**Case 1:**

1. Пришел новый CEO и привел новую проверенную команду топ-менеджмента – без хорошей команды не сделать продукт
2. CEO пригласил коллег из других компаний, кто имеет огромный опыт в различных сферах – сторонний опыт и взгляд помогает выявлять большее кол-во «косяков»
3. Приступили к стандартизации компании и ликвидировали разобщенность – единые стандарты ведут к упрощенному анализу бизнеса
4. Сделали единые службы кадров, ИТ, бухгалтерию и т.д.
5. Начали проводить «очные ставки» руководителей филиалов и служб магистральных перевозок, ЕМС экспресс, сортировочного центра – здесь сделали стратегически важный ход по выявлению внутренней коррупции в компании
6. Далее нашли сложности с персоналом - что дало в будущем компании понимание сколько кого нанять и как правильно тратить ресурсы компании для ускорения процесса доставки почты/посылок/логистических услуг
7. Таможня – составляет 50% всех посылок: в данном случае, рынок услуг логистики состоит из множества компаний конкурентов, пусть и не таких масштабных как почта РФ, но все компании занимаются международной пересылкой. Поэтому ЧП с таможней привело к тому, что посылки почты РФ не стали обрабатывать в обычном режиме. Руководство компании решили налаживать отношения, сделали ремонты помещений и поставили новое оборудование для ускорения процесса
8. Транспорт: компания пошла на стандартизацию и заключила глобальные договоры с Авиакомпаниями РФ, РЖД – что дало свои плоды не только в деньгах, но и в качестве перевозки посылок/почты. Меньше рисков/утрат, проще контролировать.

По автоперевозкам – фактически были монополисты, возможно, спец. Открытые транспортные подрядчики для отмывания денег. Соответственно, не было у них никакой задачи по доставки грузов/посылок/почты в самые быстрые сроки. Искали, кто дешевле перевезет тот или иной груз. Поэтому провели тендер и наняли 32 компании – фактически снизили риски в 5-6 раз по всем направлениям работы.

1. Для улучшения качества работы почты создали новый центр во Внуково, потратили средства на оборудование, и далее снизили поступающие посылки до 70% отдав часть посылок в регионы, как следствие понизили время доставки в регионы (а наша страна очень большая).
2. Анализ результатов: на самом деле объем посылок не вырос в 1.6 раз в 2014 году в сравнении с 2012 году, а просто уменьшили время доставки – проходимость почты рф увеличилась. Жалобы уменьшили – так же следствие уменьшения времени доставки.

Превращение филиалов в единый орган – поможет увеличить взаимосвязь между персоналом и проще решить ряд стратегических вопросов.