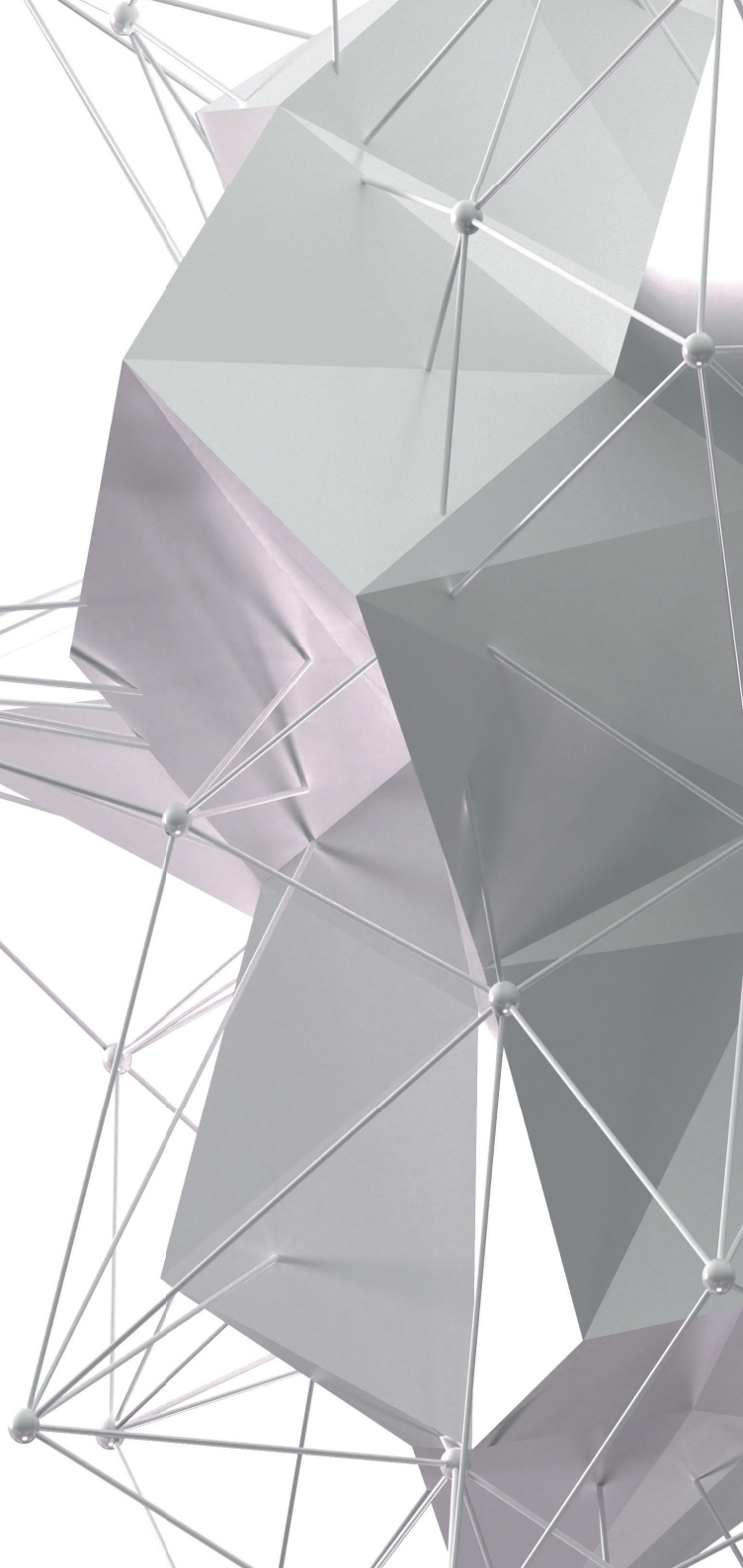


СТРАТЕГИЧЕСКИЙ

КОНСАЛТИНГ

ЭКОПСИ

БИЗНЕС ДЕЛАЮТ ЛЮДИ



ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО



СЕРГЕЙ МИНИН

Руководитель практики
стратегического
консалтинга ЭКОПСИ

Стратегия умерла. Вы, наверняка, часто слышали эту фразу в последнее время. Ведь если стратегия – это карта, на которой указана цель и обозначен путь к ней, то какая от нее польза, когда ландшафт изменился до неузнаваемости? Однако опыт показывает, что успешные устойчивые компании не смещают фокус с ключевых результатов даже в ситуации беспрецедентной турбулентности.

Другое дело, что стратегии часто не работают. Даже когда они подготовлены экспертами с мировым именем, по всем правилам и с безупречной методологией. Происходит это из-за того, что их создатели не учитывают внутреннюю среду организации, ее культуру, компетенции ее руководства. Это может быть прекрасная стратегия, просто ее невозможно реализовать при той операционной модели, которая существует в компании, и с теми людьми, которые ей управляют. И вот увесистая папка с эталонными

слайдами ложится мертвым грузом в архив, создавая устойчивое убеждение, что стратегия – документ бесполезный.

В ЭКОПСИ мы всегда уделяем очень большое внимание анализу конкретной организации, что серьезно усиливает и нашу стратегическую компетенцию. Ведь бизнес делают люди. Обязательным шагом при разработке и реализации стратегий в наших проектах являются профессиональные стратегические сессии, которые позволяют выявить сильные и слабые стороны организации, прочувствовать качество взаимодействия между людьми. Корректная и своевременная оценка и учет особенностей организации кратно повышают вероятность создания адекватных стратегий и их успешной реализации.

Мы стремимся создавать для наших клиентов не красивые слайды, а работающую систему постановки и достижения стратегических целей, которая обеспечит их корректность и достижимость даже в условиях меняющейся внешней среды.

В этой брошюре Вы найдете более подробную информацию о нашем опыте и услугах. Мы готовы приложить все усилия для эффективного решения задач, стоящих перед Вашим бизнесом.

НАШИ СЕРВИСЫ



БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯ



СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ
И ОПЕРАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ



ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ

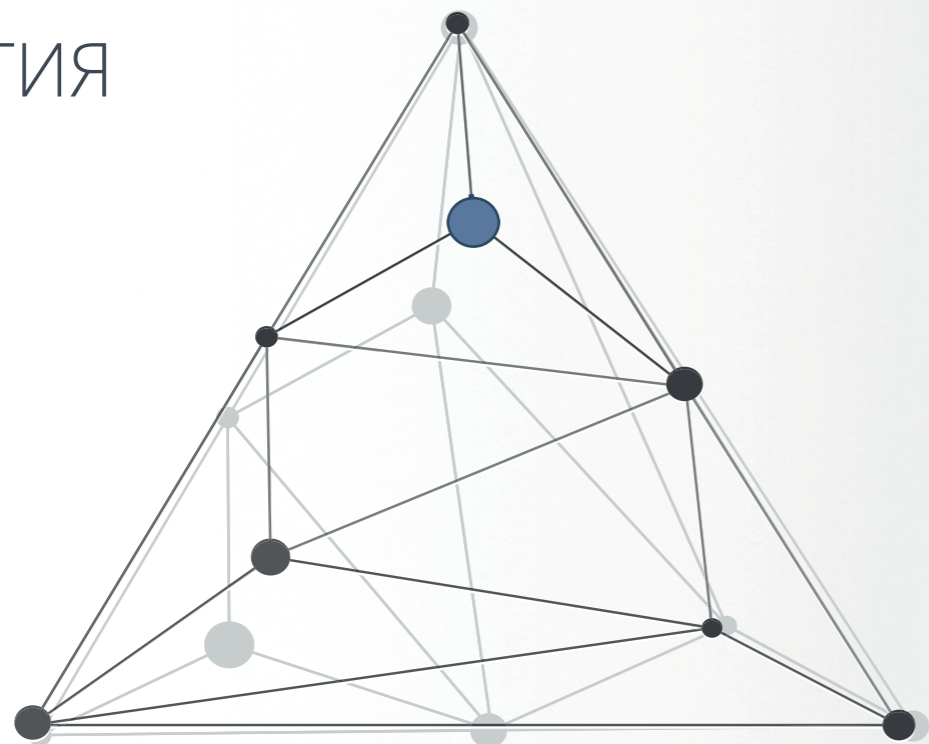


РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ



М&А: ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА
И ПОДДЕРЖКА ПРИ ИНТЕГРАЦИИ

БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯ



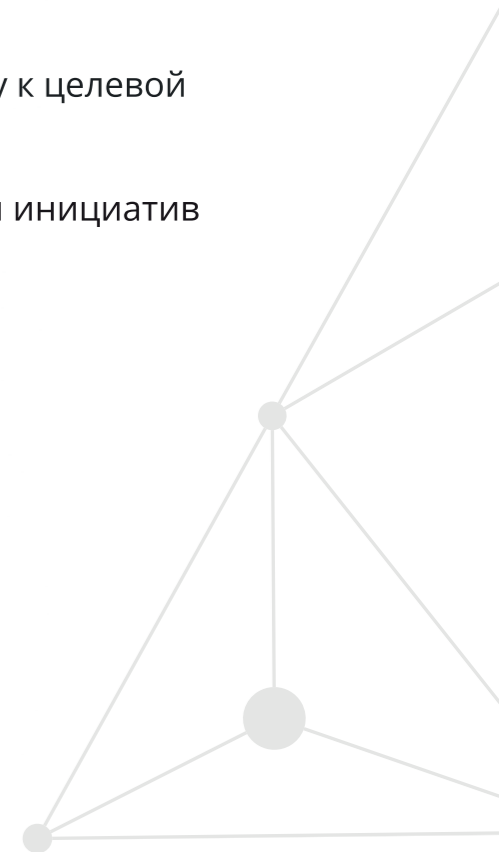
Определяет цели, задачи компании на рынке и оптимальный способ их достижения

КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

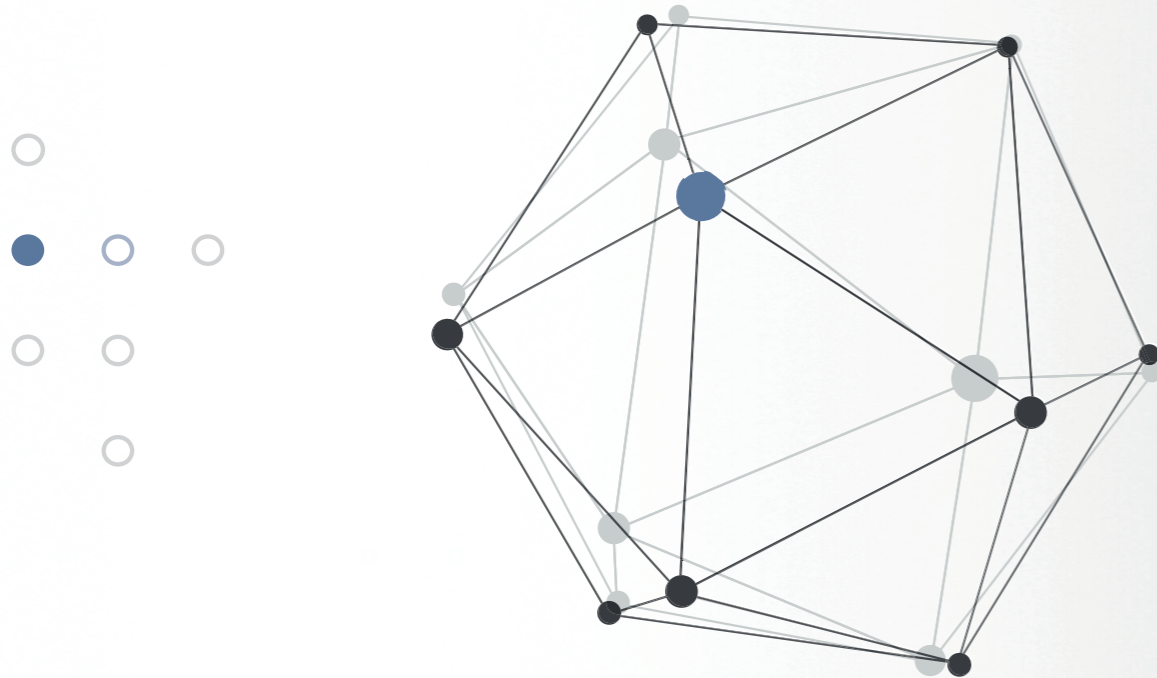
- 01 Исследование рынка и конкурентов, опросы и интервью
- 02 Стратессия для прохождения ключевых стратегических развилок
- 03 Описание целевой бизнес-модели, в т.ч. продукты, клиенты, каналы сбыта
- 04 Стратегические инициативы по переходу к целевой модели
- 05 Оценка затрат и эффектов от реализации инициатив и стратегии в целом
- 06 Дорожная карта реализации стратегии

КОГДА НЕОБХОДИМА

- Поиск новых точек роста
- Выход в новые сегменты рынка
- Расширение продуктовой линейки



СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ И ОПЕРАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ



Задаёт требования к системе управления и операционной модели для достижения целей и задач бизнес-стратегии

КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

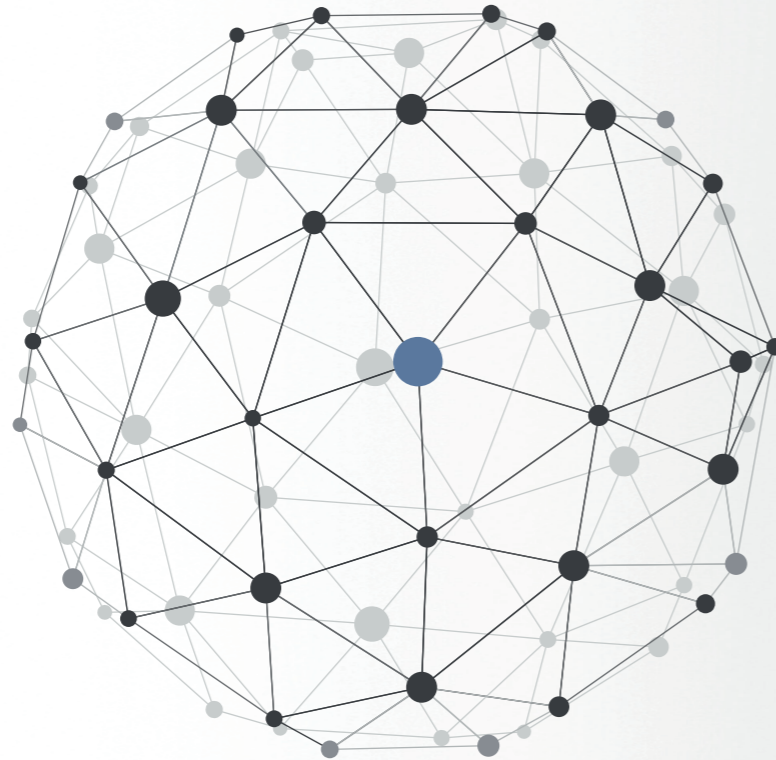
- 01 Целевые системы управления и кросс-функционального взаимодействия для эффективной реализации стратегии
- 02 Целевая организационная структура
- 03 Система регламентации и устранение избыточности нормативно-методических документов
- 04 Реинжиниринг бизнес-процессов
- 05 Трансформация системы КПЭ

КОГДА НЕОБХОДИМА

- Изменение стратегии
- Внедрение новых продуктов и направлений
- Бюрократия и низкое качество межфункционального взаимодействия



ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ



Определяет целевое состояние и приоритеты развития функции компании

КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

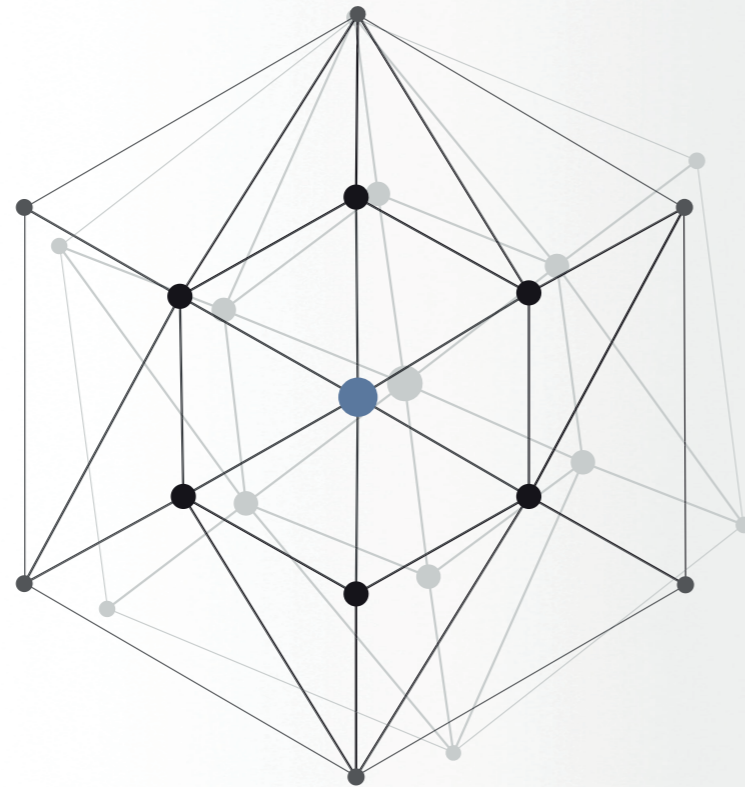
- 01 Стратсессия для диагностики текущего состояния функции и уточнения приоритетов развития
- 02 Стратегические инициативы по ключевым направлениям развития функции
- 03 Оценка затрат и эффектов от реализации инициатив и стратегии в целом
- 04 Целевая модель управления функцией
- 05 Дорожная карта реализации

КОГДА НЕОБХОДИМА

- Быстрый рост компании или функции
- Наличие новых амбициозных задач
- Низкая эффективность функции



РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ



Помогает компании достигать заявленных в стратегии целей

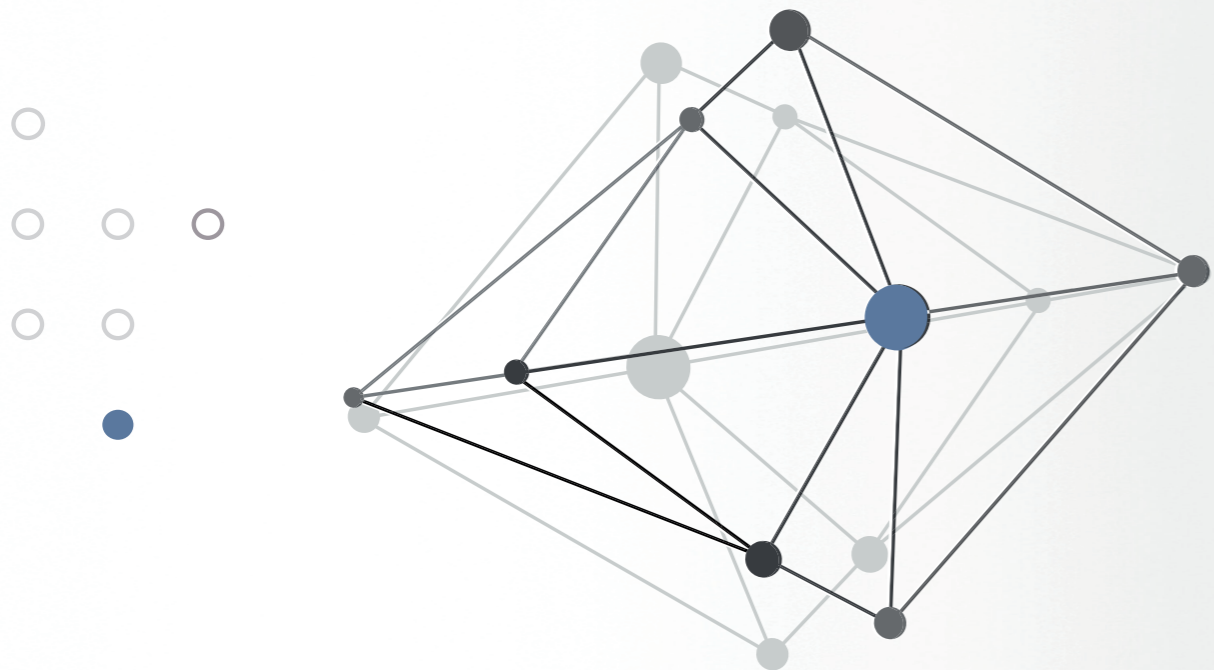
КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

- 01 Декомпозиция стратегических инициатив, задач, эффектов и КПЭ
- 02 Организация проектного офиса и рабочих групп по реализации стратегии
- 03 План коммуникации стратегии
- 04 Система контролей для управления изменениями, в т.ч. управляющий совет и комитет по стратегии
- 05 Регулярный «авторский надзор» консультантов, в т.ч. стратсессии для диагностики прогресса, выявления проблем и определения приоритетов

КОГДА НЕОБХОДИМА

- При внедрении стратегии трансформации и/или стратегии с большим количеством стратинициатив

M&A: ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА И ПОДДЕРЖКА ПРИ ИНТЕГРАЦИИ



**Помогает найти и реализовать возможности
для неорганического роста**

КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

- 01 Поиск наиболее привлекательных потенциальных целей
- 02 Коммерческий Due-Diligence
- 03 План интеграции приобретаемой компании
- 04 Настройка процесса проведения регулярных сделок M&A в компании

КОГДА НЕОБХОДИМА

- Компания нацелена на неорганический рост бизнеса



АВТОРСКИЕ ФОРМАТЫ



ФОРСАЙТ-СЕССИЯ

Основа для долгосрочной стратегии

NEW MONEY

Быстрый анализ основных стратегических опций

КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНАЯ КОМПАНИЯ

Подстройка структуры управления, процессов, КПЭ под клиентский фокус

ГЛАВНОЕ О РЫНКЕ

Быстрый маркетинговый анализ

СКОРОСТЬ ИНТЕГРАЦИИ

Быстрая интеграции при M&A

ВЫБОР M&A

Исследование потенциала для неорганического роста бизнеса

ИНИЦИАТИВЫ РОСТА

Типовая сессия по моделированию run & change изменений в ближайшие 1-3 года

ДЕБЮРО

Моделирование облегченной системы управления, лишенной бюрократии и избыточных функций

ПРИМЕРЫ РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ



Разработка стратегии и поддержка ее реализации для крупного российского девелопера



Разработка стратегии приобретения зарубежных активов для крупной российской нефтедобывающей компании



Функциональные стратегии для лизинговой компании



Продуктовая стратегия для производителя удобрений



Разработка и поддержка реализации стратегии крупной проектной организации



Сопровождение стратегического развития крупной энергетической компании



Стратегия одного из ведущих российских ВУЗов



Разработка системы управления девелоперской компании



Трансформация операционной модели машиностроительного холдинга



Разработка продуктовой системы управления для интегратора систем автоматизации



КЛЮЧЕВЫЕ ЭКСПЕРТЫ

СЕРГЕЙ МИНИН

Более 20 лет опыта в области стратегического управления и консультирования. Начал свою карьеру в инвестиционном банке и специализировался на сделках M&A. После окончания Лондонской школы бизнеса в 2013 году, продолжил работать в международных консалтинговых фирмах – KPMG, PwC и BCG. Имеет также промышленный опыт в транспортно-логистическом секторе (аэропорт «Пулково»), металлургии («Полюс»), энергетике («Росатом»). Ключевая специализация Сергея – разработка и реализация стратегий.

ТИМУР РАМАЗАНОВ

Более 20 лет опыта в области управления персоналом и организационного развития. Руководитель организационного развития в ЛУКОЙЛ Оверсиз Холдинг, Директор по персоналу и организационному развитию в международных проектах ЛУКОЙЛа, Пермской финансово-производственной группе, ЭР Телеком Холдинге. Большой опыт работы с консалтингом – BCG, Kearney, EY, Accenture. Ключевая специализация Тимура – разработка операционных моделей и повышение эффективности систем управления.

ДЕНИС МОСКАЛЕНКО

Более 10 лет работы в управленческом консалтинге. Руководил реализацией сложноструктурированных маркетинговых исследований в сегментах B2B и B2C для разработки стратегий развития. Денис также руководил проектами по трансформации бизнеса (описание, оптимизация и реинжиниринг бизнес-процессов). Ключевая специализация Дениса – маркетинговые исследования, изучение и прогнозирование состояния рынков и отраслей.

НАШ ПОДХОД



ВОВЛЕКАЕМ ВЫСШИЙ И СРЕДНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ В РАЗРАБОТКУ СТРАТЕГИИ

- Формулируем и обсуждаем развилки
- Модерируем при принятии ключевых решений в ходе проекта

УПРАВЛЯЕМ ИЗМЕНЕНИЯМИ С САМОГО НАЧАЛА

- Хорошо понимаем суть изменений и объясняем их стейкхолдерам
- Видим организационные ограничения для реализации стратегии уже на этапе ее разработки и помогаем их снять
- Знаем, что сопротивление практически неизбежно, и работаем с ним

ОБЕСПЕЧИВАЕМ БЕСШОВНЫЙ ПЕРЕХОД ОТ РАЗРАБОТКИ К РЕАЛИЗАЦИИ

- Предоставляем документы, готовые к реализации
- Детализируем план изменений
- Проводим мониторинг после завершения проекта (1-2 раза в год)



Сергей Минин

Руководитель практики
стратегического консалтинга ЭКОПСИ

T: +7 929 6215125

E: minin@ecopsy.ru

ЭКОПСИ, 2023©