



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 **8**-ми 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

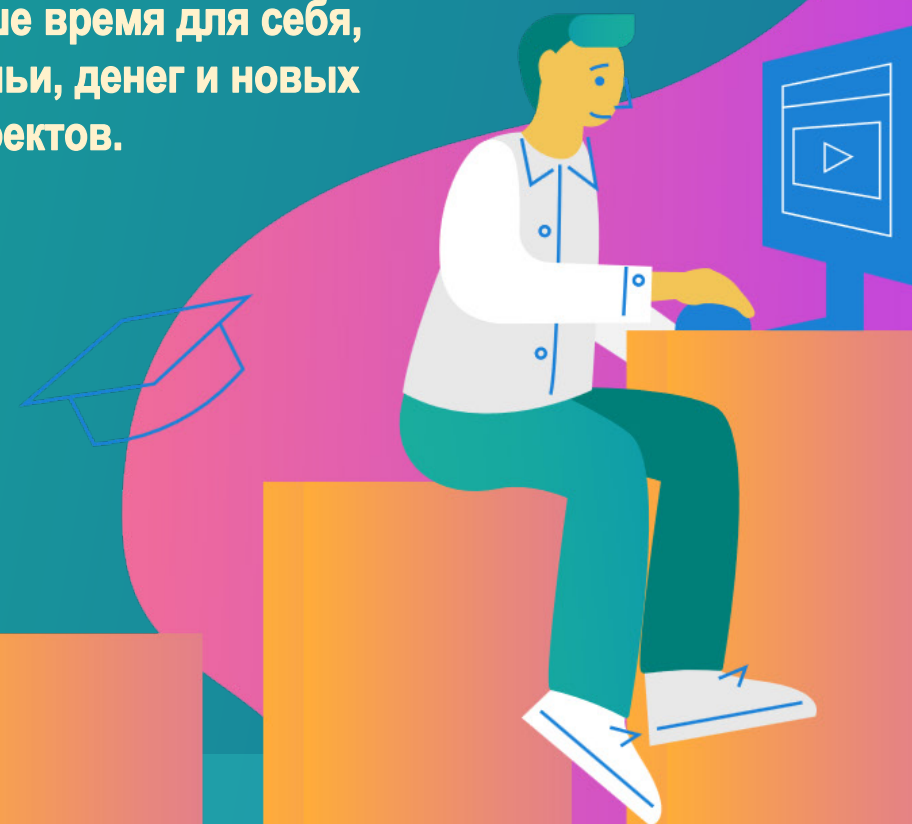
Это 12-ти месячное обучение для владельцев бизнеса и его команды, на котором мы помогаем создать систему управления.

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.



0 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

2

Метрики

3

Планирование и управление
доходом

4

Система найма и обучения
персонала

5

Система регламентов,
должностных папок

6

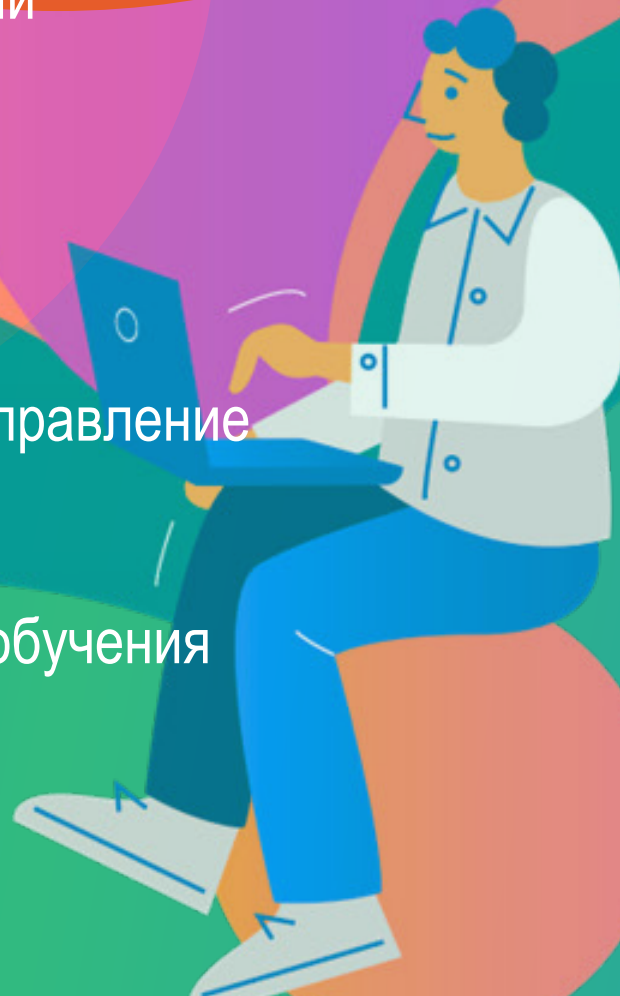
Контроль качества

7

Финансовое планирование

8

Цели, миссия и стратегическое
планирование



далее подробно о каждом
инструменте →

1

Структура компании



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.

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.



3

Планирование и управление доходом

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

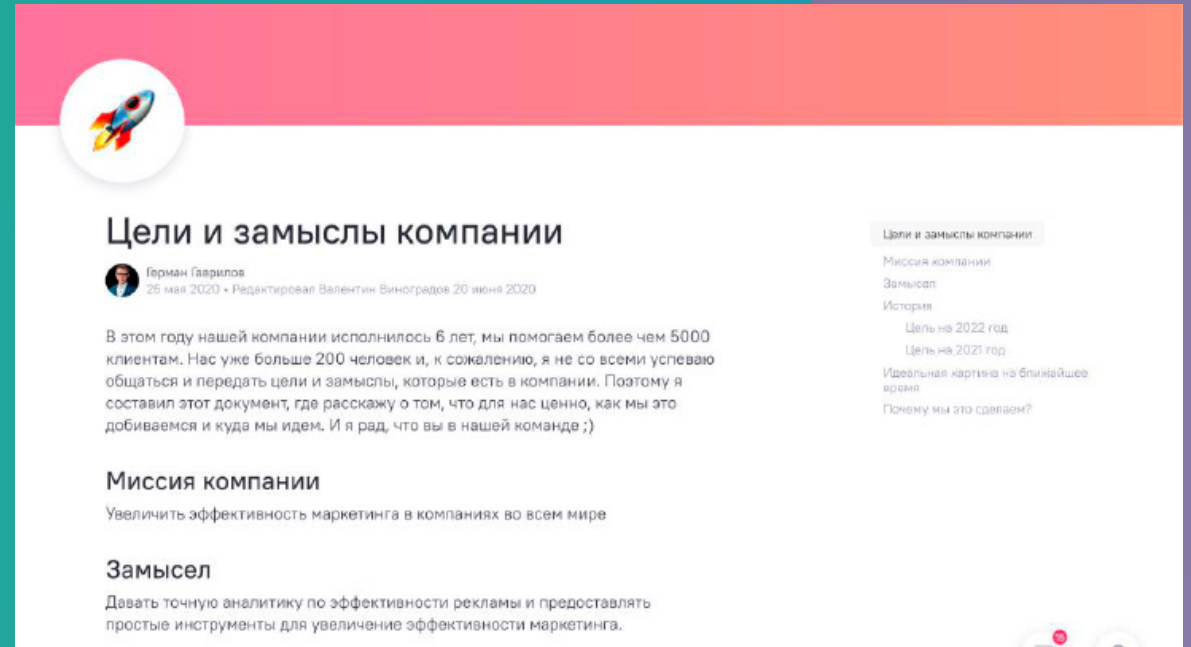
Какие факторы влияют на наём персонала и почему он не нанимается? Все дело в вакансии?
Почему нанимаются все время не те?
Почему никто не нанимается?
Это те вопросы, на которые мы даем ответы

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.



The screenshot shows a digital interface for company goals and mission. At the top left is a rocket icon. The main title is "Цели и замыслы компании". Below it is a profile picture of a man and the text "Герман Гаврилов", "25 мая 2020 • Редактировал Валентин Виноградов 20 июня 2020". The main text reads: "В этом году нашей компании исполнилось 6 лет, мы помогаем более чем 5000 клиентам. Нас уже больше 200 человек и, к сожалению, я не со всеми успеваю общаться и передать цели и замыслы, которые есть в компании. Поэтому я составил этот документ, где расскажу о том, что для нас ценно, как мы это добиваемся и куда мы идем. И я рад, что вы в нашей команде ;)"

On the right side, there is a sidebar with the title "Цели и замыслы компании" and a list of items: "Миссия компании", "Замысел", "История". Below this list are three sections: "Цель на 2022 год", "Цель на 2021 год", and "Идеальная картина на ближайшее время". At the bottom of the sidebar is the question "Почему мы это делаем?".

Below the main text, there are two sections: "Миссия компании" with the text "Увеличить эффективность маркетинга в компаниях во всем мире" and "Замысел" with the text "Давать точную аналитику по эффективности рекламы и предоставлять простые инструменты для увеличения эффективности маркетинга."

5

Система регламентов и должностных папок



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

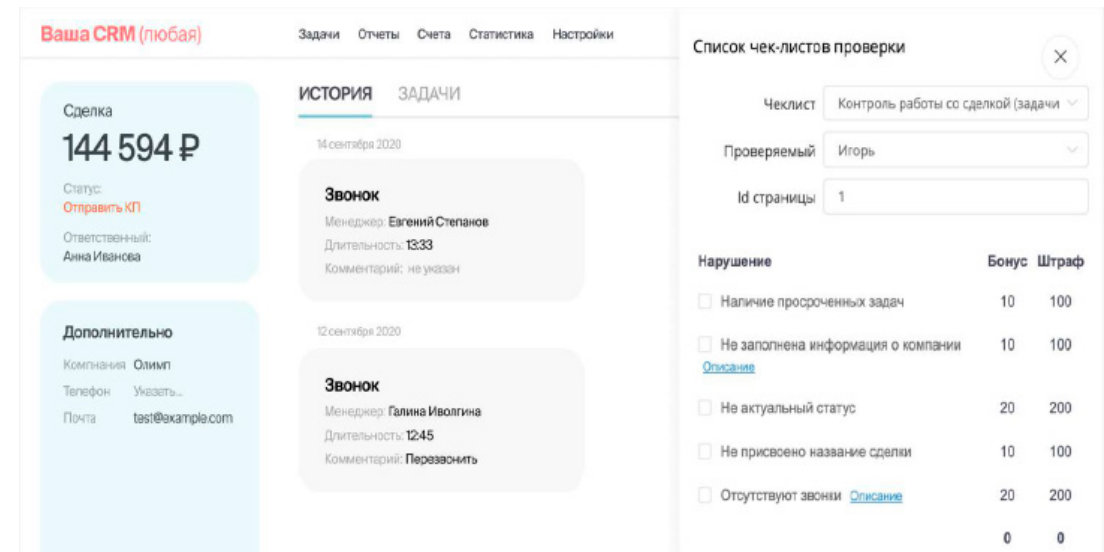
Поскольку у владельца нет возможности пообщаться с каждым человеком в компании, чтобы донести до каждого свои идеи, существует система регламентов.

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.

Ваша CRM (любая) Задачи Отчеты Счета Статистика Настройки

Сделка

144 594 ₽

Статус:
Отправить КП

Ответственный:
Анна Иванова

ИСТОРИЯ ЗАДАЧИ

14 сентября 2020

Звонок
Менеджер: Евгений Степанов
Длительность: 13:33
Комментарий: не указан

12 сентября 2020

Звонок
Менеджер: Галина Иволгина
Длительность: 12:45
Комментарий: Перезвонить

Дополнительно

Компания: Олимп

Телефон: Указать...

Почта: test@example.com

Список чек-листов проверки

Чеклист: Контроль работы со сделкой (задачи)

Проверяемый: Игорь

Id страницы: 1

Нарушение	Бонус	Штраф
☐ Наличие просроченных задач	10	100
☐ Не заполнена информация о компании Описание	10	100
☐ Не актуальный статус	20	200
☐ Не присвоено название сделки	10	100
☐ Отсутствуют звонки Описание	20	200
	0	0

7 Делегирование, принятие решений

Единый формат взаимодействия между сотрудниками.

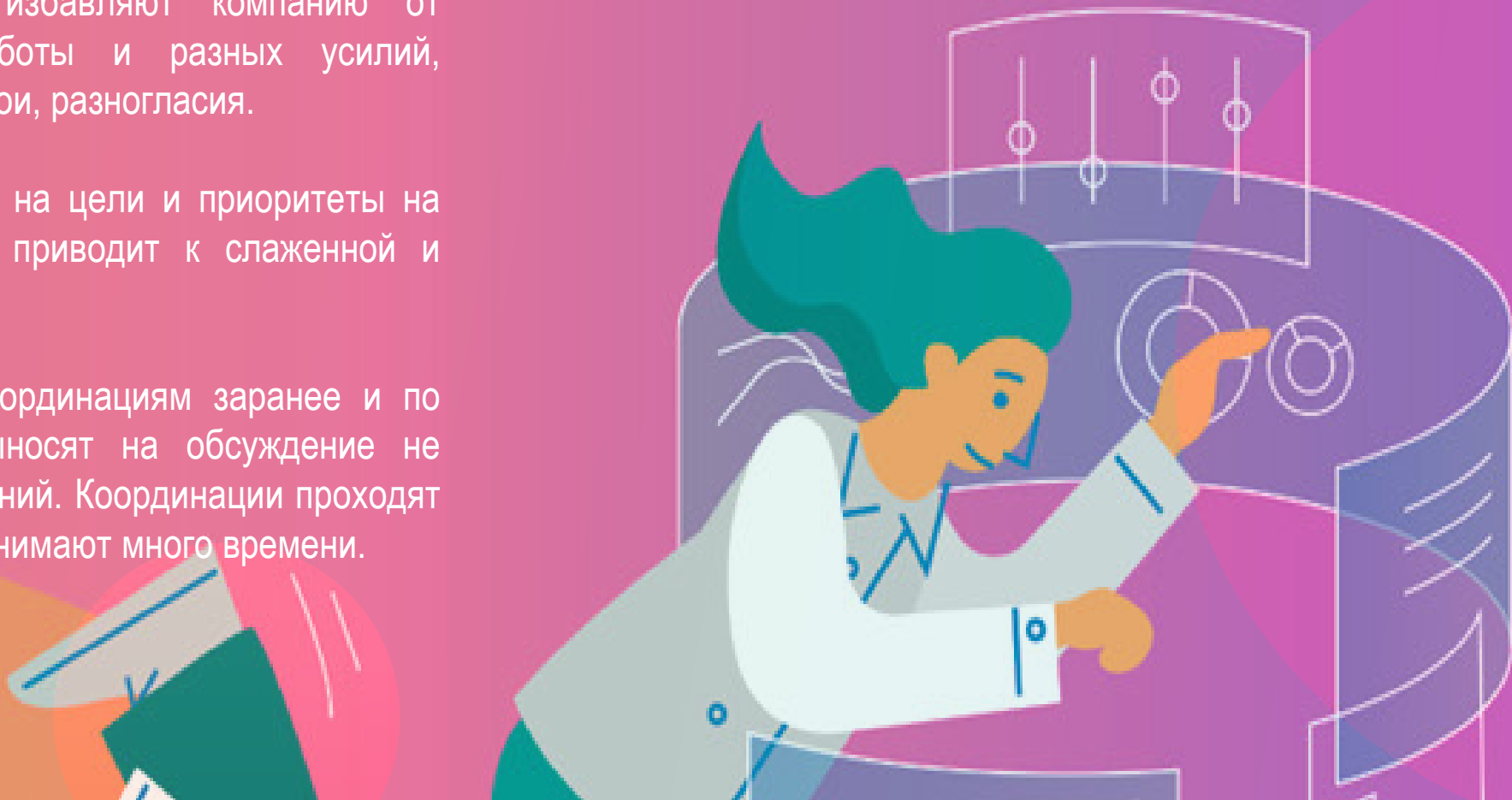
Регулярные координации избавляют компанию от конфликтов, ненужной работы и разных усилий, исключают форс-мажоры, сбои, разногласия.

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.





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.

	01.2021	02.2021	03.2021	04.2021	05.2021	06.2021	Всего
Высвобождение	95 600	156 200	129 600	63 800	195 400	59 000	679 600
Заработная плата	956 400	1 630 000	2 201 500	2 589 200	3 977 000	389 800	18 959 800
Налоги	556 200	636 800	989 400	482 200	614 200	0	3 269 800
Затраты на производство	721 600	1 691 600	2 023 940	1 145 800	1 518 800	5 000	6 416 140
> Офис	556 200	780 000	874 600	944 600	797 800	67 800	4 064 600
> Офисные расходы	35 000	43 600	43 600	81 600	158 800	5 200	387 200
> Партнеры	324 600	211 800	569 400	327 200	230 200	4 300	1 458 400
Выплаты фрилансерам	156 200	61 800	71 800	154 600	79 000	0	463 400
Выплаты на развитие	216 400	150 000	288 600	172 600	137 200	4 200	969 000
Платежи персоналу							
Платежи							
> Реклама							
Интернет реклама							
Офлайн реклама							

Доходы

Расход

Перемещение

ДДС

Баланс

План по месяцам

P&L

Процент роста в плане

5

Дата транзакции

По дате счёта

Тип транзакции

Выберите тип

Валюта

Российский рубль (RU)

Привести к валюте

Выберите валюту

Месяц

Выручка общая

Динамика

Дней рабочих

Ср. в рабочий

Динамика к базе

База

Дней выходных

Ср. в выходной

Динамика к базе

База

> 2021-06

404 000

-40%

21

404 000

-4%

345 421

9

44 889

-100%

331 916

> 2021-05

10 184 000

-50%

19

535 421

4%

331 112

12

27 517

-10%

275 666

> 2021-04

7 744 000

-15%

22

229 000

-18%

331 112

8

276 000

-28%

275 666

> 2021-03

9 108 464

34%

22

331 112

30%

254 533

9

282 667

-26%

275 666

> 2021-02

6 793 000

-5%

19

225 421

-11%

254 533

9

275 557

21%

227 875

План

Факт

Отклонение

План накопленный

Факт накопленный

Отклонение

01.02.2021, пн

267 250

293 000

10%

267 250

293 000

10%

267 250

02.02.2021, вт

267 250

254 000

-5%

534 500

547 000

2%

534 500

03.02.2021, ср

267 250

180 000

-40%

801 750

707 000

-12%

801 750

04.02.2021, чт

267 250

188 000

-41%

1 069 000

885 000

-18%

1 069 000

05.02.2021, пт

267 250

75 000

-72%

1 336 250

940 000

-30%

1 336 250

06.02.2021, сб

218 250

125 000

-43%

1 554 500

1 065 000

-31%

1 554 500

07.02.2021, вс

218 250

304 000

39%

1 772 750

1 369 000

-23%

1 772 750

08.02.2021, пн

267 250

438 000

64%

2 040 000

1 807 000

-11%

2 040 000

09.02.2021, вт

267 250

268 000

0%

2 307 250

2 075 000

-10%

2 307 250

10.02.2021, ср

267 250

214 000

-20%

2 574 500

2 299 000

-11%

2 574 500

11.02.2021, чт

267 250

300 000

12%

2 841 750

2 599 000

-9%

2 841 750

12.02.2021, пт

267 250

103 000

-61%

3 109 000

2 692 000

-13%

3 109 000

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



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



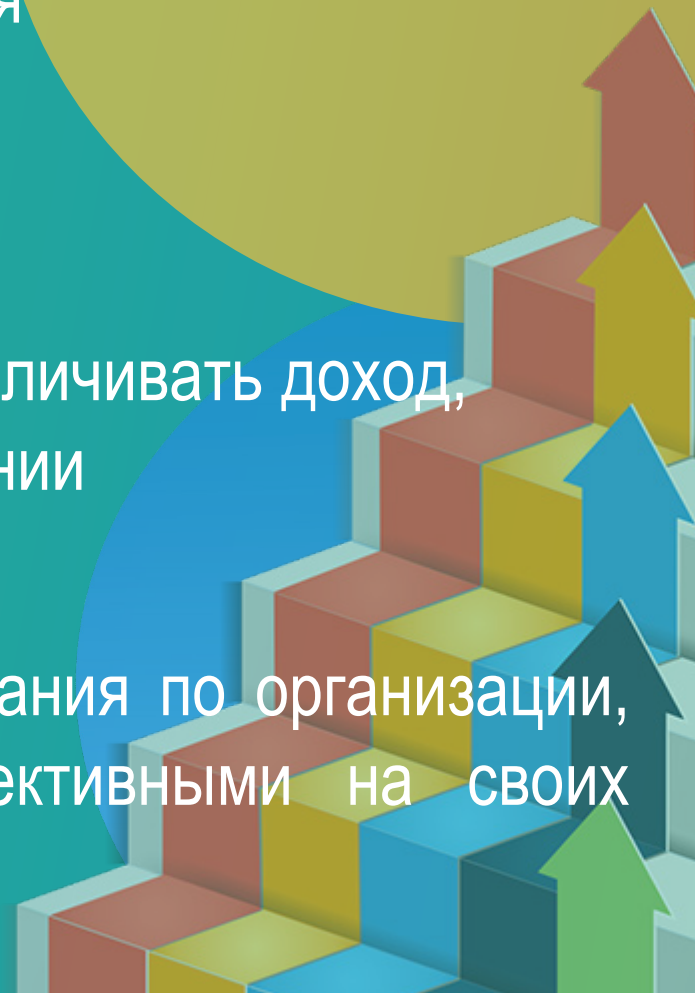
Руководители

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 2.4 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
- Стоимость
- 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
- От 99 000 руб. в месяц сроком на 12 месяцев

Как будет строиться наше сотрудничество





Вопросы?



Наши любимые клиенты



Забота



Поддержка



Свобода

CYBER CRAFT

URAL LOGISTICS

SOKROMA
GROUP

Natural
SHILAJIT

Shido

ЦЕНТР
ФИГУРНОГО
КАТАНИЯ
ТАТЬЯНЫ
ВОЛОСОВ

BEAUTY PROF
SALON & SPA EQUIPMENT

septic 78

ИГРАЙКА

БЕЛАЯ
ПОЛОСА
Кредитные компании

АЗАТ
БАЛЕЕВ

АКАДЕМИЯ РЕДИКАСКОЙ АСТРОЛОГИИ
ПУРУШОТТАМА

MONTEURZIMMER
TEAM

MASTER
VISION

Клиническая
Криптика
Индиго Сервис

SMART ЛОМБАРД
Дополнительные услуги под залог недвижимости

ресторан-пивоварня
BierMeister

PROF
SERVICE

CosmoMasks

Школа таргетологов
Артема Мазура

ПЛАНЕТА
ЭКЗОТИКИ

BRANSTONE

INVESTA

ГОСТИ
ЛЮБЯТ

KLASS
Keramik

СТРОЙ
ЭКСПЕРТ

beo
Baltic Electrical Installations

АЛЬЯНС СТС

ecomax
Ваш надежный партнер в сфере ЖКХ

ТМК
ЗАТОБ

ОТЗЫВЫ
НАШИХ
КЛИЕНТОВ





60%

прирост выручки
после 2 месяцев работы

1 500%

прирост выручки
после 10 месяцев работы



Алексей Смелов

Компания: Бизнес Сервис
Ниша: предоставление персонала

Вначале у меня была проблема в том, что я неправильно считал точку безубыточности. Я ее считал раздельно 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.



50%

прирост выручки
после 2 месяцев работы



Дмитрий Ермолаев

Компания: ПУРУШОТТАМА

Ниша: Онлайн-школа

...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.



x2

рост бизнеса
после 4 месяцев работы



Артем Лукин

Компания: Белая полоса
Ниша: Юридическая фирма

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 замечаю, 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



30%

рост бизнеса
после 4 месяцев работы



Елена Белянкина

Компания: Логистик Урал
Ниша: поставка продуктов питания

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.