



"К совершенству ведет порядок"
- Иоганн Вольфганг Гёте



О КОМПАНИИ

Моя команда - «SG КОНСАЛТИНГ» - сформировалась в 2022 году. Однако каждый из ее членов обладает успешным многолетним опытом деятельности в российских и международных организациях, в таких направлениях как: управление компаниями (start-up, действующий бизнес, антикризисное управление), маркетинг и продажи, тендерный менеджмент, логистика (складская, транспортная, fulfillment), управления цепями поставок, e-commerce, ВЭД, non-food retail, Product Management, АПК, выстраивание и оптимизация бизнес- и производственных процессов, IT, экономическая безопасность, менеджмент качества, управление персоналом, юридическое сопровождение.



Сергей Александрович Грузин

Управляющий партнер, 20 лет операционного и управленческого опыта в таких компаниях, как: PONY EXPRESS, RosLogistics, Hellmann Worldwide Logistics SE & Co. KG, Rambler&Co и других.

«Наша цель - не многостраничный отчет-фолиант, который будет положен на полку, а сформированные и внедренные рабочие инструменты, позволяющие вывести бизнес-процессы на новый качественный уровень. Мы умеем наводить порядок, который ведет к совершенству!»



Наши услуги

- ✓ Управленческий консалтинг
- ✓ Стратегический консалтинг
- ✓ Аудит и оптимизация бизнес-процессов
- ✓ Повышение эффективности продаж и маркетинга
- ✓ Product Management
- ✓ Экономическая безопасность
- ✓ Менеджмент качества
- ✓ Управление персоналом
- ✓ Юридическое сопровождение
- ✓ Тендерный менеджмент: организация и проведение тендеров «под ключ»



- ✓ E-commerce: выработка эффективных решений по минимизации издержек / максимизации прибыли
- ✓ Склад и fulfillment: внедрение современных практик организации складских процессов
- ✓ Транспортно-экспедиционная деятельность: повышение эффективности транспортных цепочек
- ✓ ВЭД: выработка оптимальных решений для реализации экспортно-импортных операций
- ✓ IT и информационная безопасность: подбор и внедрение эффективных IT-решений
- ✓ АПК (цветоводство): разработка общей концепции организации тепличного хозяйства

❖ подробное описание на нашем сайте: <https://www.sg-consult.ru>

Как мы работаем

1

Первый контакт и обозначение задачи

Позвоните нам, заполните форму обратной связи, напишите по электронной почте или в Telegram

2

Очная встреча

Проводим первую встречу с представителем вашей компании, ответственным за взаимодействие с консультантом, в ходе которой детально разбираем задачу, определяем функциональные блоки / структурные подразделения компании, затрагиваемые при решении

3

Очная встреча в расширенном составе

Проводим встречу с привлечением представителей структурных подразделений, затрагиваемых при решении задачи, декомпозируем задачу, конкретизируем уровень потенциальной вовлеченности каждого подразделения, определяем срок начала реализации проекта

4

Подготовка коммерческого предложения

Готовим и направляем коммерческое предложение, содержащее порядок, сроки реализации проекта и оплаты

5

Заключение договора

Согласовываем и подписываем Договор на оказание консультационных услуг (наша форма)

6

Реализация проекта

Реализуем проект в соответствии условиями Договора, четко соблюдая согласованные сроки

7

Передача результата и оплата

Если порядок реализации проекта предполагает этапность, то результат передается по окончании каждого этапа

8

Постконтроль или продленное участие

Формат реализации проекта может предполагать средне- и долгосрочное сотрудничество, направленное на практическую реализацию результатов проекта



Когда и почему нужна помощь КОНСУЛЬТАНТОВ

«Helicopter View» - есть необходимость посмотреть на ситуацию «сверху и немного под углом»

Консультанты не смогут вам просто сказать: «Ну, извините, не получилось...» и продолжать получать деньги

Консультанты имеют сторонний опыт, не имеющий отношения к вашей компании, а значит могут «добавить свежую кровь» вашему бизнесу



Исчерпаны внутренние идеи по качественному развитию действующей бизнес-модели

Есть желание или необходимость существенно скорректировать действующую бизнес-модель или попробовать совершенно новую

Консультанты беспристрастны и способны критически оценивать ценность тех или иных идей собственника и/или менеджеров компании

Почему мы



ШИРОКИЙ ДИАПАЗОН
КОМПЕТЕНЦИЙ



МНОГОЛЕТНИЙ И
РАЗНОСТОРОННИЙ ОПЫТ
КОНСУЛЬТАНТОВ



РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ НАС - ЭТО
НЕ ОТЧЕТ, А ВНЕДРЕННЫЙ
И РАБОТАЮЩИЙ
ИНСТРУМЕНТ

Проекты наших экспертов



ПРОЕКТ: структурирование системы управления оптово-торговой компанией

Специфика проекта: оптово-торговая компания, 3 года на рынке, более 500 клиентов, оборот более 0,5 млрд. руб./год, средние темпы прироста выручки за последние 2 года - «+49,8%».

Задача от собственника: структурировать систему управления компанией, внедрить элементы автоматизации бизнес-процессов, повысить маржинальность бизнеса, минимизировать участие собственника в оперативном управлении.

Реализованные мероприятия: сформирована и формализована организационная структура компании, сформированы Положения о структурных подразделениях компании, разработаны должностные инструкции, Правила внутреннего трудового распорядка, Положение об оплате труда, разработана система мотивации для всех элементов организационной структуры, разработана Коммерческая политика компании, внедрен методология планирования продаж, разработан план продаж на 2022-2023 г., разработаны/оптимизированы и визуализированы (в нотации BPMN2.0) ключевые бизнес-процессы компании, разработаны ТЗ на автоматизацию ключевых расчетов и аналитического отчета, разработана политика обеспечения экономической безопасности компании.

Результат: результат передан заказчику, частичное внедрение элементов проекта привело к увеличению маржинальности бизнеса на 17,9% уже через 2 (два) месяца после начала имплементации изменений.

Проекты наших экспертов



ПРОЕКТ: разработка KPI и системы мотивации

Специфика проекта: start-up, профессиональные услуги по наращиванию волос, фабрика по производству волос для наращивания. Основной действующий канал продвижения: социальные сети.

Задача от собственника: разработать KPI и систему мотивации для SMM-менеджера, менеджера по продажам, ассистента руководителя.

Результат: проведен анализ каналов продвижения (2-е соцсети, сайт, канал в мессенджере), осуществлен аудит действующего бизнес-процесса работы с клиентами по обоим направлениям деятельности компании. По результатам анализа / аудита подготовлены расширенные рекомендации.

Разработаны: KPI, система мотивации, Положение о премировании, должностные инструкции, методология и формат конверсионного плана продаж. Определены и описаны ключевые метрики продвижения услуг и продукции компании, подобран программный продукт для их сбора и углубленной аналитики. Внедрен дополнительный канал продаж продукции (прямые продажи в результате активного поиска клиентов).

Результат передан заказчику.

Проекты наших экспертов



ПРОЕКТ: комплексный реновация действующего логистического центра

Специфика проекта: крупный 3PL-провайдер, обладающий собственной материально-технической базой, более 20-ти лет на рынке. Проектом предполагается поэтапный демонтаж имеющихся устаревших зданий и сооружений, с возведением на их месте качественных складских помещений класса «А».

Задача от собственника: повысить рентабельность и капитализацию объекта.

Результат: разработан кратко- и среднесрочный проект реновации (ТЭО проекта, архитектурная/технологическая/коммерческая концепции, «посадка» зданий на участок, ТЗ для Генпроектировщика, ТЗ для Генподрядчика, презентационные материалы для инвесторов). Проведен тендер по выбору Генпроектировщика / Генподрядчика проекта (формирование пула участников, комплексная оценка благонадежности, проведение переговоров, интегральная оценка предложений, выбор основного и резервного подрядчиков). Разработан и реализован план «мягкой» внутриобъектовой релокации арендаторов и ТМЦ поклажедателей из демонтируемых зданий.

Проект реализуется.

Проекты наших экспертов



ПРОЕКТ: аудит бизнес-модели розничной сети

Специфика проекта: розничная сеть магазинов по продаже живых цветов («срезка», горшечные растения) и сопутствующих товаров, один из признанных лидеров локального рынка. Сеть действует более 10-ти лет и представляет собой одно из 3-х связанных направлений бизнеса собственника.

Задача от собственника: провести глубокий аудит текущего состояния сети, выявить области для улучшения, разработать и внедрить инструменты, которые смогут обеспечить развитие сети.

Реализованные мероприятия: проведен ретроспективный анализ показателей деятельности сети, определена реальная рентабельность бизнеса, выявлены «болевые точки» (наличие однозначных магазинов-«доноров» и магазинов-«реципиентов», дисбалансы в области закупок у альтернативных поставщиков, системах определения уровней окладов и мотивации, несоответствие применяемого порядка премирования фактическим финансовым показателям магазинов, смешение функционалов сотрудников сети, отсутствие ключевых показателей деятельности магазинов и сети в целом, а равно – инструментов их оперативного контроля и управления ими: только «посмертный» учет). По результатам аудита разработаны и внедрены: кластерная архитектура розничной сети; трехуровневая организационная структура розничной сети с четким разграничением функционала; штатное расписание и графики сменности, применительно к...

Проекты наших экспертов



ПРОЕКТ: аудит бизнес-модели розничной сети

Реализованные мероприятия: ...каждому магазину / группе магазинов; уникальная интегральная система мотивации сотрудников всех уровней организационной структуры, сохранившая понятные и привычные работникам элементы, но в полной мере ликвидирующая проблему противоречия реальным финансовым показателям и повышающая заинтересованность каждого в общекомандном результате; выработана система контрольных показателей деятельности каждого магазина и сети в целом, разработан и внедрен формат управленческой отчетности, подготовлено ТЗ на автоматизацию сбора соответствующих данных;

разработана система целеполагания, декомпозированная в план продаж на ближайший 12-ти месячный период, предполагающий прирост выручки по сети в целом на 15%, при одновременном приросте маржинальности на 20% (все – в текущих ценах, за исключением проиндексированных постоянных затрат), разработана и внедрена методология формирования плана продаж, разработаны рекомендации по корректировке состава сети.

Результат: результат передан заказчику. По итогам 2-х месяцев наблюдается стабильное выполнение заложенных в 12-ти месячный план целевых показателей, повышение общей заинтересованности сотрудников в собственных и общекорпоративных результатах, полное отсутствие дисбаланса между выплачиваемыми премиями и реальной финансовой эффективностью магазина / сети, открыт новый магазин.

Проекты наших экспертов



ПРОЕКТ: комплексный аудит транспортно-логистической компании (действующий бизнес)

Специфика проекта: наличие собственной инфраструктуры в 3-х городах присутствия, 10 лет на рынке.

Задача от собственника: провести комплексный анализ текущего состояния компании, определить области для улучшения, определить среднесрочную стратегию развития бизнеса.

Результат: проведен комплексный анализ, произведен аудит бизнес-процессов во всех городах присутствия, внедрены инструменты повышения эффективности действующей бизнес-модели (в рамках коммерческого, производственного и финансового подразделений), подготовлена среднесрочная стратегия развития компании.

Результат передан заказчику.

Проекты наших экспертов



ПРОЕКТ: логистическая компания (действующий бизнес)

Специфика проекта: 100% фокус на ВЭД, 7 лет на рынке.

Задача от собственника: подготовка 3-х летней стратегии развития компании с условием сохранения фокуса и кратного увеличения доли рынка и прибыли.

Результат: подготовлена 3-х летняя стратегия, содержащая 3 сценария развития ("условно безынвестиционный", "инвестиционный", "комбинированный").

Стратегия была признана собственником "хитовой" и принята к реализации.

Проекты наших экспертов



ПРОЕКТ: рефакторинг бизнес-модели действующей SaaS-платформы

Специфика проекта: узкоспециализированный продукт для профессионального сообщества.

Задача от собственника: оценить реальную и перспективную аудиторию продукта, повысить монетизацию.

Результат: произведена практическая оценка количества реальных пользователей, разработаны и внедрены 3 субпродукта (функциональных элемента), создан «конвейер» по внедрению функциональных элементов, модернизирован интерфейс платформы, произведена кардинальная перестройка модели монетизации, разработана и внедрена эффективная

сдельно-премиальная система мотивации разработчиков, внедрена программа продвижения продукта, подготовлен 2-х летний план развития. Реализованные мероприятия в краткосрочной перспективе позволили на 30% увеличить количество монетизируемых пользователей, вдвое увеличить среднемесячную выручку платформы, вдвое повысить показатели вовлеченности аудитории продукта.

Проекты наших экспертов



ПРОЕКТ: локальный маркетплейс подержанных вещей (start-up)

Специфика проекта: создание специфической добавленной стоимости.

Задача от собственника: минимизировать логистические издержки, связанные с реализацией идеи.

Результат: было проведено две стратегические сессии с разбором базового плана развития и финансовых показателей проекта. Была произведена глобальная технологическая реструктуризация концепции, реализация которой позволяет: сохранить и усилить идею продукта, практически полностью исключить возникновение непокрываемых логистических издержек, существенно облегчить структуру бизнеса (минимизировать постоянные затраты) и обеспечить возможность относительно низкостоимостной геоэкспансии с «первого дня».

Результат передан заказчику.

Проекты наших экспертов



ПРОЕКТ: комплексный аудит создаваемого «UBER»-продукта

Специфика проекта: имплементация Uber-концепции в нетипичную услугу.

Задача от собственника: произвести комплексную оценку перспектив создаваемого продукта.

Результат: осуществлен разбор модели и базовых предпосылок, сформирован 3-х летний план развития продукта при условии сохранения подхода (организационная и коммерческая составляющие). Разработана альтернативная концепция продукта (инфраструктура, инструментарий, модель монетизации).

Результат передан заказчику.

Проекты наших экспертов



ПРОЕКТ: диверсификация бизнес-модели представительства глобальной компании

Специфика проекта: российское представительство зарубежной логистической компании, действующей на глобальном рынке более 100 лет.

Задача от собственника: создать «с нуля» новое направление деятельности представительства.

Результат: подготовлен и защищен перед акционерами технологический и коммерческий концепт продукта, подготовлен 3-х летний бизнес-план, создан отдельный бизнес-юнит, разработана организационная структура компании, подготовлены внутренние нормативные документы, подобран и законтрактован объект (складской комплекс класса «А»; полная проработка

договорной конструкции долгосрочной аренды), сформирован первоначальный пул клиентов (приблизительно на 70% складской площади), проработаны договорные конструкции с клиентами (договоры субаренды и/или оказания услуг), проведены тендеры и согласованы договоры с поставщиками оборудования, техники, ПО (WMS), аутсорсинговых услуг, запущен подбор штатного персонала (управленческие позиции среднего звена).

Результат передан заказчику.

«Наша цель – не многостраничный отчет-фолиант, который будет положен на полку, а сформированные и внедренные рабочие инструменты, позволяющие вывести бизнес-процессы на новый качественный уровень. Мы умеем наводить порядок, который ведет к совершенству!»



Сергей Александрович Грузин

Управляющий партнер



+7 (495) 134-39-24



enter@sg-consult.ru



Россия, г. Москва, ул. Черняховского, д. 19



Telegram: @SG_consulting