найма и адаптации стажеров, что позволит избежать перегруза руководителей при обучении новеньких.

Система обучения новых сотрудников позволит на ранних этапах понимать, стоит ли дальше вкладывать в человека или расстаться с ним, и не тратить ни его ни ваше время.

РЕЗУЛЬТАТ:

Вы внедрите эффективную систему найма и адаптации стажеров.



5

Система регламентов и должностных папок

В процессе систематизации бизнеса владелец создает инструкции и регламенты, которые являются фундаментом компании. Это как «политика партии».

Поскольку у владельца нет возможности пообщаться с каждым человеком в компании, чтобы донести до каждого свои идеи, существует система регламентов.

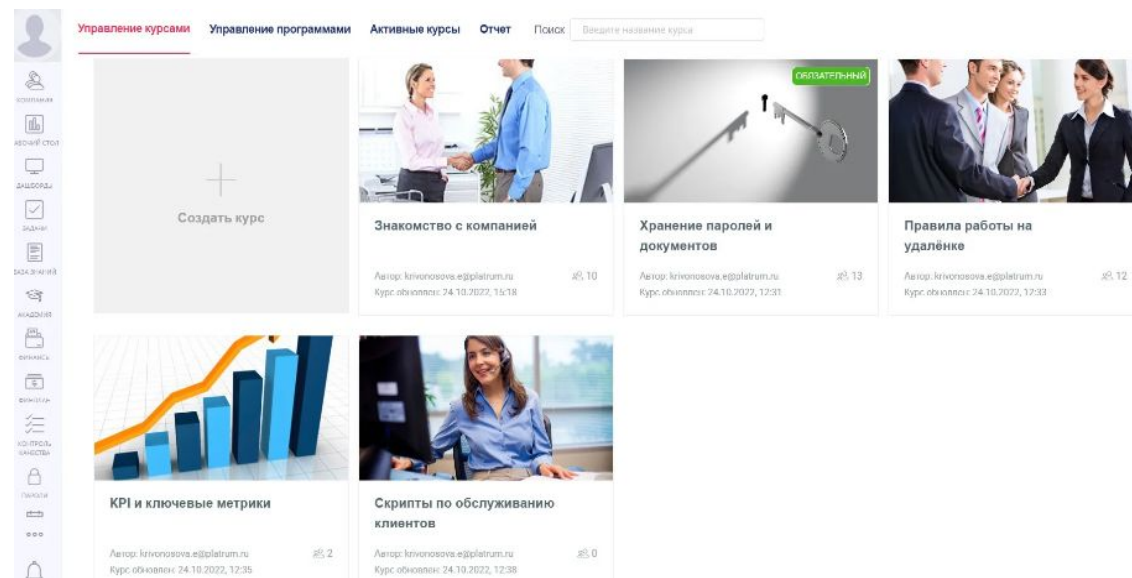
Регламенты – это донесение идей владельца и его видения до сотрудников. Регламенты – это голос владельца. Через них ваши сотрудники знакомятся с вами.

Затем данные регламенты собираются в должностные папки, и по таким папкам обучаются ваши сотрудники.



РЕЗУЛЬТАТ:

Описаны и действуют основные политики компании, которые поддерживают всю команду в едином информационном пространстве.



6

Контроль качества

После того, как все предыдущие инструменты внедрены и используются в компании, начинается внедрение отдела контроля качества.

Качество работы контролируется и до выпуска компанией конечного продукта и после. А именно чек-листы проверки сотрудников и сбор обратной связи с клиентов.

Под каждую компанию схема работы такого отдела выстраивается индивидуально: то что подходит одному бизнесу, не подойдет другому.

Что получаем в итоге? Мы получаем большой отдельный бизнес процесс, который направлен на отслеживание определенных результатов в контрольных точках, которые напрямую влияют на доход.

РЕЗУЛЬТАТ:

Действующая система выявления и своевременного устранения отклонений от стандартов компании.



7 Делегирование, принятие решений

Единый формат взаимодействия между сотрудниками.

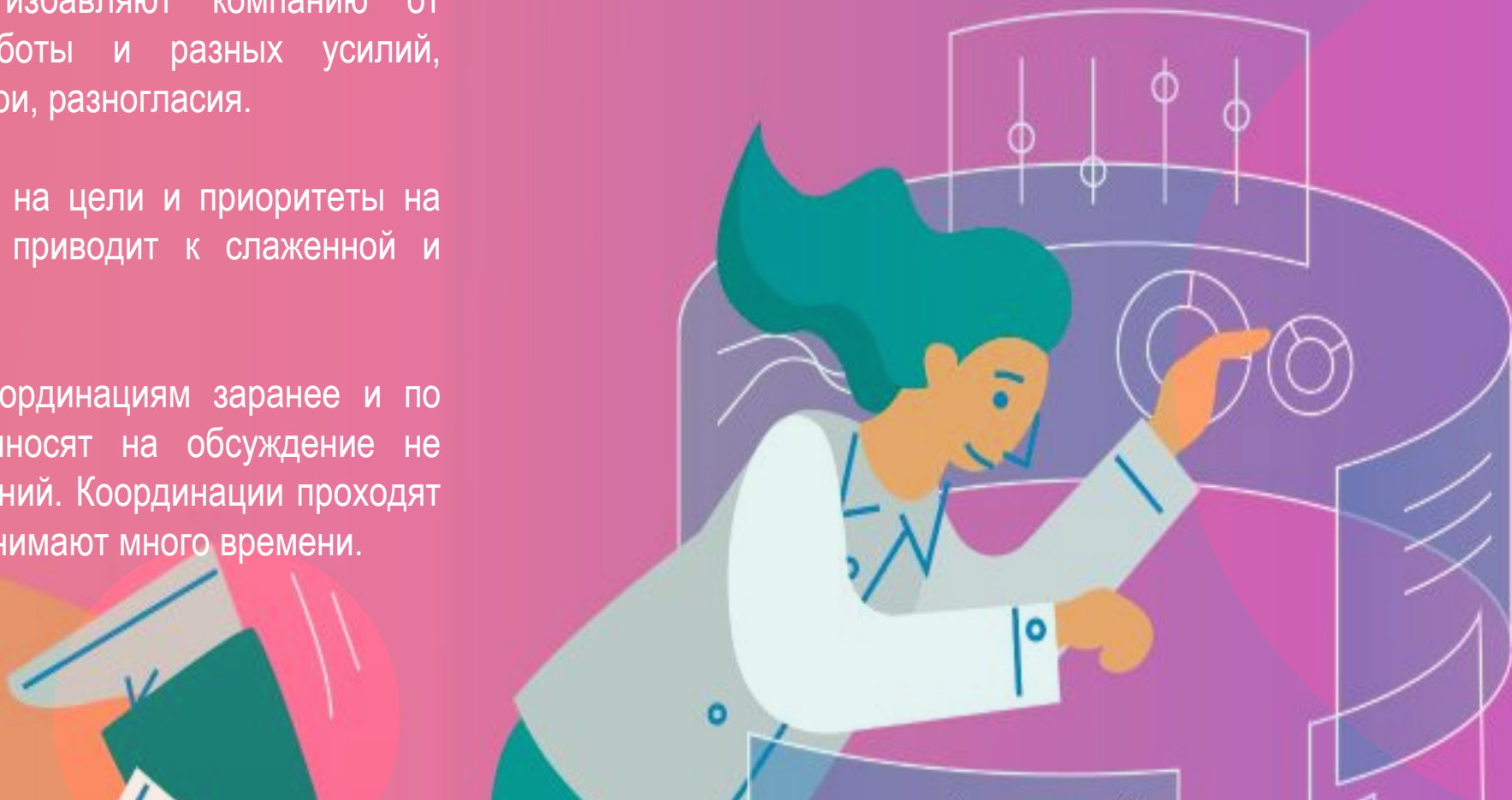
Регулярные координации избавляют компанию от конфликтов, ненужной работы и разных усилий, исключают форс-мажоры, сбои, разногласия.

Формируется единый фокус на цели и приоритеты на дальнейшее развитие, что приводит к слаженной и прогнозируемой работе.

Все подготавливается к координациям заранее и по технологии. Сотрудники выносят на обсуждение не проблемы, а варианты решений. Координации проходят по четкому сценарию и не отнимают много времени.

РЕЗУЛЬТАТ:

Приводим к единому формату координации и взаимодействие между разными областями.



8 Финансовое планирование

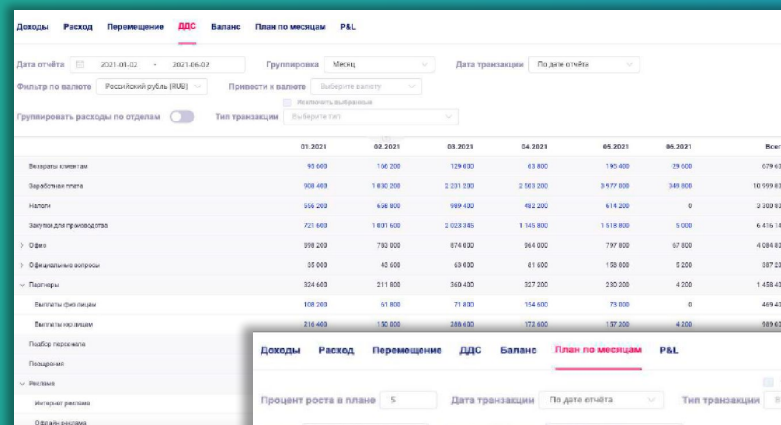
Налаженная система работы с финансами компании, которая обеспечит Вам развитие и достижение целей владельцев и компаний.

В компании всегда есть резервы, деньги на развитие. Учредителям на регулярной основе начисляются дивиденды.

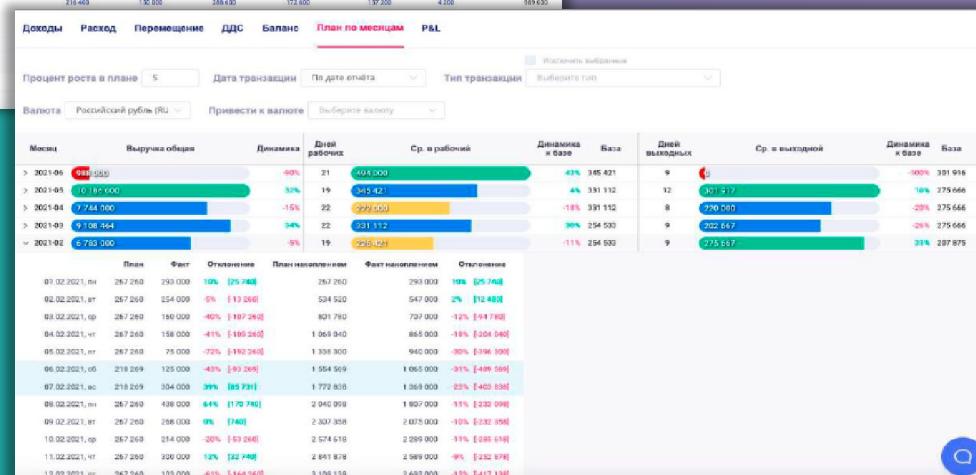
Финансовое планирование помогает:

- Уйти от кассовых разрывов;
- Взять команде ответственность и за доход и за расход;
- Сделать так, чтобы накапливались деньги на развитие;
- Получать дивиденды владельцу

РЕЗУЛЬТАТ:
Действующая система финансового планирования, создающая резервы, расширение и регулярные дивиденды.



Доходы	Расход	Перемещение	ДДС	Баланс	План по месяцам	P&L
Дата отчета: 2021.09.02 - 2021.09.02 Группировка: Месяц Дата транзакции: По дате отчета						
Фильтр по валюте: Российский рубль (RUB) Привести к валюте: Выберите валюту						
Группировать расходы по отделам: Тип транзакции: Выберите тип						
	01.2021	02.2021	03.2021	04.2021	05.2021	06.2021
Выручка клиентов	93 603	150 200	129 630	63 800	150 400	59 000
Зарплата менеджеров	938 493	1 830 200	1 231 530	2 583 200	3 477 600	349 800
Наполн	938 493	438 800	989 430	482 200	614 200	0
Затраты на производство	721 603	1 831 600	2 023 340	1 343 800	1 518 800	5 000
> Офис	338 203	793 000	674 630	944 000	737 800	57 800
> Офисные материалы	35 000	40 000	43 630	61 600	158 800	5 000
> Услуги	324 603	211 800	360 430	327 200	230 200	4 200
Взносы на социальные	638 203	91 800	71 830	154 630	75 800	0
Взносы на развитие	216 493	150 000	288 630	172 600	137 200	4 200
Плюс/минус						
Плюс/минус						
Интернет расходы						
Оплата аренды						



Доходы	Расход	Перемещение	ДДС	Баланс	План по месяцам	P&L
Процент роста в плане: 5 Дата транзакции: По дате отчета Тип транзакции: Выберите тип						
Валюта: Российский рубль (RUB) Привести к валюте: Выберите валюту						
Месяц	Выручка	Общая	Динамика	Дней работы	Ср. в рабочий	Динамика к базе
> 2021-09	93 603	150 200	49%	21	404 500	4%
> 2021-08	10 184 000	183 200	53%	19	305 421	18%
> 2021-07	7 764 700	180 000	-15%	22	299 000	-18%
> 2021-06	9 108 564	180 000	34%	22	231 512	30%
> 2021-05	6 732 300	180 000	9%	19	225 221	-11%
План	Факт	Отклонение	План на следующий месяц	Факт на следующий месяц	Отклонение	
01.02.2021, мв	267 260	293 000	10%	267 260	293 000	10%
02.02.2021, мв	267 260	254 000	0%	524 520	547 000	2%
03.02.2021, мв	267 260	180 000	-40%	801 780	737 000	-12%
04.02.2021, мв	267 260	180 000	-41%	1 066 040	866 000	-18%
05.02.2021, мв	267 260	75 000	-72%	1 336 300	940 000	-30%
06.02.2021, мв	219 269	125 000	-43%	1 554 569	1 065 000	-31%
07.02.2021, мв	219 269	304 000	39%	1 772 838	1 368 000	-23%
08.02.2021, мв	267 260	438 000	64%	2 040 298	1 807 000	-11%
09.02.2021, мв	267 260	268 000	0%	2 307 358	2 075 000	-10%
10.02.2021, мв	267 260	214 000	-20%	2 574 618	2 299 000	-11%
11.02.2021, мв	267 260	300 000	12%	2 841 878	2 589 000	-9%
12.02.2021, мв	267 260	193 000	-27%	3 109 138	2 682 000	-13%

9

Цели, миссия и стратегическое планирование

Этот инструмент позволяет сформулировать настоящие цели владельца и донести эти цели до сотрудников, в результате чего появляется общий фокус у всей команды.

Сотрудники смогут различать, какие действия ведут к цели, а какие нет.

Продвижение к цели компании становится прозрачным.

Работа превращается в игру, которая объединяет всех. Легче привлекать новых продуктивных сотрудников, для которых важна цель.

РЕЗУЛЬТАТ:

Разработанная стратегия компании на 3-5-10 лет вперед и полученный навык применения и написания такой стратегии



10 Разработка и внедрение учетной политики



Учетная политика компании — это база, основа ведения финансовых дел. Это нервная система финансового учета.

Что получаем на выходе:

Единообразие учета: все финансовые операции компании регистрируются одинаково. Это важно для того, чтобы можно было легко сравнивать результаты за разные периоды или с другими компаниями.

Прозрачность и понятность отчетности: более понятная финансовая отчетность для инвесторов, кредиторов и других заинтересованных сторон. Это создает доверие к компании и облегчает принятие решений.

Управление рисками: Некоторые учетные методы могут помочь компании лучше оценивать и управлять своими финансовыми рисками, например, риском неплатежеспособности или колебаниями курсов валют.

Гибкость в управлении: Компании могут адаптировать свою учетную политику под свои нужды, позволяя использовать те методы, которые помогут достичь бизнес-целей.

РЕЗУЛЬТАТ:

Созданная с владельцем и внедренная в компанию учетная политика. Обученные владелец и сотрудники ее применению.



11

Финансовая модель - навигатор для бизнеса



Планирование и прогнозирование: смотрим, как изменится финансовое состояние бизнеса при различных сценариях (например, увеличение продаж или ввод новых затрат).

Оценка жизнеспособности бизнес-идеи: смотрим, достаточно ли ресурсов для реализации идеи. Это особенно важно на этапе стартапа, когда каждая копейка на счету.

Привлечение инвестиций: смотрим на потенциал бизнеса, его доходность и способность генерировать прибыль.

Управление рисками: смоделируем, что произойдет, если расходы вырастут на 10% или снижением объема продаж.

Оптимизация затрат: какие расходы можно сократить без ущерба для качества продукта или услуги. Выявляем нерентабельные статьи бюджета.

Стратегическое принятие решений: смотрим можем ли мы принять решение по расширению, изменениям в продуктовой линейке или выходу на новые рынки.

Визуализация результата: создаем графики и таблицы, которые делают информацию более понятной и наглядной.

РЕЗУЛЬТАТ:

Действующая финансовая модель. Обученные владелец и финансовый директор правильному составлению финансовой модели



Контроль и мониторинг производительности: отслеживаем эффективность работы ключевых сотрудников, оцениваем выполнение планов и достижение целей. Выявляем проблемы на ранней стадии и корректируем действия.

Принятие обоснованных решений: Вы можете принимать более обоснованные решения, основываясь на фактической информации о состоянии дел в компании.

Управление рисками: выявляем узкие места и потенциальные риски в бизнес-процессах. Заранее предпринимаем меры для их устранения, минимизируя негативные последствия.

Повышение ответственности: Люди более склонны достигать результатов, когда они понимают, что их действия фиксируются.

Оптимизация процессов: выявляем неэффективные моменты в операционных процессах, в результате чего оптимизируем работу всей команды.

Коммуникация и координация: получаем инструмент для улучшения коммуникации между подразделениями компании. Они позволяют всей команде быть в курсе того, что происходит.

Стратегическое планирование: проводим анализ тенденций и закономерностей, разрабатываем долгосрочные стратегии для дальнейшего роста и развития бизнеса.

РЕЗУЛЬТАТ:
Сформированная и внедренная система
операционных отчетов ключевых сотрудников



13 Калькулятор проектов - упрощаем процесс планирования и управления



Оценка рентабельности: оцениваем потенциальную рентабельность проекта, анализируя доходы и расходы. Принимаем обоснованное решение берем в работу/запускаем/не запускаем.

Прогнозирование затрат: более точно рассчитываем необходимые инвестиции, избегаем непредвиденных расходов в дальнейшем.

Планирование бюджетов: создаем детализированный бюджет для проекта, что удобно для отслеживания и контроля затрат на всех этапах его реализации.

Сравнение альтернатив: рассматривая несколько проектов/поставщиков/подрядчиков, сравниваем их по ключевым показателям, таким как срок окупаемости, маржа и т.д.

Управление рисками: выявляем и анализируем финансовые риски, оцениваем влияние различных факторов (например, изменения цен или задержек в поставках) на финансовые результаты проекта.

Мониторинг и корректировка: в реальном времени отслеживаем фактические затраты и доходы, сравнивая их с прогнозируемыми. Это позволяет вносить корректировки в процессе реализации проекта.

РЕЗУЛЬТАТ:
Разработанный и внедренный калькулятор проектов под Вашу компанию, с учетом нюансов и особенностей бизнеса

				Отмечены поля, куда предположительно нужно вводить данные	
	Базовая цена	Количество	Сумма		Рабочие дни
1	Стиль сайта	30000	1	30000	5
2	Дизайн макетов	9000	1	9000	0,75
3	Шаблоны HTML	4000	1	4000	0,65
4	JS скрипты	9000	1	9000	1
4	Формы	6000	1	6000	1
5	Привязка к CMS	4000	1	4000	1
	Дополнительное программирование				
6	(в днях)	12000	1	12000	1
				Промежуточный бюджет	Всего дней на проект
7	Промежуточный итог			74000	10,4
	Кoeffициенты		Сумма		
8	Контент (наполнение сайта)	1,1	7400	81400	11,5
9	Языковые версии	1,15	12210	93610	13,3
10	CMS (стоимость лицензии)	1	19900	113510	
11	Добавляем НДС	1,18		133941,8	

Ценообразование в компании — это комплексный процесс, который включает в себя несколько ключевых этапов и факторов.

Мы вместе с Вами проходим все ключевые этапы и помогаем понять, насколько цены на продукцию компании актуальны на данный момент, можем ли мы их поднять/снизить, нужно ли нам уходить в другой сегмент целевой аудитории, и как действовать дальше.

Вместе определим стратегию ценообразования для вашего конкретного случая.

РЕЗУЛЬТАТ:

Подобранная стратегия ценообразования для Вашего продукта/услуги/товара



15 Система мотивации

Один из главных вопросов, который заботит 99% предпринимателей.

-Я плачу сотрудникам много?

-Я плачу им мало?

-Мне кажется, что моя система мотивации несправедливая, и я не знаю как сделать ее справедливой.

-Я поменяю систему мотивации, и все сотрудники уйдут.

На эти и другие многие вопросы мы отвечаем при внедрении этого инструмента и подбираем индивидуально для вашего случая систему мотивации для ваших сотрудников.

РЕЗУЛЬТАТ:

Разработанная и внедренная система мотивации, удовлетворяющая владельца и сотрудников.



16 Фонды

- Как накапливать резервы?
- У меня не хватает денег на выплату зарплаты сотрудникам, я ее задерживаю.
- Я не получаю зарплату, живу на подсосе, все отдаю в компанию.
- Беру лизинг/кредиты на оборудование и основные средства. Это дорого, но что делать?
- Постоянно в долгах перед поставщиками, не хватает денег на закупку товара.
- Хочу хотя бы раз в год поощрять команду и вывозить их на отдых, но денег на это нет.

Следует сказать, что фонды внедряются совместно с финансовой моделью, расчетом точки безубыточности и финансовым планированием.

Однако, если это сделать правильно, вы получаете кармашки, в которых аккумулируете денежные средства на те цели бизнеса, которые вы хотите.

РЕЗУЛЬТАТ:

Созданная система фондов для компании. Обученные владелец, бухгалтер и ключевые сотрудники управлению финансами на основе фондов.



Ожидаемые результаты



1

Рост доходов

Рост доходов от 20% до 250% за год

2

Персонал

Сокращение срока введения в должность: новые сотрудники получают результаты быстрее, при этом не отвлекая рядовых сотрудников и руководящий состав

3

Стратегия и расширение

Владелец не тратит время на участие в операционке, перемещая внимание на стратегическое управление и развитие

4

Рост ответственности

Рост ответственности за свои результаты, доходы и расходы компании у каждого сотрудника

5

Делегирование

Рост навыков владельца в использовании, внедрении инструментов, что снижает зависимость от экспертов и топов

6

Свобода

Компания начинает самостоятельно расширяться и достигать поставленных целей, высвобождается много времени на себя, семью и увеличение дохода

Наше обучение помимо внедрения даст вашей компании:



Владелец
компании

Технологию управления
и контроля



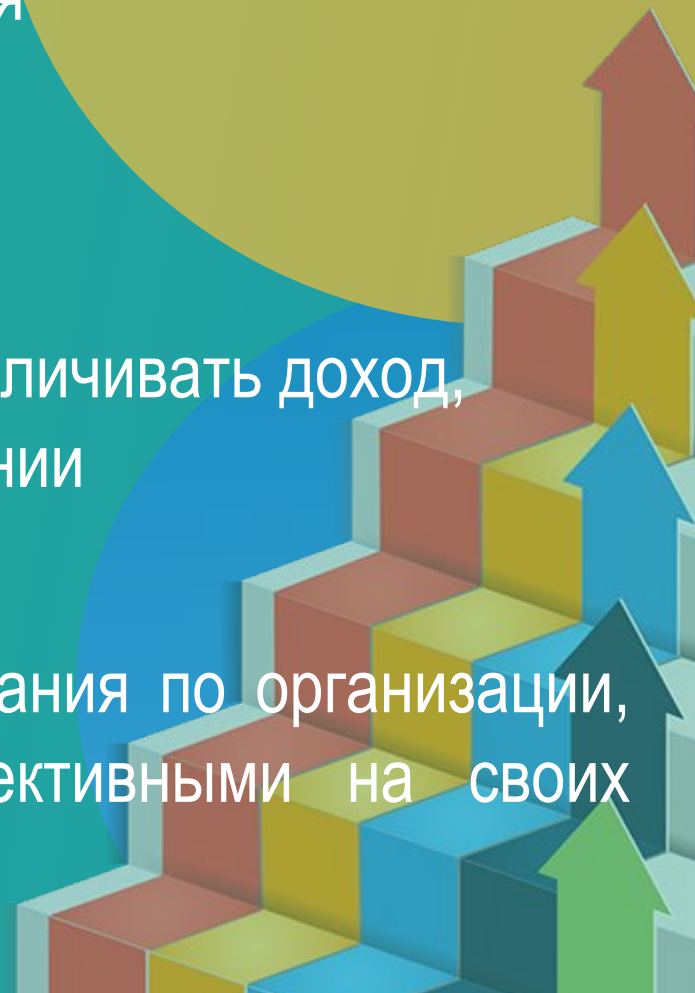
Руководители

Обучаться тому как увеличивать доход,
достигать целей компании



Сотрудники

Получать основные знания по организации,
тому как быть эффективными на своих
рабочих местах



Почему с нами выгодно работать?

Мы знаем весь рынок по систематизации бизнеса изнутри. Мы понимаем, что хотят получить наши клиенты и делаем для них самые лучшие предложения сотрудничества.



Другие компании

- Предоставляют в группах или дают данные на обучающей платформе
- Частичное внедрение инструментов, решение части проблем в бизнесе
- Не обучают или частично дают данные
- Оплата в большинстве случаев сразу
- От 3,0 млн руб. за весь аналогичный проект внедрения или от 300 тыс руб. в месяц.



- Подход к построению системного бизнеса
- Количество инструментов
- Работа с персоналом компании заказчика
- Оплата
- С каждым клиентом работает личный эксперт
- Комплексное внедрение инструментов, дополнительных затрат не требуется
- У нас отдельные траектории обучения сотрудников и руководителей
- Оплата на ежемесячной основе

Как будет строиться наше сотрудничество





Вопросы?



Наши любимые клиенты



Забота



Поддержка



Свобода

CYBER CRAFT

URAL LOGISTICS

SOKROMA

Natural
SHILAJIT

Shido

ЦЕНТР
ФИГУРНОГО
КАТАНИЯ
ТАТЬЯНЫ
ВОЛОСОВ

BEAUTY PROF

septic 78

ИГРЯЙКА

БЕЛАЯ
ПОЛОСА

АЗАТ
БАЛЕЕВ

ИЗДАНИЯ РЕЛИГИОЗНОЙ АСТРОЛОГИИ
ПУРУШОТТАМА

MONTEURZIMMER
TEAM

MASTER
VISION

Иллюстрированная
Комплексная
Индиго Сервис

SMART ЛОМБАРД

ресторан-публичный
Bier Meister

PROF
SERVICE

CosmoMasks

Школа таргетологов
Артема Мазура

ПЛАНЕТА
ЭКЗОТИКИ

MINISTONE

INVESTA

ГОСТИ
ЛЮБЯТ

KLASS
Keramik

СТРОЙ
ЭКСПЕРТ

beo
Baltic Electrical Installations

АЛЬЯНС СТС

ecomax

ТМК

ОТЗЫВЫ
НАШИХ
КЛИЕНТОВ



Отзывы клиентов



**Алексей
Смелов**

Компания: Бизнес Сервис
Ниша: предоставление
персонала



60%
1 500%

прирост выручки
после 2 месяцев
работы

прирост выручки
после 10 месяцев
работы



Вначале у меня была проблема в том, что я неправильно считал точку безубыточности. Я ее считал отдельно по проектам, а надо было в совокупности. Из-за этого могла бы появиться проблема, что я неверно рассчитал бы свои силы.

На внедрении ничего сложного не было, главное - правильно собрать данные. Мы недавно на внедрении в компании Paulin Consulting, но у нас уже колоссальные результаты в области финансов.

Сейчас я понял сколько надо денег, уже осознал и донес до коллектива. И они это поняли. Они отвечали на презентации очень даже приближенно к реальным расходам и немного даже завышали статьи. Они готовы рвать) Я сейчас одного из менеджеров готовлю на пост Исполнительного Директора. Самое главное, что я увидел и показал сотрудникам, - чем больше мы зарабатываем, тем больше будут зарабатывать они, и компания будет развиваться.

Я люблю считать цифры, в плане сколько я трачу и сколько могу заработать, увлекаюсь этим.

Во время внедрения видение компании поменялось. Приходит ясное понимание того, какой я хочу видеть компанию и в каких направлениях.

Благодаря внедрению программы от Paulin Consulting увеличились доходы. Например, с понедельника план увеличивается процентов на 7-8%.

Рекомендую идти на программу, не задумываясь. Что касается финансов, рекомендую данные точнее собирать, посчитать всю мелочь. И раз в квартал менять точку безубыточности.

Я стал внимательным к бизнесу и появилось понимание всей сущности системности.

Отзывы клиентов



**Дмитрий
Ермолаев**

Компания:
ПУРУШОТТАМА
Ниша: **Онлайн-школа**



50%

прирост выручки
после **2** месяцев
работы



...Основная беда людей - они не знают какая у них точка безубыточности. Это большая проблема. И проблема с планированием определенно была. Я прошел несколько курсов до вас и на вашем я до конца прояснил, что с ней делать. Не везде дают информацию что делать. Прояснил и стало понятно, где у нас затык.

Сейчас у нас рост пошел, пошел вектор роста, настроение у команды поменялось, начали видеть боли, ушли люди, навели порядок, вскрылись боли, по статистикам вектор роста идет. Тон людей стал выше, поднялся до интереса.

Дальше вперед и с песнями расширяться и расширяться)) Понял такое, что изучая материал, хочется его периодически закреплять, смотреть.

Мне понравилось, как компания сама применяет данные на практике. Это не просто теория, а обучение, подкрепленное практикой. Конгруэнтность того, что вы предоставляете. По самому материалу была куча инсайтов, за что благодарен, подсветили все проблемы, а это еще мы и до середины не дошли. Мало людей этому обучают. У вас очень удобно, доступно и нет расфокусировки.

До программы Paulin Consulting вообще не понимал куда иду, шел просто наобум. Когда заходил на программу, то немного был скептицизм. Потом я подключился и очень понравилось. Я доволен.

В процессе программы подсветился весь бардак, теперь думаю, что с этим делать) Но у нас не было системы, двигались по принципу работает - не трожь. Но с вами мы сделали наивысший показатель по доходу за 2 года, сейчас вектор роста.

Я советую всем идти на программу, и чем быстрее пройдете, тем лучше, жалеть еще будете, что откладывали ! Всем, кто хочет построить бирюзовую организацию, это нужно пройти. Программа Paulin Consulting – одна из лучших.

Отзывы клиентов



**Артем
Лукин**

Компания: Белая полоса
Ниша: Юридическая фирма



x2

рост бизнеса
после 4 месяцев
работы



До программы Paulin Consulting сотрудники компании не понимали к кому обращаться, все обращались с вопросами ко мне, и я решал все. У нас не было планирования дохода и никакой заинтересованности сотрудников. Как итог – компания медленно шла и отсутствовал какой-либо интерес у персонала.

Про программу Paulin Consulting. Очень большой профит дала орг схема, у сотрудников стало меньше вопросов и они стали понимать к кому обращаться, так как до этого коммуникация внутри компании была слабовата. Увидел, что нужно поменять исполнительный совет, с тем коллективом, который есть сейчас, сложно вести планирование. Не могу решиться убрать из исполнительного совета одного сотрудника, хотя я уверен, что убрав его, все наладится. К нему прислушиваются, а он сопротивляется внедрению новой системы, и люди из-за этого приходят в замешательство.

В результате, у сотрудников появилось понимание, больше осознанности, но есть и те, у кого ничего не поменялось, и они для меня первая мишень)) И я понимаю, что нам придется очень сильно меняться, потому что сейчас все меняется.

Сейчас я уверен, что будет очень большой рост. Останутся все осознанные сотрудники. Я уже замечая, что люди подхватывают идею, а кто не хочет перестраиваться, просто вынуждены это делать. Движение пойдет гораздо быстрее, если убрать тех, кто тормозит изменения.

На программе Paulin Consulting больше всего мне понравилась орг схема) Найм и финансы - слабая моя сторона) По финансам у меня раньше была слабая осознанность, но в последнее время на программе у меня мышление перевернулось. Я никогда не задумывался, что каждую неделю нужно выделять успешные и неуспешные действия. Если каждую неделю вести Финансовое Планирование как надо, то доходы могут знатно вырасти. Сейчас, после старта на программу King Management рост показателей производства увеличился в 2 раза.

Когда кажется, что нет времени, - надо просто брать и приходить на а программу Paulin Consulting, так как программа помогла мне справиться со всем, что меня останавливало.

Отзывы клиентов



**Елена
Белянкина**

Компания: Логистик Урал
Ниша: поставка продуктов
питания



30%

рост бизнеса
после 4 месяцев
работы



Самым положительным изменением было введение такого инструмента , как еженедельное планирование дохода и ежедневная координация действий по получению дохода. Весь персонал сфокусировался на доход компании, стали более ответственными, и во время планирования решалось много проблем.

Рекомендация для предпринимателей, если действия по планированию дохода не производятся и идет все по накатанной, то внедрив этот инструмент можно будет наблюдать, что структурируется текущая ситуация в компании, ситуация становится управляемой, сотрудники вовлекаются в процесс планирования дохода, чувствуют ответственность.

Рекомендую компанию Paulin Consulting. Сотрудники настоящие профессионалы, внимательны, отзывчивы, на постоянном контакте, нет поверхностного отношения , все ситуации разбираются очень глубоко и досконально.

истории
наших
клиентов



Истории наших клиентов



Ниша: производство строительного оборудования

История: большая компания с большим производством, жила и не тужила долгое время. Все было бы хорошо, особенно для персонала, пока не внедрили систему финансового планирования.

В результате: во время финансового планирования выяснилось, что на производство покупалось одно и то же оборудование, и данное оборудование стояло и не использовалось, также были найдены случаи воровства и махинаций с закупками на предприятии.

Итоги: компания прекратила тратить впустую деньги, было сэкономлено более 1 млн. рублей на будущих тратах и обнаружены хищения более чем 1 млн. руб.

Ниша: услуги по лицензированию

История: компания не смогла справиться с кассовым разрывом, так как имеет контракты с бюджетными учреждениями, которые оплачивают услуги с отсрочкой в то время, когда она предоставлена. Кассовый разрыв достиг более 40 млн руб., было состояние полного отчаяния, так как займов компании никто не давал и ждать помощи было неоткуда.

Продолжение и результат: ввели систему финансового планирования, сфокусировались на планировании дохода в компании и уже в первые 1,5 месяца увеличили выручку в 10 раз, сократили кассовый разрыв в 2 раза за 2 месяца.

Итоги: компания подняла доход в среднем в 2 раза в ближайший год.

Ниша: медицинские услуги для населения, предоставление по СНГ

История: компания уперлась в потолок по выручке, в течение 6 месяцев проводилось много разных мероприятий с целью поднять уровень дохода, но это ни к чему не приводило. Более того, выплаты учредителям уменьшились, компания требовала все больше и больше расходов.

Продолжение и результат: была правильно рассчитана точка безубыточности, донесен до всех сотрудников тот уровень дохода, который компания должна достигать, внедрили регулярное еженедельное финансовое планирование.

Итоги: за 2 месяца увеличили выручку на 40%, пробив планку, компания продолжила увеличивать выручку без остановки.

Ниша: розничная продажа медицинских товаров для населения, сеть центров

История: в компании была системная неконтролируемая трата денег, так как реализовывались все желания сотрудников, из-за чего в компании образовался кассовый разрыв и задолженность поставщикам увеличилась более чем на 8 млн руб. Остатков на складе практически не было, и с компанией поставщики просто прекратили работать. Поставщики начали требовать деньги и перестали отгружать товар, продажи упали, компания находилась на грани банкротства.

Продолжение и результат: внедрили систему финансового планирования, наладили правильный системный возврат долгов, создали новые договоренности с поставщиками, которые стали охотно отгружать товар, стали результативно вкладывать в продвижение.

Итоги: компания подняла доход в среднем в 2 раза за 3 месяца, произошло уменьшение долговой нагрузки на 20%.

Ниша: производство одежды специального назначения

История: работа с остатками на складах и продажами была доверена сотрудникам. В компании было регулярное незначительное снижение продаж, и никак не могли решить проблему увеличения продаж, много усилий владельцев было направлено на персонал, но плодов это не давало.

Продолжение и результат: изменили тактику; включили реальное финансовое планирование на еженедельной основе; стали брать под полный контроль склады (остатки) и контроль продаж; увидели неликвид, который регулярно накапливался в размере 3.5 млн руб.; нашли дополнительные ресурсы в продажах порядка 3 млн руб. недополученной прибыли в месяц.

Итоги: компания подняла доход на 54% за 4 недели.