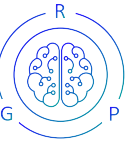




GRP: выход на автомобильный рынок Казахстана



Кейс компании GRP
Подготовлено Changellenge >> Education



GRP это команда профессионалов в области стратегического консалтинга, распределенных по всему миру

GRP – ЭТО КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ, РАСПРЕДЕЛЁННЫХ ПО ВСЕМУ МИРУ



ПОЧЕМУ GRP

1

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

Во внешних проектах участвует только опытная команда, прошедшая многоступенчатый отбор, имеющая пропорциональный позиции опыт в консалтинге

2

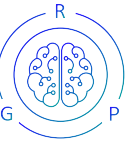
ОРИЕНТАЦИЯ НА РЕЗУЛЬТАТ

Наша главная задача – достичь того результата, который необходим клиенту с соблюдением высоких стандартов качества

3

ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Мы придерживаемся принципа омниканальности – где возможно – мы выполняем работу дистанционно, где требуется наше личное присутствие – обеспечиваем его



GRP: консалтинговый бутик, 4 года на рынке, реализовано более 50 проектов для ведущих компаний в РФ и за рубежом, команда 20 человек

НАШИ КЛИЕНТЫ



**ЦИФРОВЫЕ
РЕШЕНИЯ**



UPTRADE



ВТБ ЦИФРОВАЯ
АКАДЕМИЯ

BRINGO



ФИНАНСЫ



ПСБ



ВТБ



АБ Факторинг



CARDIF
BNP PARIBAS GROUP



**ЭЛЕКТРО-
ЭНЕРГЕТИКА И
EV, ЭЭС**



РОССЕТИ

CTRL
автолизинг

electro.cars



**ФАРМА И
ЗОЖ**



МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

XFIT



**МАШИНО-
СТРОЕНИЕ**



МИНПРОМТОРГ
РОССИИ



НПО НАУКА

OM3



**НЕФТЕГАЗ И
ПРОЧЕЕ**



BRINGO

GLOBAL REMOTE PROFESSIONALS

- Услуги в области стратегического и управленческого консалтинг
- Команда из 20 консультантов и аналитиков
- За 4 года реализовано свыше 50 проектов:
 - > 20 стратегий
 - > 10 бизнес-планов
 - > 10 бенчмарков на основе CJM
 - > 10 проектов по операционной эффективности
 - > 5 финансово-экономических моделей



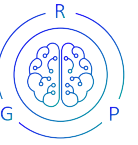
Описание

- Группа инвесторов хочет вывести автомобили MG на рынок Казахстана.
- Представьте, что вы работаете в GRP и инвесторы обратились к вам с вопросом:
Стоит запускать такой бизнес или нет?

Ваша задача:

- 1 Оценить, является ли рынок Казахстана привлекательным для импорта автомобилей MG в ближайшие три года.
- 2 Предположим, рынок является привлекательным [?] ваша задача – **создать бизнес-план по запуску бизнеса для инвесторов. Опишите, какие ключевые блоки должны быть в этом бизнес-плане и на какие вопросы они должны отвечать**

Представьте результат работы, соответствующий ожиданиям заказчика



1

Оценка привлекательности рынка

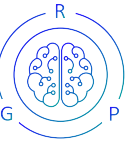
- Ожидаемый результат: ответ, является рынок привлекательным для выхода или нет. Вам нужно привести аргументы, основанные на данных.
- На этом этапе мы оцениваем вашу способность быстро находить нужные данные, анализировать их и формулировать обоснованные рекомендации.

2

Определение элементов бизнес-плана

- Ожидаемый результат: блоки бизнеса-плана, структурированные как дерево решений с несколькими уровнями. Дерево должно содержать структуру будущего бизнеса-плана и комментарии, на какие вопросы вы собираетесь отвечать в каждом блоке.
- NB! Для этой задачи не нужно собирать данные и отвечать на поставленные вами вопросы. Достаточно задать структуру бизнес-плана и вопросов, на которые предстоит ответить.
- На этом этапе мы оцениваем ваше умение структурировать информацию.

И соответствуют критериям



1

Качественная оценка рынка

- Выбран подходящий фреймворк для оценки рынка
- Использованы релевантные данные
- Данных достаточно для ответа на вопрос

2

Качество презентации

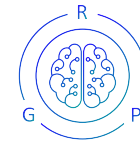
- У презентации есть понятный сторилайн (логика повествования)
- Основная мысль презентации ясна, она «продает» решение
- Заголовки слайдов содержат вывод слайда
- На слайде нет лишней информации, только то, что подтверждает заголовок
- Слайды обладают понятной и четкой структурой
- Слайды выполнены деловом стиле, нет опечаток
- Участники выступают уверенно, не читают текст с листа

3

Реализация дерева решений

- Структура дерева позволяет ответить на вопрос задачи
- **Соблюден принцип МЕСЕ**
- Дерево содержит достаточное для ответа на вопрос количество уровней

И ограничениям



- 1) **Марка автомобилей – MG**
- 2) **Автомобили – только легковые**
- 3) **Рынок – только Казахстан**