

КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
ВЛАДИМИРА МОЖЕНКОВА



ПРОГРАММЫ КОНСАЛТИНГА

ОТДАЮ
29-ти летний
ОПЫТ
ВАШЕМУ БИЗНЕСУ



Коллеги! Всю жизнь я работал руководителем, последние 29 лет Генеральным директором. Был собственником. Был совладельцем бизнеса. Руководил малым предприятием, предприятием с оборотом 8 000 000 000 руб. в год, Группой Компаний с численностью до 1000 сотрудников.



ЧЕМ ГОРЖУСЬ:

- ✓ Вырастил более 30 ГЕН директоров, построил 10 новых предприятий
- ✓ Стали самым прибыльным предприятием в отрасли, увеличил капитализацию компании за 15 лет в 115 раз
- ✓ Ежегодно генерировали прибыль EBITDA 20 000 000 долларов в год (с одного предприятия)
- ✓ Каждый продавец в среднем обеспечивал 5 000 000 долларов выручки в год
- ✓ Первый в РФ внедрил сбалансированную систему показателей (ССП)
- ✓ Прошел 8 кризисов, в том числе два предбанкротных состояния. Работали в «чистую» и в «белую».

В настоящее время я создал компанию, и, вместе с коллегами делюсь своими знаниями, инструментами, подходами, практиками, которые проверены в бизнесе.



ОНИ ДАЮТ СВЕРХРЕЗУЛЬТАТ!



О КОМПАНИИ

Наша компания работает на рынке стратегического и операционного консалтинга, успешно реализуя проекты различного уровня сложности. Мы добились значительных результатов. Мы настроим Ваш бизнес на достижение высоких целей. С помощью обучения и консультаций, внедрения наших рекомендаций на Вашем предприятии мы вместе сделаем гораздо БОЛЬШЕ!



Глубокая диагностика
Системы управления
предприятием



Стратегический
менеджмент



Панель
управления для
собственника и
первой линейки
руководителей



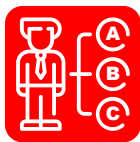
Правильная
материальная
мотивация



Управленческий
учет,
бюджетирование.
Постановка,
внедрение,
обучение



Цифровой
маркетинг



Развитие и
оценка
сотрудников



Отдел продаж:
настройка
отдела,
тренинги



Антикризисное
управление



Слияние,
поглощение,
продажа
(Упаковка
бизнеса)

Главное конкурентное преимущество нашей компании – успешный опыт лидера нашей команды, ведущего бизнес практика страны, основателя ГК «АвтоСпецЦентр» и «Ауди Центр Таганка» ВЛАДИМИРА МОЖЕНКОВА.



Владимир имеет успешный опыт создания бизнеса, развития, вывода компании в лидеры отрасли, а также опыт по слиянию, упаковке и продаже бизнеса (2002 и 2013 год).

Вместе с Владимиром работает команда его партнеров - высококвалифицированных специалистов, которые помогли ему увеличить капитализацию компании в 115 раз.



БЛОК – ГЛУБОКАЯ ДИАГНОСТИКА

Наш опыт позволяет увидеть то, что за ежедневными операционными задачами Вам разглядеть не удастся!



«Взгляд с вертолѐта», или насколько эффективна Ваша система менеджмента?

Диагностика Системы Управления Предприятием (СУП) по 39 стержневым точкам позволит увидеть сильные стороны Вашей управленческой команды, и выявить зоны роста. По результатам будут даны конкретные рекомендации для собственника и Генерального директора по совершенствованию Вашей системы управления на основе сбалансированной системы показателей (ССП).

УСЛУГИ:

1	Проведение глубокой диагностики системы управления предприятием (СУП) по 39 стержневым точкам	*
2	Сопровождение по внедрению рекомендаций по результатам диагностики	*

* Цены предлагаем обсудить при личной встрече, либо можем выслать Вам в качестве коммерческого предложения в рамках заявленной Вами программы консалтинга.



БЛОК – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Цель бизнеса – уметь достигать цели!



«К чему Вы стремитесь? Каких результатов хотите достичь через 3-5-15 лет? Нет ответов на эти вопросы?»

Сессия по стратегическому планированию позволит наметить прицелы на долгосрочную перспективу, сформулировать цели для долгосрочного и краткосрочного планов развития. Авторская методика проведения сессии на основе ССП – сбалансированной системы показателей позволит не только установить цели по финансам, рынку, бизнес-процессам и сотрудникам, но и поставить операционные задачи для каждого участника сессии.

УСЛУГИ:

1	Проведение стратегической сессии с собственниками и ТОП менеджерами (10-50 человек)	*
2	Декомпозирование стратегической цели в операционные планы развития (1 год) на основе сбалансированной системы показателей (ССП). Разработка и принятие ключевых задач результативности для каждого участника сессии	*
3	Сопровождение: анализ план/факт операционных изменений, корректировка плана действий ТОП-менеджеров по достижению стратегических целей	*

ТОП менеджеры: Коммерческий и финансовый директора, начальник производства, начальник (руководитель) департамента, гл. бухгалтер, гл. юрист, руководители отделов IT, HR, АХО (административно – хозяйственный отдел), главный маркетолог, руководитель службы безопасности и другие руководители первой линейки.

* Цены предлагаем обсудить при личной встрече, либо можем выслать Вам в качестве коммерческого предложения в рамках заявленной Вами программы консалтинга.



БЛОК – ПАНЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ СОБСТВЕННИКА И ПЕРВОЙ ЛИНЕЙКИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

И в автомобиле, и в самолете, и в космическом корабле пилоты принимают быстрые решения на основе информации из панели управления!



Так и в бизнесе: каждый успешный руководитель принимает решения на основе ключевых индикаторов, которые сведены в панель управления.

А как это сделать? Как все ключевые индикаторы собрать в одну панель? Как «оцифровать» успехообразующие бизнес-процессы? Как создавать «напряжение» для подразделений и сотрудников? Как оцифровать и фронт, и БЭК офиса: бухгалтерию, IT подразделение, HR департамент, маркетинг и другие отделы? Мы знаем, как это сделать!

В результате внедрения панелей управления для ключевых руководителей Вы сделаете бизнес устойчивым и сверхприбыльным!

УСЛУГИ:

	Постановка (набор) системы ключевых показателей (панель управления) и разработка листа целей		
1	• для собственника и ГЕН директора	1 должность	*
2	• для ТОП-менеджера / руководителя	1 должность	*
3	• для руководителя отдела продаж	1 должность	*
4	• для продавца, менеджера	1 должность	*
5	• для специалиста	1 должность	*
6	Внедрение, сопровождение и корректировка панелей управления (набора ключевых показателей)		*

ТОП менеджеры: Коммерческий и финансовый директора, начальник производства, начальник (руководитель) департамента, гл. бухгалтер, гл. юрист, руководители отделов IT, HR, АХО (административно – хозяйственный отдел), главный маркетолог, руководитель службы безопасности и другие руководители первой линейки.



БЛОК – ПРАВИЛЬНАЯ МАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ

Получать или зарабатывать? Вот в чем вопрос!



Ваши сотрудники, работая в коммерческой организации, получают оклад? Их мотивация не направлена на выполнение стратегических целей и ключевых задач результативности каждого месяца? Нет командного бонуса, так что каждый работает только сам за себя? Зарплата сотрудников бухгалтерии, IT департамента и Юр. Отдела не зависит от результатов работы отдела продаж?

Разработка правильной системы материальной мотивации на основе «панели управления» позволит Вашему предприятию выполнять поставленные задачи по операционной эффективности и достигать стратегические цели! Каждый рубль должен быть заработан!

УСЛУГИ:

	Постановка мотивации и разработка мотивационных листов		
1	• для собственника и ГЕН директора	1 должность	*
2	• для ТОП-менеджера / руководителя	1 должность	*
3	• для руководителя отдела продаж	1 должность	*
4	• для продавца, менеджера	1 должность	*
5	• для специалиста	1 должность	*
6	Сопровождение: анализ внедрения системы мотивации, коррекция		*

ТОП менеджеры: Коммерческий и финансовый директора, начальник производства, начальник (руководитель) департамента, гл. бухгалтер, гл. юрист, руководители отделов IT, HR, АХО (административно – хозяйственный отдел), главный маркетолог, руководитель службы безопасности и другие руководители первой линейки.

* Цены предлагаем обсудить при личной встрече, либо можем выслать Вам в качестве коммерческого предложения в рамках заявленной Вами программы консалтинга.



БЛОК – УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ, БЮДЖЕТИРОВАНИЕ. ПОСТАНОВКА, ВНЕДРЕНИЕ, ОБУЧЕНИЕ

Большой колхоз? Или высокорезультативные минипредприятия в рамках компании, работающие на основании плана?



Компания в целом работает успешно? Но Вы чувствуете, что еще есть резервы? Только не понятно где они? Предлагаем провести оптимизацию оргструктуры, разделив ее на центры прибыли и центры компетенций, составить бюджет доходов и расходов, план движения денежных средств как по центрам, так и по компании в целом! Напряженные планы по доходам каждого из центров прибыли позволят увеличить доходность компании, и, вместе с оптимизацией и строгим контролем за расходами каждого подразделения, Вы сможете увеличить прибыль предприятия.

УСЛУГИ:

	Оптимизация организационной структуры, создание системы бюджетирования	
1	• Изучение существующих бизнес-процессов и взаимоотношений между подразделениями. Рекомендации по организационной структуре.	*
2	• Формирование структуры бюджета предприятия	*
3	• Формирование структуры бюджета центра прибыли	*
4	• Формирование структуры бюджета центра компетенций	*
5	• Формирование структуры бюджета управляющей компании	*
6	Расчет бюджета предприятия	*

* Цены предлагаем обсудить при личной встрече, либо можем выслать Вам в качестве коммерческого предложения в рамках заявленной Вами программы консалтинга.

БЛОК – ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ

Что знают о Вас Ваши клиенты?



Как Вы позиционируете себя на рынке? В чем Ваши сильные стороны? В чем проигрываете конкурентам? Как найти подход к «сердцу» потребителя? Как Вы принимаете решения по рекламе?

УСЛУГИ:

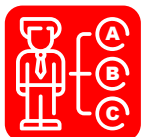
1	Разработка краткосрочной и долгосрочной маркетинговой стратегии	Цена зависит от объема
2	SEO Оптимизация и продвижение	*
3	SMM Ведение соц. Сетей	*
4	Настройка и ведение контекстной рекламы (Yandexdirect, Google, AdWords)	*

* Цены предлагаем обсудить при личной встрече, либо можем выслать Вам в качестве коммерческого предложения в рамках заявленной Вами программы консалтинга.



БЛОК – РАЗВИТИЕ И ОЦЕНКА СОТРУДНИКОВ

- Зачем обучать сотрудников? Они же все равно уйдут к конкурентам!
- Можете не обучать. Лучшие все равно могут уйти. С кем Вы останетесь?



Есть ли у Вас сотрудники «Звезды» и «Подвиганты»? А «Якоря»? Есть ли у Вас сотрудники прекрасно разбирающиеся в бизнес-процессах, но не достигающие результата?

Насколько личные качества и характеристики сотрудников соответствуют профилю занимаемой должности? Развивают ли сотрудники свои навыки и компетенции?

Проведение комплексной оценки сотрудников позволит Вам выявить сильные стороны сотрудников и составить для них планы индивидуального развития. Кроме того, Вы освоите методику отбора лучших кандидатов при приеме на работу, при отборе кандидатов на руководящие должности из состава существующих сотрудников, в том числе по технологии DISC.

В результате Вы получите инструменты, технологию и методологию взаимодействия Генерального директора, ТОП менеджеров и директора HR департамента с сотрудниками с целью повышения производительности их труда!

	Проведение комплексной оценки сотрудников (ассесмент-центр):		
1	• для директоров и руководителей	1 сессия	*
2	• для линейных менеджеров	1 сессия	*
3	• для ключевых специалистов	1 сессия	*
4	• Диагностика сотрудника по технологии DISC (стоимость теста)	1 сотрудник	*
	Составление планов индивидуального развития		
6	• для директоров и руководителей	1 сессия	*
	• для линейных менеджеров	1 сессия	*
	• для ключевых специалистов	1 сессия	*

Количество участников 1 сессии Ассесмент-центра до 4 человек. В Ассесмент-центр входит тестирование участников, мотивационное интервью и интервью по компетенциям.

БЛОК – ОТДЕЛ ПРОДАЖ: НАСТРОЙКА ОТДЕЛА, ТРЕНИНГИ

Возьмите наш опыт создания лучшего отдела продаж в Европе!



Хотите увеличить продажи? Разберем 13 китов, на которых стоит отдел продаж: всё ли Вы, как собственник или Генеральный директор, сделали для больших продаж? Насколько эффективно РОП управляет отделом? Насколько продавцы владеют навыками продаж?

Диагностика отдела продаж по 101 точке роста ответит на эти и другие ключевые вопросы.

УСЛУГИ:

1	Диагностика отдела продаж по 101 точке роста		*
2	Повышение навыков и компетенций руководителя отдела продаж	1 день	*
3	Повышение навыков и компетенций продавцов отдела продаж	1 день	*
4	Постановка и внедрение ключевых стандартов, повышающих прибыльность	1 день	*
5	Сопровождение проекта и выработка плана действий для ГЕН директора	1 день	*

* Цены предлагаем обсудить при личной встрече, либо можем выслать Вам в качестве коммерческого предложения в рамках заявленной Вами программы консалтинга.

БЛОК – АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Готовь сани летом, а компанию... к кризису!



У Вас все хорошо? Бизнес растет? Отлично! Самое время подумать и составить план антикризисных мер на тот случай, когда ситуация резко измениться! Что Вы будете делать, если рынок пойдет вниз? Или к Вам придет конкурент, гораздо сильнее Вас?

А, если выручка уже сократилась более чем на 20%, то это начало кризиса! Тем более срочно нужно предпринимать выверенные действия!

Предлагаем совместно разработать план антикризисного управления компанией. Наш положительный опыт преодоления кризисов 1998, 2008 и 2015 годов позволит Вам пройти эти этапы с наименьшими потерями!

УСЛУГИ:

1	Диагностика системы управления компанией (СУП) по 39 стержневым точкам		*
2	Разработка плана антикризисного управления компанией		*
3	Сопровождение антикризисного управления	1 день	*

* Цены предлагаем обсудить при личной встрече, либо можем выслать Вам в качестве коммерческого предложения в рамках заявленной Вами программы консалтинга.

БЛОК – СЛИЯНИЕ, ПОГЛОЩЕНИЕ, ПРОДАЖА (УПАКОВКА БИЗНЕСА)

- Сколько стоит Ваш бизнес?



Не задумывались об этом? Или уже давно об этом думаете, но не знаете, как подступиться к этому вопросу?

Мы продали бизнес 2 раза: в 2002 и 2013 годах, причем очень успешно! Мы знаем, как это сделать!

УСЛУГИ:

1	Слияние, поглощение, продажа (Упаковка бизнеса)	*
---	---	---

* Цены предлагаем обсудить при личной встрече, либо можем выслать Вам в качестве коммерческого предложения в рамках заявленной Вами программы консалтинга.

БЛОК – ПИСЬМЕННЫЙ ВОПРОС

Важное – не срочное?

У Вас есть Важный вопрос?

Напишите - мы обязательно ответим на него!

info@mozhenkov-consulting.ru

или позвоните: +7 (903) 799-01-14

КОНСАЛТИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ
ВЛАДИМИРА
МОЖЕНКОВА



**МЫ СДЕЛАЛИ ЭТО —
ВМЕСТЕ СДЕЛАЕМ
БОЛЬШЕ!**

info@mozhenkov-consulting.ru
+7 (495) 136-79-33
mozhenkov-consulting.ru

Александр Смирнов
партнер В. Моженкова
тел: +7 (903) 799-01-14

