**Проєкт 1.**

**Побудова бізнес-процесів,** торгівля, сегмент В2В, оборот 30 млн.грн в місяць, 10 задіяних ролей в бізнес-процесах:

**Запит клієнта:** Побудова бізнес-процесів відділу роботи з клієнтами.

**Виявлена проблема**: дублюючі функції між учасниками бізнес-процесів, неефективні витрати, зміщений фокус з цілей компанії на цілі власника, відсутність КРІ процесів, порушена комунікація між відділами, затримки в обробці інформації.

**Впроваджені рішення:** оптимізація бізнес-процесів пов’язаних з реалізацією, обробкою інформації та аналітикою. Часткова автоматизація бізнес-процесів в частині аналітики, усунення дублюючих функцій.

**Результат:** скорочення часу на обробку інформації на 20%, зменшення витрат на персонал на 30%.

**Хочете так само? - Залишайте заявку!**

**Проєкт 2.**

**Відкриття бізнесу «під ключ»,** міжнародна торгівля, сегмент В2В.

**Запит клієнта**: бізнес-модель роботи на енергетичному ринку Європи

**Впроваджені рішення:** відкрито бізнес «під ключ», побудовано бізнес-модель роботи компанії, впроваджено бізнес-процеси закупівлі та продажу, реалізовано вихід компанії на енергетичний ринок Європи, здійснено пошук контрагентів, проведено супровід по контрактам, здійснено запуск та реалізацію міжнародних проєктів, побудовано та реалізовано виграшну модель поведінки учасника на аукціонах.

**Результат:** бізнес було запущено з оборотом в перший місяць 15,5 млн.грн., з подальшим прирістом за рік і досягненням обороту 45 млн.грн в місяць.

**Хочете так само? - Залишайте заявку!**

**Проєкт 3.**

**Оптимізація бізнес-процесів.** Торгівля, сегмент В2С, 4 торгові точки:

**Запит клієнта**: оптимізація бізнес-процесів та налагодження роботи торгових точок

**Виявлена проблема**: низька прибутковість при високому відсотку маржі в складі ціни товару, неефективність витрат, наявність прихованих втрат в операційних діях бізнес-процесів роботи складу та продажів, втрата товарів зі складу, низька виручка на точках продажу, плинність кадрів, відсутність складського обліку.

**Впроваджені рішення:** побудова та автоматизація складських процесів, впровадження автоматизованої системи обліку та аналізу продажів, організація робочого місця продавця, розробка системи контролю результатів, впровадження системи КРІ для продавців та менеджерів, запуск сайту та онлайн-продажів, впровадження системного сервісу.

**Результат:** досягнуто х2 по прибутку в продажах лише за 4 місяці від старту проекту.

**Хочете так само? - Залишайте заявку!**

**Проєкт 4.**

**Відкриття торгової точки в Європі,** торгівля, сегмент В2С:

**Запит клієнта**: відкриття торгової точки в великому торговому центрі Європи

**Впроваджені рішення:** реєстрація бізнесу в Європі «під ключ», підбір працівників, побудова бізнес-процесів з нуля, автоматизація робочого місця продавця, налагодження процесів взаємодії з клієнтом, впровадження системи КРІ для продавців, організація роботи торгової точки

**Результат:** торгова точка в європейському торговому центрі успішно запрацювала з першого дня відкриття. За перші 6 місяців роботи оборот досяг прогнозованого рівня, при цьому середньомісячний приріст склав 10%. Впроваджені бізнес-процеси і автоматизація знизили витрати на управління на 19% від очікуваних, а вдосконалені процеси сервісної взаємодії з клієнтами підвищили рівень задоволення на 28,5%. Ці досягнення забезпечили стабільний ріст і позитивний вплив на загальну ефективність бізнесу клієнта.

**Хочете так само? - Залишайте заявку!**

**Проєкт 5.**

Створення Проектного офісу (PMO) в компанії, сектор будівництво.

**Запит:** Впровадження системи управління, контролю та структурування проєктів, які реалізує компанія, з метою виконання в межах узгоджених термінів та бюджетів. Створення єдиного структурного підрозділу управління проектами.

**Впровадженні рішення:** створено Офіс управління проектами, запроваджено проєктну культуру та здійснено заходи щодо її поширення всередині компанії, розроблено та впроваджено Положення про управління проектною діяльністю, систему моніторингу та контролю виконання проєктів, механізм комунікації з зацікавленими сторонами щодо стадії та етапів виконання проєктів та програм, проведена робота з усунення неефективних дій та прихованих втрат часу та ресурсів в роботі команди.

**Результат:** узгодження дій по реалізації проєктів з стратегічними цілями компанії, підвищення рівня конкурентоспроможності клієнта на ринку через зростання довіри до нього та гарантій виконання, скорочення випадків протермінування етапів проєктів та перевитрат бюджетів на 92%, економія трудових та фінансових ресурсів клієнта на 29%.

**Хочете так само? - Залишайте заявку!**