



ООО Торговый Дом «Сибирь-Упак»
630033, РФ, г. Новосибирск, ул. Тюменская, 10/1
тел.факс (383) 383-07-67(многоканальный).
ИНН/КПП 5403355661/540301001
р/счет 40702810601300000326 в банке «Левобережный» (ПАО)
г. Новосибирск
к/счет 30101810100000000850 БИК 045004850
sibir-upack777@mail.ru www.sibir-upack.ru

Отзыв о консалтинговом проекте.

Наша компания приняла участие в консалтинговом проекте по построению отдела продаж, который проходил у нас с ноября 2016 года по апрель 2017 года, длительность составила порядка 5 месяцев. В проекте работали с бизнес-консультантами Валерием Шабуниним и Натальей Боярчук. Проект проходил в форме встреч (занятий) с периодичностью 1-2 раза в неделю, с консультированием, обучением и последующей коррекцией (рекомендацией) по улучшению в развитии бизнеса.

К проекту мы пришли со следующими проблемами-задачами:

Главная задача была-это построение полноценного, эффективно-работающего отдела продаж. (по плану была поставлена задача набрать в отдел продаж 5-6 эффективных сотрудников, в том числе Руководителя отдела продаж. На начало проекта отдел продаж состоял из 3 специалистов по продажам). Существовала проблема с наймом сотрудников.

Были поставлены задачи по распределению функций и обязанностей каждого сотрудника в компании. Была поставлена задача вывести отдел продаж на большую долю продаж компании, в отличие от продаж соучредителей. (перевести определенную нагрузку по продажам с соучредителей на отдел продаж).

Построить систему в бизнесе, чтобы у каждого отдела были регламенты, провести работу по снижению сезонности бизнеса.

Проект прошел в дружеской и приятной атмосфере, было интересно узнавать новые инструменты по улучшению в бизнесе и более интересно было начать применять эти инструменты и смотреть как они реализовываются в нашей компании и какой они дают эффект.

Перед началом проекта были конечно сомнения в конечном результате, будет ли результат, какой будет результат? Нужен ли вообще нам такой проект? Отобьются ли те инвестиции, которые мы вложим в этот проект? Но буквально на второй, начало третьего месяца нашей совместной работы уже было понятно, что результат уже есть и он еще улучшится.

Для нашей компании в целом внедрено очень много новых инструментов по повышению эффективности бизнес процессов, самое главное-это появилась система, абсолютно новая система работы нашей компании, которой ранее не было. Да, определенные вещи были в голове конечно, но не было четкого понимания как это можно применить. С помощью бизнес-консультантов появилась четкая картина, что нужно постоянно заниматься разработкой стратегии развития компании, если мы хотим развиваться, появилась четкая картина, что нужно постоянно заниматься планированием, планировать и корректировать вовремя свою работу, ставить четкие планы и цели и планомерно идти к ним!

Результат в цифрах после завершения проекта, увеличение продаж первого квартала 2017 года по сравнению с первым кварталом прошлого года составило 65%, что считаю очень хорошим итогом и рекомендую бизнес-консультантов Валерия Шабунина и Наталью Боярчук другим бизнесменам и желаю им дальнейших успехов и процветания в их деятельности!

Коммерческий директор
13.04.17



Леонов А.Ю