

СРОКИ

4 месяца

НАПРАВЛЕНИЕ

Стратегия

ОТРАСЛЬ

Автомобильная

Избранные проекты

Определены точки роста в части увеличения объема продаж для компании в автомобильной отрасли



ЦЕЛЬ

Увеличение выручки и прибыльности компании путем определения точек роста



ПОДХОД

- Анализ рынка (объем рынка, сегментация рынка, темпы роста в разрезе ключевых сегментов, тренды, ключевые факторы по PEST, анализ конкурентной среды)
- Финансовый анализ Компании-клиента (в том числе анализ модели ценообразования Компании в разрезе каналов продаж)
- Интервьюирование клиентов компании и оценка предоставляемой Компанией ценности на рынке
- Проведение SWOT-анализа для формирования ключевых стратегических вызовов клиента в части продаж
- Формирование уникального торгового предложения для клиентов из приоритетных для клиента рыночных сегментов (оффлайн и СТО)
- Разработка инициатив в части оптимизации внутренних бизнес-процессов компании
- Построение финансовой модели компании в перспективе 5 лет
- Формирование дорожной карты реализации инициатив



РЕЗУЛЬТАТ

- Внедрена система динамического ценообразования
- Усовершенствована модель продаж Компании с потенциалом увеличения EBITDA в 2 раза