АНИСИМОВ ВИКТОР

Консультант по управлению,
эксперт по увеличению продаж и системному развитию для бизнеса, экспертов, персон

Тел.: +79093889900
Email: viktoranisimov@yandex.ru

Персональный сайт:
https://viktoranisimov.ru/

ОГРНИП 322344300074638
ИНН/КПП 344102513323/-

Экспертный профиль бизнес-консультанта и бизнес-тренера Виктора Анисимова

АНИСИМОВ ВИКТОР ВИКТОРОВИЧ - Консультант по управлению, эксперт по увеличению продаж и системному развитию для бизнеса, экспертов, персон

Автор методик и руководитель проектов для бизнеса по:

- организационной диагностике эффективности системы продаж и маркетинга
- анализу и оптимизации бизнес-модели и ценностного нарратива бизнеса
- системной организации и развития процессов продаж и маркетинга
- постановке регулярного менеджмента и наведению порядка в бизнесе на основе системной методологии и процессного подхода к управлению
- организации очереди клиентов для консультантов и экспертов
- постановке системы управления знаниями и цифровой трансформации

Автор методик и обучающих курсов для персонального развития:

- практического развития интеллект-стека T-skills и Durable-skills, в т.ч.
  - навыков анализа реальности,
  - принятия и реализации решений

  как корневых компетенций консультанта, руководителя и предпринимателя, включая развитие персонального мастерства в области
  - коммуникаций
  - персональной эффективности
  - целеполагания и целедостижения
- системы управления персональными знаниями и цифровой трансформации для консультантов и экспертов в других областях
- а также и многих других!

Специализируюсь на

- повышении продаж B2B и B2C,
- повышении устойчивости, управляемости и эффективности реального бизнеса,
- адаптивности бизнеса к изменениям,
- постановке систем управления знаниями,

- создании очереди клиентов для экспертов (консультантов).

Помогаю бизнесу превзойти ожидания его собственников, а собственникам и руководителям — повысить отдачу от каждой минуты своего вложенного в управление времени и снизить зависимость эффективности и устойчивости бизнеса от вовлеченности в ручное управление операционными процессами.

Моя миссия

- Для владельцев и CEO бизнеса:
  - *Помочь собственникам и руководителям предприятий малого, среднего, крупного и семейного бизнеса повысить устойчивость и прибыльность своего бизнеса, и ускорить его развитие с помощью системных решений*
- Для экспертов и консультантов
  - *Помочь экспертам-предпринимателям создать очередь из клиентов и научиться делать больше, проще и результативнее.*
- Для персон
  - *Помочь желающим управлять своим развитием компетенций создать и пройти собственный системный трек развития персональной эффективности*

Какие проблемы я решаю

- Для владельцев и CEO бизнеса в области регулярного менеджмента
  - Низкая управляемость при необходимости быстрых изменений
  - Риск ухода ключевых сотрудников
  - Серьезное явное и скрытое сопротивление изменениям
  - Шантаж со стороны незаменимых ключевых сотрудников
  - Непрозрачность: персонал, затраты, сроки выполнения
  - Недостаточность профессиональных и durable-компетенций, в первую очередь — у руководителей
  - Хаос, высокие затраты времени и сложность со своевременным нахождением всех видов знаний и информации компании
- Для владельцев и CEO бизнеса в области маркетинга
  - Неэффективное использование маркетингового бюджета
  - Случаи негативного воздействия на целевую аудиторию
  - Проигрыш конкурентам в силе бренда и репутации компании
  - Усложнение и удорожание процессов продаж, недополучение возможных объемов в силу низкой репутации
  - Низкая лояльность потенциальных клиентов
  - Мало входящих обращений потенциальных клиентов
- Для владельцев и CEO бизнеса в области продаж
  - Недостаточный объем продаж и/или низкая маржинальность
  - Малое количество новых клиентов
  - Слишком большое количество рекламаций
  - Частый и неожиданный перехват ключевых клиентов конкурентами
  - Кассовые разрывы
  - Невыполнение плана поступлений денежных средств
  - Слишком большая дебиторская задолженность
  - Нет инструментов борьбы с ленью, «звездностью» менеджеров по продажам
- Для экспертов и консультантов
  - Недостаток клиентов
  - Отсутствие личного бренда и/или нежелательная репутация

- Большой процент обращений от нецелевой аудитории
- Сложности с пониманием целевой аудитории
- Трудности с разработкой и упаковкой востребованной продуктовой линейки
- Отсутствие действенного ценностного предложения
- Сложности с организацией собственной регулярной деятельности
- Неэффективное продвижение бренда и/или продуктов
- Хаос, высокие затраты времени и сложность со своевременным нахождением всех видов собственных знаний и информации

Инструменты для решения ваших проблем

- Система управления бизнесом собственникам и CEO
  - Оргдиагностика
  - Стратегическая сессия
  - Диагностика системы продаж
  - Трансформация системы продаж
  - Диагностика системы маркетинга
  - Трансформация системы маркетинга
  - Система регулярного менеджмента
- Создание очереди клиентов для экспертов (консультантов)
  - База знаний универсальная и специализированная (эксперта)
  - PDCA — цикл регулярного управления деятельностью
  - Упаковка продуктов
  - Создание ценностного предложения
  - Личный бренд консультанта
  - Коллаборация
  - Технологические инструменты консультанта (эксперта)
  - Продвижение консалтинговых продуктов и личного бренда консультанта
- Развитие личной эффективности руководителей, консультантов, экспертов
  - Менеджмент
  - Durable skills
  - Аналитика Данных
  - Управление данными
  - Управление на основе данных
  - Трек развития карьеры
  - Технологии и инструменты
  - Управление персональными финансами

Интернет-проекты для решения ваших проблем

- **Системный практикум** - центр компетенций, онлайн-школа и клуб для системного развития бизнеса, руководителей и экспертов **https://practicum.bizportalsmb.ru**

- **Портал решений для системной оптимизации процессов продаж, маркетинга, управления https://hyperprofit.ru/** — В разработке
- **Портал решений для системной оптимизации процессов консультантов и экспертов https://selfowner.ru/** — В разработке
- **Портал решений для системного развития бизнеса** — В разработке

https://bizportalsmb.ru/

Мои достижения

- Руководитель направления маркетинга Комитета по развитию бизнес практик Московской торгово-промышленной палаты.
- Аттестованный консультант программы поддержки малого и среднего бизнеса (БАС) Европейского банка реконструкции и развития.
- Член Ассоциации сертифицированных консультантов по управлению «Национальный Институт сертифицированных консультантов по управлению».
- Преподаватель курса «Консультант по управлению и организационному развитию» в РЭУ им. Г.В. Плеханова по темам:
  - Организационная диагностика системы продаж и маркетинга
  - Практики консультирования по управлению маркетингом и продажами
  - Система продажи консалтинговых услуг и формирование личного бренда консультанта
- Член Комитета по профессиональному обучению и развитию и Комитета по научной и исследовательской деятельности НИСКУ.
- Член редакционного совета журнала «Деловой Волгоград».

История и основные этапы развития компетенций

1993-2003 гг. - Карьера от IT-специалиста до заместителя начальника отдела в государственных учреждениях.

Приобретение компетенций создания региональных информационных систем с нуля, организации систем информационной безопасности, разработки обучающих курсов по IT-тематике, менеджменте.

2003-2011 гг. – Карьера в качестве топ-менеджера коммерческих компаний. Развитие компетенций в менеджменте, приобретение компетенций в управлении продажами и организации устойчивого развития бизнеса. **Разработка авторских методик и обучающих курсов** по постановке системы продаж, внедрению системного менеджмента и оптимизации систем управления, развития личных компетенций миддл- и топ-менеджмента и т.п...

2012-2022 гг. – Основатель и совладелец консалтинговой компании. **Реализация проектов** по постановке системы продаж, внедрению системного менеджмента и оптимизации систем управления, стратегического планирования, развития личных компетенций миддл- и топ-менеджмента и т.п... **Разработка авторских методик и обучающих курсов** по анализу бизнес-модели и ценностного нарратива бизнеса.

2021 - Вступление в Национальный Институт Сертифицированных Консультантов по Управлению, ведение проектов в коллаборации с ведущими консультантами РФ. Разработка авторских методик и обучающих курсов по проведению организационной диагностики, организации систем управления знаниями, формирования и продвижения персонального бренда Эксперта. **Реализация проектов по всему спектру компетенций и авторских методик.**

2022 - Участие в организации Объединения профессиональных консультантов «ЭКВИС» и разработке совместного инновационного продукта системной организационной диагностики и организационного развития.

2023 - Начало преподавания в совместной программе профессиональной переподготовки Национального Института Сертифицированных Консультантов по Управлению и Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова курса «Практики консультирования по управлению маркетингом и продажами»

2024 - Вступление в качестве эксперта в Комитет по развитию бизнес-практик Московской торгово-промышленной палаты, участие в деятельности актива КРБП МТПП в роли руководителя направления маркетинга.

Эксперт в областях компетенций

- (HARD SKILLS) - КЛЮЧЕВЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ В МОЕЙ СФЕРЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ
    - ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ДИАГНОСТИКА
        - Диагностика оргпатологий
        - Диагностический анализ бизнес модели, ценностного нарратива и системы продаж бизнеса
    - ВЛАДЕЛЬЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ
        - Разработка стратегии
        - Управление изменениями
        - Внедрение регулярного менеджмента
    - СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
        - Диагностика проектирование архитектуры управления и организационный дизайн
            - Постановка и оптимизация структур и распределение ролей
        - Постановка системного менеджмента
        - Постановка регулярного менеджмента
        - Постановка системы управления
            - Постановка системы оперативного управления
            - Постановка системы показателей и визуализированного мониторинга и отчетности (контроллинг)
    - HR-КОНСАЛТИНГ – ЛЮДИ И КОМАНДЫ
        - Развитие персонала (развитие ключевых компетенций, разработка карьерного роста, преемничество и наставничество)
    - BPM-КОНСАЛТИНГ (управление бизнес-процессами)
        - Документирование всех бизнес-процессов компании и разработка пакета франшизы
        - Постановка и оптимизация системы управления процессами
        - Постановка и оптимизация системы управления процессами продаж и привлечения клиентов
            - Анализ ценностного предложения
            - Разработка процессов продаж и управления продажами
            - Разработка эффективных сценариев взаимодействия с клиентами (скриптов продаж)
            - Внедрение CRM
        - Постановка и оптимизация системы управления процессами маркетинга
            - Управление брендом ценностным нарративом бизнеса
            - Управление позиционированием
            - Постановка и оптимизация процессов производства и управления контентом
        - Постановка и оптимизация системы управления знаниями
    - РАЗВИТИЕ КЛЮЧЕВЫХ ПЕРСОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ И НАВЫКОВ СОБСТВЕННИКА/РУКОВОДИТЕЛЯ/ЭКСПЕРТА/СПЕЦИАЛИСТА
        - Создание и продвижение личного бренда
        - Практика саморазвития

        - Развитие и управление мышлением
            - Системное мышление
            - Концептуальное мышление
            - Аналитическое мышление
            - Критическое мышление
            - Рациональное мышление
        - Практика принятия решений, в т.ч. в неопределённой ситуации
        - Управление личными знаниями и организация second brain
            - Методы поиска и сбора информации и знаний
            - Обнаружение и нейтрализация дезинформации
            - Методы структурирования информации и знаний
            - Методы хранения личной информации и знаний
            - Методы работы с личной информации и знаний
        - Принятие решений и управление на основе данных
        - Развитие коммуникативных навыков
            - Эффективные коммуникации и онтологика
            - Визуализация данных
            - Проведение успешных переговоров
            - Оказание давления и манипуляции
            - Лидерство
            - Принятие совместных решений
            - Управление конфликтами
            - Управление пропагандой и PR
    - ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОНСАЛТИНГ
        - Документирование процессов производства
        - Оптимизация процессов производства
    - ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

- D (DURABLE SKILLS) – МОИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ, УСИЛИВАЮЩИЕ ОСНОВНЫЕ И ДАЮЩИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ВЫГОДУ КЛИЕНТАМ
    - Развитые коммуникативные навыки
        - Эффективные коммуникации и онтологика
        - Визуализация данных
        - Проведение успешных переговоров
        - Лидерство
        - Принятие совместных решений
        - Управление конфликтами
    - Практика саморазвития
    - Практика управление мышлением
        - Системное мышление
        - Концептуальное мышление
        - Аналитическое мышление
        - Критическое мышление
        - Рациональное мышление
    - Практика принятия решений, в т.ч. в неопределённой ситуации

- Методы управления личными знаниями и организация second brain
    - Методы поиска и сбора информации и знаний
    - Обнаружение и нейтрализация дезинформации
    - Методы структурирования информации и знаний
    - Методы хранения личной информации и знаний
    - Методы работы с личной информации и знаний
- Управление личным брендом
- Управление разработкой контента

Результаты

- Более 28 лет управленческого опыта
- Более 20 лет работы в сфере продаж и маркетинга.
- Более 18 лет занимаюсь консалтингом.
- Разработано 9 авторских методик, позволяющие быстро умножить клиентскую базу и монетизировать существующих клиентов, вывести бизнес из-под угрозы зависимости от персонала и перейти от ежеминутного «тушения пожаров» к его развитию и масштабированию. При желании – снизить участие в операционные управлении бизнесом, сохранив полный контроль над ним.

Авторские методики и образовательные продукты

- Системная трансформация процессов продаж и маркетинга
- Внедрение системного менеджмента и оптимизация систем управления компанией
- Освобождение собственника от операционного управления бизнесом, с сохранением полного контроля над ним
- Развитие ключевых персональных компетенций и навыков собственника/руководителя/эксперта/специалиста
- Анализ и оптимизация бизнес-модели и ценностного нарратива бизнеса
- Постановка системы управления знаниями компании
- Постановка системы управления личными знаниями
- Формирование и продвижение персонального бренда Эксперта
- Курс «Практики консультирования по управлению маркетингом и продажами» для совместной программы профессиональной переподготовки Национального Института Сертифицированных Консультантов по Управлению и Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Тренинги и семинары

По всем областям указанных компетенций и экспертизы

Реализованные проекты

- Тренинговая компания Art Business Consulting - Проект построение системы продаж
- Журнал «Деловой Волгоград» - Проект построение системы продаж
- Сеть магазинов детской одежды «Дара» - Проект повышение продаж в рознице
- Сеть магазинов мужской одежды «Максим» - Проект повышение продаж в рознице
- ТОП 3 риелтор по недвижимости на Северном Кипре для русскоговорящей целевой аудитории Alaska Development - Проект построение системы продаж
- Центр Английского языка «Step Up» - Проект построение системы продаж

- Дочерняя компания иностранного производителя лакокрасочных материалов федерального уровня. Дистрибьюция, оптовая и розничная торговля ЛКМ. ООО Италколор - Проект построение системы продаж
- Электронное Торговое Агентство, системный интегратор, дочерняя компания ОАО Газпром - Проект построение системы продаж
- Дистрибьютор горюче-смазочных материалов SHELL на территории Волгоградской, Саратовской и Астраханской областей - Проект документирование бизнес-процессов
- Компания, оказывающая услуги бухгалтерского аутсорсинга, ООО Гроссбух – Проект: оптимизация бизнеса, разработка системы продаж, увеличение входящего потока клиентов, повышения объема продаж
- Частная стоматологическая клиника - Проект повышение эффективности работы администраторов
- Региональный поставщик оборудования для грузовых автомобилей и автобусов - Проект построение системы продаж
- Поставщик станочного оборудования, ООО Контада - Проект построение системы продаж
- Производитель деревянных окон и дверей премиального сегмента, Окна Столлер - Проект: построение системы продаж в сегменте Б2Б, построение системы продаж в розничном сегменте.
- ТОП 3 риелтор по недвижимости на Северном Кипре для русскоговорящей целевой аудитории, компания DOM-INFO - Проект: построение системы продаж, построение системы операционного управления, построение системы управления маркетингом, построение системы управления продающим персоналом.
- Закрытый бизнес-клуб инвесторов в недвижимость «Недвижимость для бизнеса» - Проект: Построение системы продаж инвестиционных продуктов в розничном сегменте.
- Предприятие полного цикла производства в сфере утилизации и переработки электронных отходов, Волгоградский Завод Утилизации - Проект: Оптимизация производственных бизнес-процессов
- Интернет-магазин компьютерной техники для юридических лиц – Проект построение системы продаж
- А также и многие другие

Клиенты сегодня

Владельцы, руководители компаний, директора подразделений из разнообразных сегментов бизнеса:

- недвижимость – жилая в России и за рубежом, первичный и вторичный рынок, коммерческая;
- медицина — частные стоматологические и универсальные поликлиники
- оптовая торговля оргтехникой, текстилем, одеждой, оборудованием, строительными материалами, станками и оборудованием.
- тренинги и обучение
- строительство и отделка
- полиграфия и издательство
- установка оборудования для автотранспорта
- производство сельскохозяйственной продукции
- производство окон и дверей
- производство трубной продукции
- предприятия шинной промышленности

- переработка отходов
- автодилеры
- продажа инвестиционных финансовых продуктов
- обслуживающие компании: IT и бухгалтерия, аудиторские и юридические услуги, управленческий консалтинг, системы перспективного финансового управления, охранные предприятия
- розничные компании: одежда, бытовая химия, ювелирные украшения, строительные материалы
- интернет-магазины

Бренды ведущих клиентов

Участие в национальных и международных рейтингах и проектах

- Руководитель направления маркетинга Комитета по развитию бизнес практик Московской торгово-промышленной палаты
- Диплом лидера рейтинга ТОП 10 «Лучшие бизнес практики 2024» Комитета Союза «Московская торгово-промышленная палата» по развитию бизнес практик
- Участник рейтинга делового журнала «Эксперт ЮГ» совместно с аналитическим центром «Эксперт ЮГ» компаний, оказывающих консалтинговые услуги на Юге России, их позиционировании, о состоянии и развитии этого рынка.
- Аттестованный участник программы Деловых консультационных услуг Европейского банка реконструкции и развития (ЕББР) БАС
- Член Ассоциации сертифицированных консультантов по управлению «Национальный Институт сертифицированных консультантов по управлению».

Статьи и публикации

- 2025, vk.com, Развитие организации с помощью рабочих групп (РГ) сотрудников. Часть 4. Технологические инструменты обеспечения деятельности РГ
- 2025, vk.com, Развитие организации с помощью рабочих групп (РГ) сотрудников. Часть 3 Концепция деятельности РГ и подготовка координатора
- 2025, vk.com, Развитие организации с помощью рабочих групп (РГ) сотрудников. Часть 2. Состав РГ: его формирование и вовлечение в РГ
- 2025, vk.com, Развитие организации с помощью рабочих групп (РГ) сотрудников. Часть 1. Почему деятельность РГ важна для достижения целей организации.
- 2023, ИНТЕЛЛЕКТУАЛЫ МЕНЕДЖМЕНТА И КОНСАЛТИНГА (сборник статей к юбилейной конференции НИСКУ, ISBN 978-5-00202-358-5), статья «Инструменты системного маркетингового консалтинга»
- 2023, ИНТЕЛЛЕКТУАЛЫ МЕНЕДЖМЕНТА И КОНСАЛТИНГА (сборник статей к юбилейной конференции НИСКУ, ISBN 978-5-00202-358-5), статья «Маркетинг консультанта. Как создать личный бренд консультанта»
- 2017, журнал Деловой Волгоград, сайт HYPERPROFIT.RU, 7 шагов к личной свободе собственника при полном контроле бизнеса (освобождение от рабства в собственном бизнесе)
- 2017, журнал Деловой Волгоград, сайт HYPERPROFIT.RU, Перспективное управление финансами – руководство для собственника.
- 2017, журнал Деловой Волгоград, сайт HYPERPROFIT.RU, Идеальная среда продаж
- 2017, журнал Деловой Волгоград, сайт HYPERPROFIT.RU, Приобретение ключевых компетенций руководителя
- 2017, журнал Деловой Волгоград, сайт HYPERPROFIT.RU, Семь серьезных рисков, которые зависят только от владельца бизнес (Риски развития бизнеса, с которыми владелец обязан справиться самостоятельно)
- 2016, журнал Деловой Волгоград, сайт HYPERPROFIT.RU, Генератор клиентов для вашего бизнеса - посадочная страница (landing page, или лендинг) с минимальным бюджетом.
- 2016, журнал Деловой Волгоград, сайт HYPERPROFIT.RU, Как повысить продажи в магазине. Практическая программа.
- 2016, журнал Деловой Волгоград, сайт HYPERPROFIT.RU, Как подобрать идеального продавца в розничный магазин
- 2015, журнал Деловой Волгоград, сайт HYPERPROFIT.RU, Как сделать бизнес прибыльным и растущим в условиях кризиса
- 2015, журнал Деловой Волгоград, сайт HYPERPROFIT.RU, Как привлечь клиентов и увеличить продажи в условиях кризиса. Часть 1-3
- 2015, журнал Деловой Волгоград, сайт HYPERPROFIT.RU, Контекстная реклама своими руками или секреты эффективных агентств интернет-рекламы.
- 2012, сайт HYPERPROFIT.RU, Как оптимизировать систему управления предприятием в условиях экономического кризиса.
- 2011, журнал Деловой Волгоград, Фиксация существующей системы бизнеса на примере бизнес-процессов продаж
- 2011, журнал Деловой Волгоград, Наведение порядка в продажах. Часть 1-3.
- 2011, журнал Бизнес для бизнеса, Секреты решения основных проблем запуска бизнеса. Часть 1-2.
- 2011, журнал E-XECUTIVE.RU, Система продаж – основа успеха в развитии бизнеса. Лучшая статья (22-28.03.11) в «Творчестве без купюр»

- 2011, журнал E-XECUTIVE.RU, Виктор Анисимов: Построение эффективной системы продаж на практике. Бизнес-модель процессов продаж
- Лучшая статья (31.05-06.06.11) в «Творчестве без купюр»
- 2011, журнал E-XECUTIVE.RU, Виктор Анисимов: Наведение порядка в своем бизнесе
- 2011, журнал E-XECUTIVE.RU, Фиксируем существующую систему бизнеса на примере продаж.
- 2011, журнал E-XECUTIVE.RU, Виктор Анисимов: Наведение порядка в продажах
- 2011, журнал E-XECUTIVE.RU, Виктор Анисимов: Разрабатываем стандарты продаж
- 2011, журнал E-XECUTIVE.RU, Виктор Анисимов: Создаем руководство по продажам (книгу продаж)
- 2011, журнал E-XECUTIVE.RU, Виктор Анисимов: Построение руководства по продажам
- 2011, журнал Деловой Волгоград, Документирование бизнес-процессов.
- 2011, журнал Деловой Волгоград, Интеграция CRM. Часть 1-2.
- 2011, журнал Деловой Волгоград, Ключевые компетенции руководителя. Часть 1-2.
- 2011, журнал Деловой Волгоград, Как увеличить продажи в кризис.
- 2010, журнал Деловой Волгоград, Построение Эффективной Системы Продаж
- 2010, журнал Деловой Волгоград, Бизнес-модель процессов продаж. Часть 1-4.
- 2010, журнал Деловой Волгоград, Наведение порядка в своем бизнесе.

Используемые методики

- Методика организационного развития А.И. Пригожина
- Методика анализа и построение бизнес-моделей Остервальдера
- Методика реализации консалтинговых проектов программы поддержки малого и среднего бизнеса (БАС) Европейского банка реконструкции и развития
- Методика системная инженерия, процессы жизненного цикла систем, проектирование систем
- Методика процессного управления и управления качеством
- Методика проектного управления
- Методика менеджмента услуг
- Методика оценка соответствия и аудит
- Методика менеджмента риска и надежности
- Методика управления документацией и терминологией, онтология

С уважением, Виктор Анисимов.

30.07.2025 г.

Консультант по управлению,
эксперт по увеличению продаж
и системному развитию бизнеса

+7 909 388 9900
viktoranisimov@yandex.ru
https://t.me/Viktor_Anisimov
https://viktoranisimov.ru/

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сведения о сертификате КЭП

Отпечаток 472d62dc763cb4d8302ab61809d8236142b5333f
Владелец **Анисимов Виктор Викторович**
Действителен с 07/06/2024 по 07/09/2025

Виктор Анисимов

P.S. :

Отзывы и рекомендации экспертов:

СОЮЗ «МОСКОВСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»

UNION «MOSCOW CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY»

КОМИТЕТ ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕС-ПРАКТИК
COMMITTEE FOR THE DEVELOPMENT OF BUSINESS PRACTICE

107031, Москва, Петровка ул., д.15, стр. 1
+7 (495) 725-85-28

Bld. 1, 15, Petrovka St, Moscow, 107031, Russia
+7 (495) 725-85-28

ДИПЛОМ

лидера рейтинга ТОП 10
«Лучшие бизнес практики 2024»

**Комитета Союза «Московская торгово-промышленная палата»
по развитию бизнес практик**

НАГРАЖДАЕТСЯ

Анисимов Виктор Викторович

консультант по управлению, эксперт по увеличению продаж и системному развитию для бизнеса, экспертов, персон

в номинации «*Авторская методология трансформации от системного аудита до внедрения и закрепления изменений с целью получения эффективной, устойчивой и управляемой системы продаж и маркетинга, на примере комплексного проекта*»

Председатель Комитета МТПП по развитию бизнес-практик — **Н. Ю. Переверзева**

Руководитель Центра РБП КРБП — **О.В. Добрынина**

Дата: 25 декабря 2024 г.

The INTERNATIONAL COUNCIL OF MANAGEMENT CONSULTING INSTITUTES

CMC - GLOBAL

Национальный институт сертифицированных консультантов по управлению (НИСКУ)
выражает

БЛАГОДАРНОСТЬ

Анисимову Виктору Викторовичу

за активный вклад в развитие и работу Комитета по профессиональному развитию и обучению в 2023 г.

Дата: 24 сентября 2023

Президент НИСКУ

Т.Н. Лобанова

Почетный президент НИСКУ

В.А.Первушин

НИСКУ®
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ ПО УПРАВЛЕНИЮ

Ассоциация сертифицированных консультантов по управлению «Национальный институт сертифицированных консультантов по управлению» (НИСКУ) Россия

The INTERNATIONAL COUNCIL OF MANAGEMENT CONSULTING INSTITUTES

CMC - GLOBAL

Национальный институт сертифицированных консультантов по управлению (НИСКУ)
выражает

БЛАГОДАРНОСТЬ

Анисимову Виктору Викторовичу

за активную работу по разработке и распространению Базы знаний НИСКУ в 2022 году

Дата: 17 января 2023

Президент НИСКУ

Т.Н. Лобанова

Почетный президент НИСКУ

В.А.Первушин

НИСКУ

Ассоциация сертифицированных консультантов по управлению «Национальный институт сертифицированных консультантов по управлению» (НИСКУ) Россия

European Bank
for Reconstruction and Development

Anisimov Viktor
Erikhov Alexey

Volgograd-Consulting, OOO
50 Lenina pr-t, Volgograd 400005, Russia

24/08/2015

Dear Mr.Anisimov and Mr.Erikhov,

Thank you for submitting your credentials to provide advisory services to small and medium-sized enterprises through projects supported by the EBRD in Russian Federation.

Taking into consideration the expertise and experience of your organisation as presented in the application package, we are pleased to inform you that Volgograd Consulting, OOO is pre-qualified to provide the following advisory services to beneficiary micro, small and medium sized enterprises through projects supported by the EBRD in Russian Federation:

- Strategy
- Organisation
- Operations

Please note that pre-qualification does not constitute a quality mark. We will endeavour to make your services known to potential beneficiary enterprises; however pre-qualification does not guarantee that you will be engaged in a project.

In an effort to follow progress in the local consultancy market development, we will invite you to participate in our Annual Consultant Review and your participation would be appreciated.

Should you have any questions please do not hesitate to contact us.

Yours sincerely,

Masha Karikova
Senior Project Specialist
Small Business Support, Russian Federation
European Bank for Reconstruction and Development

Office 704, 74 Sotsialisticheskaya Street, 344002 Rostov-on-Don, Russian Federation
Tel: +7 863 204 04 94/95 Fax: +7 863 204 04 90 www.ebrd.com

АДМИНИСТРАЦИЯ ВОЛГОГРАДА

БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО

АНИСИМОВУ
Виктору Викторовичу –
исполнительному директору
общества с ограниченной
ответственностью «Волгоград-
Консалтинг»

За плодотворный труд, значительный вклад
в развитие предпринимательства в Волгограде
и в связи с профессиональным праздником
Днем российского предпринимательства

И.о. главы
администрации Волгограда ***В.А.Собакарь***

«24» мая 2012 г.

конкурс бизнес-тренеров и консалтинговых компаний 2010

1-я ежегодная сессия предпринимателей 5-6 августа 2010 года

Волгоградский ЛИДЕР – клуб

При поддержке Администрации Волгограда

поздравляет победителя номинации

БИЗНЕС-ТРЕНЕР 2010

Анисимов Виктор

Департамент по предпринимательству г. Волгограда — *Волкова Н. Г.*

Председатель Волгоградского ЛИДЕР – клуба — *Евдокимов Г.П.*

Волгоградский ЛИДЕР-клуб***Волгоградский ЛИДЕР – клуб***Волгоградский ЛИДЕР – клуб***Волгоградский ЛИДЕР – клуб***Волгоградский ЛИДЕР

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ФРЕЙТЛИНК»

Рекомендательное письмо на Анисимова Виктора Викторовича

Анисимов Виктор Викторович руководил филиалом «Фрейт-Линк-Волгоград» компании с марта 2006 года.
В этой должности успешно проводил стратегическое планирование развития филиала, спроектировал и внедрил структуру и сеть бизнес-процессов, провел работу по внедрению процессного подхода к управлению и подготовку к сертификации СМК по стандарту ISO 9000.
Успешно планировал финансовую деятельности филиала, в том числе: расходы на организацию производственно-хозяйственной деятельности филиала, бюджет, ТЭО и бизнес-планы проектов новых услуг.
Обеспечивал бесперебойную производственно-хозяйственную деятельность фирмы. За время работы Анисимов В.В. добился увеличения объем продаж филиала более чем в 4 раза, пятикратного увеличения количества клиентов, и выхода филиала в зону самоокупаемости и прибыльности.
Также следует отметить успешно проведенное им документирование всех бизнес-процессов и построение бизнес-модели деятельности филиала.
Среди профессиональных и личностных качеств назову: умение быстро ориентироваться в ситуации и принимать оптимальные решения, отличные организаторские способности, умение вести переговоры, отсутствие страха перед отказом, ориентацию на результаты, стремление создавать и поддерживать стандарты качества деятельности, коммуникативность.

Так же отмечу восприимчивость по отношению к окружению: клиентам, рынку, компании, сотрудникам. Понимание отношений, интересов, потребностей и перспектив других людей. Высокую результативность в условиях непосредственных трудностей. Способность проявлять инициативу и использовать благоприятные возможности.

Наша компания благодарна господину Анисимову за успешное сотрудничество. С уверенностью рекомендую Анисимова В.В., как высокопрофессионального руководителя.

Генеральный директор И.С. Рисин
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ФРЕЙТЛИНК»
(торговая марка «Pony Express»)

Отзывы и рекомендации клиентов:

Акционерное общество «НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ БИЗНЕСА»

Благодарственное письмо

Виктору Анисимову

наша команда уже 10 лет работает с объектами Москвы и Московской области и предлагает инвесторам высокий и надежный доход от коллективных инвестиций в различных форматах.

В 2022 году компания АО «НЕДВИЖИМОСТЬДЛЯ БИЗНЕСА» в целях развития и масштабирования бизнеса запустила продвижение своих продуктов через Интернет.

Для этой цели нам было необходимо оперативно решить задачу по разработке регламентов и скриптов для отдела продаж, а также обучению сотрудников отдела по работе с инвесторами.

Благодарим Виктора Викторовича Анисимова за успешное решение нашей задачи!

Работа по систематизации отдела продаж и обучению менеджеров по продажам позволила делегировать процессы продаж и заложить надежный фундамент для развития бизнеса.

Максим Анатольевич Шолом

Генеральный директор АО «НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ БИЗНЕСА»

ООО «Италколор» – итальянские краски, лаки и инструмент для их нанесения

С Виктором Анисимовым наша компания в 2014 году уже реализовала крупный проект по регламентации и оптимизации процессов розничных и Б2Б продаж, и интеграции системы CRM, который позволил значительно улучшить результаты процессов активного привлечения клиентов. При этом Виктор не ограничился официальным закрытием проекта, а всегда с радостью консультировал нас по всем вопросам, возникающим в процессе работы и по настоящее время.

Как раз вследствие лучшего контроля над процессами активного привлечения клиентов, мы увидели необходимость замены руководителей тех удалённых подразделений, которые не обладали достаточными компетенциями в личных продажах.

Однако в процессе поиска кандидатов мы столкнулись с серьезными трудностями: самостоятельное размещение вакансий и последующее собеседование с каждым кандидатом по очереди растягивались на недопустимо долгое время, плюс стоимость многочисленных командировок коммерческого директора в один и тот же филиал для проведения собеседований превышала разумные рамки. А сотрудничество с самыми серьезные кадровые агентства давало в результате низкое качество кандидатов при значительной стоимости услуг.

Поэтому когда при очередной встрече Виктор рассказал, что его компания предлагает проведение отбора кандидатов с использованием конкурсной технологии, я заинтересовался его предложением.

Перед первым поиском руководителя филиала в г. Уфа мы еще сомневались в эффективности этой технологии, однако результат оказался превосходен.

Виктор подготовил привлекательное для кандидатов описание вакансии, провел анализ аналогичных предложений на рынке труда и предложил конкурентно-способное зарплатное предложение, собрал более 200 первичных резюме, отобрал из них 50 кандидатов, организовал и провел конкурс из 4х этапов, включающий в себя предварительное собеседование, анкетирование и тестирование, итоговое

собеседование и тестирование 3х финальных кандидатов на детекторе лжи (полиграфе).

В процессе собеседований Виктор профессионально протестировал кандидатов на наличие, как компетенций продаж, так и компетенций управления продажами и подразделением. И итоговый кандидат оправдал все наши ожидания.

После того, как мы убедились, что новый руководитель в течение нескольких месяцев показывает высокие результаты, мы продолжили сотрудничество с Виктором по отбору руководителей филиалов в других регионах.

Во время совместной работы Виктор неизменно проявлял себя как надежный и профессиональный партнер, всегда готовый искать новые решения в складывающихся обстоятельствах.

От имени компании ООО «Италколор» хотел бы поблагодарить Виктора Анисимова за сотрудничество в работе над проектом по повышению объемов и эффективности продаж.

По результатам проделанной работы с уверенностью могу рекомендовать Анисимова В.В. в качестве консультанта всем компаниям, испытывающим потребность в профессиональном отборе руководителей различного звена и продающего персонала.

Коммерческий директор
ООО «Италколор»
Стефано Росси

Il direttore Commerciale
Italcolor S.r.l.
Stefano Rossi

Отзыв на проект "Позиционирование и личный бренд консультанта по управлению Гуряевой О.И."

В 2024 года поставила себе цель - создать свой личный бренд, упаковать свой многолетний опыт в единый документ, который позволит стать узнаваемой большему количеству партнёров и клиентов.
Задача - быстро формировать предложения о проекте под конкретный запрос клиентов, чтобы сократить их время для изучения большого объёма информации.
Присутствовала на презентации проекта «Позиционирование и личный бренд консультанта" у Виктора Анисимова и решила, что мне подходит его подход к формированию данных.
Проект является первым шагом в проекте выхода на интернет и медиа пространство, у Виктора проект, который помогает сделать документ с детальной проработкой, который возможно использовать в продолжительном периоде.
Изучала информацию о подобных программах по срокам и стоимости, предложенный вариант подошёл по срокам исполнения и по структуре проекта.
Сомнения были по своевременности данного процесса, по времени, которое потребуется в реализацию проекта, то есть моя личная вовлечённость, количество самостоятельной работы по сбор информации для формирования из разных источников (трудовая книжка, статьи и публикации в прессе, отзывы клиентов и т.д.).
В ходе работы над личным проектом пришлось корректировать свои планы и расставлять приоритетность в задачах. Но, при поддержке руководителя проекта, Виктора Анисимова, всё проходило в конструктивном диалоге и комфортной обстановке.
По итогу реализации появилась возможность формировать несколько вариантов, как представляться перед аудиторией в новом качестве Консультанта по управлению.
Сформированный по итогу проекта документ отражает мой многогранный опыт, который можно позиционировать на уровне лучшими экспертами; консультантами в этой отрасли
Позволяет быстро и четко формулировать ответы на любой вопрос при публичных выступлениях, так как объём изученных и подготовленных документов для формирования личного бренда, позволил раскрыть потенциал четкости и цельности устной речи.
Хочу отдельно отметить, что важным моментом является комфортное общение с Виктором А.,

доброжелательная обстановка в ходе проекта, взаимопонимание и конструктивная обратная связь.
Готова рекомендовать В. Анисимова всем коллегам, партнёрам, для того чтобы смогли посмотреть на себя глазами профессионала и использовать все возможные ресурсы, которые раскроет в них совместная работа над личным брендом!

28.11.2024г.
Ольга Гуряева,
эксперт по эффективному управлению
операционной деятельностью
и развитию бизнес-систем.

Отзыв на работу Виктора Анисимов по внедрению регламентов отдела продаж и кастомизации ЗАО "ЭТА и К"

Перед нашей компанией стояла задача усиления активных продаж линейки программных продуктов экспертной системы управленческой консолидации и финансового управления «Б7». Для этого нам требовалось решить вопросы организации регламентированной и осознанной работы персонала колл-центра по привлечению новых клиентов.

К моменту начала проекта мы уже использовали достаточное количество собственных наработок, таких как книга продаж и скрипты продаж,
но не хватало системы в организации процессов продаж, поэтому мы решили обратиться к Виктору Анисимову.

Нам давно нравились его живые и информативные видео по организации работы с клиентами на его канале на YouTube, и предлагаемые им решения конкретных задач управления продажами произвели на нас сильное впечатление, поэтому мы естественно обратились именно к нему.

У нас были сжатые сроки для оптимизации и усиления процессов привлечения клиентов, и, поскольку мы были уверены в возможности Виктора решить наши задачи, вопрос приобретения его услуг состоял только в согласовании параметров проекта - какие документы будут разработаны, и как будет проходить процесс внедрения.

Конечно, перед началом проекта оставалась некоторая неуверенность, что финальный результат будет полностью соответствовать нашим задачам. Но сейчас, получив набор документации, разработанный именно под нашу компанию и наш продукт, при этом учитывающий и оптимизирующий большинство наших наработок, и видя работу Виктора по внедрению регламентов бизнес-процессов продаж и результат этой работы, - я считаю, что мы обратились к нему совершенно правильно.

Благодаря реализации этого проекта мы систематизировали все процессы продаж и получили полный набор рабочих инструментов, который к тому же возможно при необходимости самостоятельно развивать и дорабатывать.
Более того, мы получили и технологию управления развитием нашей системы продаж, и наши менеджеры перешли на другой уровень понимания процессов своей работы.

Виктор провел несколько тренингов, по продуктам, процессам и техникам продаж, пониманию целевой

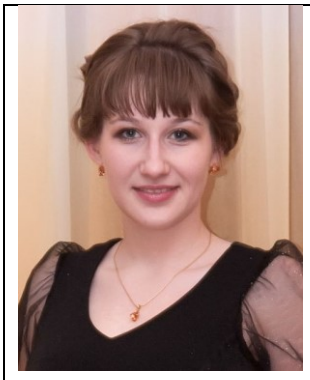
аудитории и это уже дало прямое влияние на показатели работы отдела. В ходе проекта была проведена аттестация менеджеров, и по его итогам мы усилили результаты лучших из них, расстались с теми, чьи компетенции не подходили для работы в нашей компании.

Мне понравилась организация работы над проектом и качество этой работы, его глубокое понимание процессов продаж и процессов управления компанией.

Я с удовольствие рекомендую Виктора всем компаниям, которые занимаются продажами, мы планируем продолжить с ним сотрудничество по запуску партнерской схемы продаж наших продуктов и описанием процессов кастомизации в будущем.

Виктор, спасибо большое!

Борис Обрушников. Начальник отдела Кастомизации ЗАО «ЭТА и К»



Центр Английского языка «Step Up»

Однажды я познакомилась с Виктором и он дал мне свою визитку. Меня заинтересовала его деятельность, так как наш бизнес только начинался и мы ощущали потребность в профессиональном консультанте.

Основной проблемой было решение вопроса с клиентами: где их найти, как сделать так, чтобы клиенты приходили постоянно и быстро находились. Те клиенты, с которыми мы уже работали, с течением времени уходили, а новых клиентов нужно было где-то искать. Используемые способы рекламы, к сожалению, не действовали. Да и организованного подхода к рекламе фактически не было. Поэтому возник вопрос, где найти человека, который мог бы сделать все – и посоветовать какую размещать рекламу, и разобраться что у нас не так, что еще должно быть, чего мы не знаем. И чтобы найти все это вместе в одном лице мы обратились в Агентство.

Сначала казалось, что придется очень много всего делать для получения результата, были сомнения, зачем нужно делать гору всякой работы, если проблема очень маленькая – нам просто нужны клиенты. Но вскоре стало понятно, что видимая проблема это только верхушка айсберга, а под водой еще большое количество того, что у нас просто отсутствует. Логично и последовательно мы пришли к тому, что сначала нужно собрать информацию, структурировать, прописать, осознать какие вещи должны в бизнесе контролироваться и подсчитываться. А в процессе работы с Виктором помимо просто осознания, что так положено делать, стало понятно, как это влияет на результат.

В результате работы у нас появились звонки и новые клиенты. Был проведен маркетинговый анализ, переработаны материалы сайта, отобраны и протестированы каналы размещения рекламы, в наиболее эффективные – направлены средства, разработаны макеты рекламных модулей, написаны сценарии общения с имеющимися клиентами, с потенциальными клиентами, с партнерами. Были организованы акции по привлечению друзей, сарафанный маркетинг, которые сейчас активно используются и приносят результаты. Люди звонят, посещают наш сайт, покупают наши услуги.

Мне понравился очень высокий уровень ответственности экспертов Агентства. Все делается досконально, подробно, если возникают какие-либо вопросы, все тактично разъясняется и доказывается, что именно так и должно быть. Очень ответственно, очень добросовестно, очень быстро. Понравилось то, что не возникло необходимости обращаться к разным специалистам - всё, что хотели, мы получили здесь - начиная от макетов и заканчивая сайтом, разработкой скриптов, анализом приходящих клиентов, результативности маркетинговых акций и их стоимости.

Я с радостью советую обращаться за услугами Агентства всем своим друзьям и знакомым руководителям и владельцам бизнеса. Высокий профессиональный уровень предоставления услуг и очевидные результаты гарантированы!

Валентина Быкова

Руководитель Центра Английского языка «Step Up»

ООО «Италколор» – итальянские краски, лаки и инструмент для их нанесения

От имени компании ООО «Италколор» хотел бы поблагодарить Анисимова Виктора Викторовича за сотрудничество в работе над проектом по повышению объемов и эффективности продаж.

В ходе реализации проекта нами с огромной помощью и поддержкой со стороны Виктора было решено большое количество задач, среди которых уточнение стратегических планов компании, проведение тренингов для персонала и, самое главное, внедрение системы CRM.

Во время совместной работы Виктор неизменно проявлял себя как надежный и профессиональный партнер, всегда готовый искать новые решения в складывающихся обстоятельствах.

По результатам проделанной работы с уверенностью могу рекомендовать Анисимова В.В. в качестве консультанта всем компаниям, желающим повысить эффективность работы и профессиональный уровень своих сотрудников.

A nome della societa Italcolor S.r.l. vorrei ringraziare Anisimov Viktor per la collaborazione prestata durante lo sviluppo del progetto di incremento e miglioramento delle vendite.

Nel corso della realizzazione del progetto sono state risolte con l'aiuto e l'appoggio di Viktor molte problematiche alcune delle quali di particolare interesse strategico per l'azienda. Sono stati inoltre organizzati dei corsi di formazione per il personale e in particolare e stato inserito in azienda il sistema di gestione CRM.

Durante il lavoro svolto insieme, Viktor ha dimostrato di essere un partner professionale ed affidabile, sempre pronto a cercare nuove soluzioni alle circostanze emergenti.

Soddisfatti del lavoro svolto insieme ci sentiamo pertanto sicuri di consigliare questa societa a qualsiasi azienda che abbia come scopo quello di migliorare le prestazioni del proprio personale crescendolo professionalmente.

Коммерческий директор
ООО «Италколор»
Стефано Росси

Il direttore Commerciale
Italcolor S.r.l.
Stefano Rossi

ООО «Контада-Эксим»

Перед нашей компанией встала задача набрать сотрудников отдела продаж. Профессиональных, опытных и самое главное, согласных работать на предложенных нами условиях.

Ранее я не имел широкого опыта отбора кадров, тем более на конкурсной основе. Я обратился к Виктору Анисимову, так как он устраивал меня как эксперт и имел сходное со мной мировоззрение.

Подготовка к конкурсу заняла 2 недели, сам конку рс удалось полностью провести в течение 4-х часов. В три этапа были проанализированы профессиональные и личностные качества 12-ти кандидатов и отобрано 3 сотрудника. Это отличный результат по сравнению с применяемой ранее технологией найма, когда на собеседование с каждым кандидатом приходилось тратить не менее 2-х часов, и процесс проведения этих собеседований растягивался на месяц.

Я полностью удовлетворен результатами сотрудничества с Виктором -во-первых, сама методика проведения конкурса позволила провести объективное сравнение претендентов. Во-вторых, опыт в подборе кадров, продемонстрированный Виктором оказался очень полезен и позволил отобрать наиболее подходящих сотрудников, отвечающих всем выставленным критериям отбора.

Мне понравилось, что при проведении конкурса Виктор профессионально брал на себя инициативу, использовал свое понимание необходимых критериев при отборе персонала.

Я советую всем руководителям бизнеса, испытывающим потребность в найме персонала обращаться в Агентство «Повышение прибыльности и управляемости бизнеса» и лично к Виктору Анисимову за услугой проведения конкурсного отбора персонала.

Директор Казуров Д.А.

Alaska Development, новая жизнь «под ключ»
НЕДВИЖИМОСТЬ СЕВЕРНОГО КИПРА

В своем благодарственном письме, в первую очередь, хочу отметить Виктора как большого специалиста и разносторонне развитого человека, который в процессе работы смог правильно расставить акценты, определить нужный вектор действий и порекомендовать истинно верные решения в вопросах, стоявших на повестке развития нашей компании.

Рекомендую всем компаниям, которые стремительно набирают обороты, чтобы своевременно и качественно отреагировать на меняющиеся тенденции рынка и потребности клиентов.

Если вашей задачей стоит повышение продаж, то результаты этой работы позволят заложить надежный фундамент в развитии и увеличении продаж с возможностью дальнейшего прогнозирования, естественного расширения штата сотрудников и увеличения доходов компании.

Анализ всех составляющих продающего подразделения, позволил выявить слабые стороны и найти способы их трансформации со знаком плюс для компании и клиентов, а также преумножить наши преимущества для достижения лучшего результата.

Ключевым девизом в нашей совместной работе стало определение «При правильном подходе в бизнесе и четко написанной структуре, результат не только будет очевиден, но и позволит компании осваивать новые направления и расширение бизнеса.»

Стоит отметить важные направления, которые мы достигли в процессе работы:

- Прозрачность в ежедневной деятельности менеджеров

• Четкая и регламентированная работа персонала
• Актуальное прогнозирование финансовых результатов
• Подробная и пошаговая инструкция продающего подразделения
• Удобные настройки CRM системы, клиентов и отчетов

Спасибо Виктору за приятное и плодотворное сотрудничество, достигнутые в процессе совместной работы качественные показатели и финансовые успехи нашей компании!

Руководство компании «Alaska Development»

Bedrettin Demirel caddesi №: 15 kat 2, Girne, North Cyprus

Москва + 7 495 287-41-26; Россия 8 800 555-41-77;

Северный Кипр +90 392 444-44-80

info@russiacyprus.com

www.RussiaCyprus.com

Art Business Consulting

Отзыв о работе бизнес-консультанта Виктора Анисимова

В течение 3-х месяцев (конец 2010 - начало 2011) Анисимов Виктор осуществлял в ООО «Арт Бизнес Консалтинг» проект по постановке системы продаж.

Во время проекта была проделана значительная работа по переработке корпоративной книги продаж, доработаны прежние и разработаны новые основные регламенты продаж. Установлена CRM система Galloper.

Отметим следующие положительные моменты в работе Виктора:

- Последовательность и систематичность;
- Настойчивость в доведении проекта до конца;
- Внимательность к деталям деятельности компании;
- Корректность в общении с сотрудниками предприятия;
- Соблюдение конфиденциальности;
- Индивидуальный подход к решению задач компании;
- Простота и доступность выводов и рекомендаций.

Выделим оптимальный выбор Виктора системы Galloper CRM - оптимальное соотношение стоимости, удобства использования, простоты интерфейса, решение необходимых задач. Виктор установил и настроил систему в соответствии со спецификой деятельности компании, пожеланиями руководства и принципами эффективности системы продаж.

В настоящий момент идет апробация системы, отмечены положительные результаты в работе менеджеров при использовании разработанных регламентов, работе в Galloper CRM.
Благодарим бизнес-консультанта Виктора Анисимова (www.selfowner.ru) за постановку системы продаж в компании «Art Business Consulting)) (артбизнесконсалтинг.рф).

Наша компания будет продолжать сотрудничать с Виктором Анисимовым. С уверенностью рекомендуем Виктора, как надежного партнера и профессионального консультанта.

Кириличев Артем Валерьевич
Art Business Consulting

GALAXY INGRIDIENTS

Я решила обратиться к Виктору Анисимову, потому что меня беспокоила недостаточная эффективность продаж. Тем более что я раньше уже была с ним знакома и знала, как высокопрофессионального руководителя и консультанта.

Безусловно, мы тестировали и других консультантов, сравнивали, оценивали, выбирали, кто на наш взгляд, более других нам подойдет.

Когда Виктор предложил нам уникальную и бесплатную услугу диагностики системы продаж, мы сразу согласились. И не пожалели об этом: Виктор предоставил нам очень подробный отчет, в котором дал четкую картину сегодняшнего состояния продаж в компании, указал на отсутствующие у нас, но очень важные элементы продаж и слабые стороны наших бизнес-процессов. А самое главное, дал подробный анализ рисков, которые мы получаем и очень полезные рекомендации по их снижению.

В процессе сотрудничества с Виктором мне очень понравился его индивидуальный подход, а не навязывание чего-то уже разработанного и шаблонного.

Я обязательно посоветую обратиться в Агентство «Повышение прибыльности и управляемости бизнеса» за услугой аудита системы продаж и маркетинга всем знакомым директорам.

Антонова Ирина Владимировна
директор по персоналу
GALAXY INGRIDIENTS

Медиахолдинг "Деловой Волгоград"

Предложенная Виктором Анисимовым система управления клиентами в нашей компании используется не так давно, какие-то конкретные результаты делать пока рано.Но сам подход бизнес-тренера к работе нам очень по душе. Он всегда на связи, всегда готов ответить на любой вопрос, возникающий в процессе работы.

В ходе подготовки к установке системы все члены нашего коллектива прошли обучающий тренинг, состоящий из нескольких сессий. Каждая была посвящена одному из процессов.

Мы довольны работой с тренером.

После установки наше общение не прекратилось, мы уверены в том, что всегда нам помогут опыт и знания Виктора Анисимова, благодаря системе возрастут продажи, а клиенты будут нами довольны, поскольку информация о них систематизирована, и это облегчает работу наших менеджеров, нацеленную на индивидуальный подход к каждому.

Татьяна Кузнецова

Руководитель проекта Деловой Волгоград

Виктор, благодарю Вас за предоставленную возможность участия в тренинге «Пошаговое построение Эффективной Системы Продаж в своем бизнесе».

В результате занятий в 1 модуле тренинга стало понятно, что организация работы нашего отдела продаж находится в начальной стадии.
Очень полезной была работа над Книгой продаж, стандартами и скриптами для взаимодействия с клиентами.
Важно, что это дает возможность системного подхода в организации работы менеджеров по продажам.
Отдельное спасибо за обратную связь и рекомендации!

В результате работы по 2 модулю тренинга «Пошаговое построение эффективной системы продаж в своем бизнесе», я получил возможность структурировать процессы работы с клиентами, более понятным стала организация работы менеджеров, их обучение, постановка целей, контроль и оценка эффективности работы менеджеров.

Ваши комментарии по документам, которые мы готовим в рамках тренинга, дают возможность быстрее получить практический результат, используя Ваш опыт внедрения аналогичных проектов.
Большое спасибо, за возможность участия в тренинге, за практические инструменты, методики, и безусловно, советы по организации эффективных продаж!

Важным итогом участия в тренинге для меня стало системное понимание процессов продаж, организации работы отдела продаж, постановка задач менеджерам, их мотивация и контроль работы менеджеров.

В результате тренинга мы получили реальные документы, которые можем применять в практической работе – Руководство по продажам, Регламент продаж, стандарты работы отдела продаж.

На основе подготовленных документов, и что важно, исходя из потребностей нашей компании, было подготовлено ТЗ на внедрение системы CRM,
и сделаны первые практические шаги по настройке системы CRM нашей компании.

И, конечно, отдельное спасибо за обратную связь, комментарии и замечания по нашей работе!

Рекомендую этот тренинг всем, кто работает в продажах.

С уважением,
Сергей Емельянчиков
Россия
Директор по развитию

Виктор, хочу выразить Вам огромную благодарность, за предоставленную мне возможность быть участником тренинга «Пошаговое построение эффективной системы продаж в своём бизнесе».

Те материалы, которые были Вами предоставлены для работы в 1 модуле тренинга, абсолютно чётко структурируют процессы, которые мы проходили и действительно позволяют видеть, создание механизма в отделе продаж.

Обратная связь, которую Вы давали по домашним заданиям, была незаменимым инструментом для корректировки допущенных ошибок.

С прохождением каждого модуля тренинга, я всё больше убеждаюсь в том, что если бы мы в своей компании, раньше внедрили всё то, чему Вы нас научили, то продажи были бы как минимум +30%, а то и гораздо выше.

Большое Вам спасибо, за такие инструменты как: регламенты продаж, построение бизнес-процессов, АВС анализ, воронка и т.д…

Одно дело слышать про это и совсем другое знать и применить правильно в своём бизнесе.

Безусловно, все последующие отделы продаж, которые мне доведётся строить, я буду организовывать, применяя методики Вашего тренинга «Пошаговое построение эффективной системы продаж в своём бизнесе».

Тем, кто думает, проходить этот тренинг или нет, советую обязательно пройти!!!

После Вашего тренинга я укоренился в точки зрения, что если правильно настроить механизмы продаж, то человеческий фактор можно свести к минимуму.

Огромное количество полезного материала и инструментов, которые мы получили на тренинге, я уже начал внедрять в своём отделе.

Я очень рад, что это уже дало отличный результат!!!!!

Дело в том, что с помощью эффективных телеалгоритмов за месяц, мы смогли закрыть 2 НОВЫХ сделки по клиентам из группы А (ключевые клиенты)!!!!!!!!!!!!!

Данный тренинг, я бы посоветовал пройти всем, у кого существует потребность в увеличении продаж!!!

Андрей Устименко

Россия

Коммерческий директор

Кейсы:

Проект документирование бизнес-процессов дистрибьютора горюче-смазочных материалов

Заказчик: Крупный дистрибьютор международного производителя горюче-смазочных материалов на территории нескольких регионов.

Проблема: Нечеткое разделение границ ответственности между сотрудниками, всегда есть оправдания для невыполненных поручений, проблемы с документооборотом, удаленные подразделения нормально работают только при личном присутствии топ-менеджмента компании.

Задача: Разграничить ответственность за выполняемые сотрудниками обязанности, документировать бизнес-процессы компании, документировать информационный обмен между сотрудниками, процессами и т.п..

Решение: Поведено выделение бизнес-процессов всех подразделений. Сформирована матрица распределения ответственности по каждому бизнес-процессу. Документированы бизнес-процессы продаж, маркетинга, логистики и бухгалтерского учета в формате:

- Входы
- Выходы
- Документы
- Ресурсы
- Этапы выполнения
- Ответственный

Создан справочник бизнес-процессов с использованием средства моделирования Ramus

Продолжительность: 6 мес.

Проект формирования и упаковки личного бренда эксперта по развитию бизнес-систем и управлению операционной деятельностью

Заказчик:

- Более 35 лет опыта работы (25 лет на руководящих должностях) на производственных предприятиях мультинациональных и российских FMCG/сельскохозяйственных компаниях, с оборотом от 3 млрд. руб. и более 300 млрд. руб.
- Опыт управления коллективами более 2500 человек
- Более 14 лет консалтинговой деятельности
- Результаты проектов: оптимизация затрат от 10 до 30 процентов.

Проблема: Нет инструментов позиционирования себя на рынке. Отсутствуют маркетинговые коммуникации с потенциальными заказчиками. Основные каналы привлечения клиентов - рекомендации (сарафанное радио), выступления на отраслевых мероприятиях, нетворкинг. Не структурирована линейка продуктов и отсутствуют их потребительские портреты. Не определены точно целевые аудитории и не сформировано ценностное предложение в разрезах по ЦА и продуктам. Поток обращений от потенциальных клиентов недостаточный и неравномерный.

Задача: Сформулировать позиционирование эксперта и основные элементы личного бренда. На основании их разработать экспертный профиль заказчика, как материал для представления потенциальным клиентам и контент персонального сайта. Уточнить продуктовую линейку и целевые аудитории потенциальных клиентов. Разработать ценностное предложение для клиентов. На основе ценностного предложения сформулировать ценностные нарративы (смыслы) для эффективных маркетинговых коммуникаций с целевыми аудиториями.

Решение: Проанализировано позиционирование и инструменты личных брендов-прототипов (бенчмаркинг). Проведен аудит личного бренда. Сформулированы цели создания и позиционирования личного бренда. Проведено вербальное позиционирование и создан экспертный профиль, как материал для представления потенциальным клиентам и контент персонального сайта. Сформирована линейка продуктов и портреты целевых аудиторий. Сформировано ценностное предложение бренда в разрезах по ЦА и продуктам. Сформированы уникальные торговые предложения и ценностные нарративы по продуктам, бренду и целевым аудиториям. Собрана аргументация по отстройке от конкурентных предложений на рынке, как для переговоров, так и для маркетинговых коммуникаций. Даны рекомендации по выбору каналов продвижения бренда.

Продолжительность: 1 мес.

Построение системы продаж для бизнеса услуг для бизнеса

Заказчик: Региональный поставщик оборудования для грузовых автомобилей и автобусов.

Проблема: Недавно сформированная компания на быстрорастущем рынке установке оборудования для автомобилей. Невозможно набрать квалифицированных менеджеров по продажам (дефицит желающих заниматься продажами + абсолютно новый рынок). Оборудование сложное, устанавливается собственниками транспорта только в следствие требования законодательства. Сложно продавать. Рынок высоко конкурентен. Потребность в оборудовании может прекратиться в любой момент.

Задача: Создать отдел продаж с возможностью быстрого масштабирования. Обеспечить охват потенциального рынка. Получить преимущество перед конкурентами. Получить возможность выхода на рынки Москвы и других регионов. Защитить клиентскую базу от копирования, увода. Разграничить права доступа к информации о клиентах.

Решение: Проведено маркетинговое исследование, уточнены выгоды от продуктов, целевая аудитория, сформированы сценарии, стандарты и бизнес-процессы продаж компании. Разработаны бизнес-процессы управления продажами и контроля выполнения заказов. Выбрана система CRM (Мегаплан) и разработано ТЗ на ее интеграцию. Система CRM настроена и персонал обучен работе по бизнес-процессам. Разработан документооборот, связанный с продажами, в т.ч. распределенная структура файловых папок с разграничением прав доступа.

Решены: проблема единой клиентской базы, защищенной от потери и увода, проблема контроля за работой менеджеров, проблема обучения новых сотрудников отдела продаж.

Продолжительность: 3 мес.

Проект построение системы продаж недвижимости для физических лиц и бизнеса

Заказчик: Топ-3 риелтор по недвижимости на Северном Кипре для русскоговорящей целевой аудитории Alaska Development.

Проблема: Рост объема продаж замедлился, одному из собственников компании приходится лично заниматься продажами, объем продаж наемных менеджеров слишком мал. Проблема обучения менеджеров. Текучка менеджеров.

Задача: разработать бизнес-процессы работы менеджеров по продажам. Разработать процессы управления отделом продаж. Оптимизировать сценарии продаж. Оптимизировать инструменты интернет-маркетинга. Повысить стабильность и объем продаж.

Решение: Проведено маркетинговое исследование, уточнены выгоды от продуктов, целевая аудитория, сформированы сценарии, стандарты и бизнес-процессы продаж компании. Разработаны бизнес-процессы управления продажами и контроля выполнения заказов. Выбрана система CRM (Мегаплан) и разработано ТЗ на ее интеграцию. Система CRM настроена и персонал обучен работе по бизнес-процессам.

Решены: проблема единой клиентской базы, защищенной от потери и увода, проблема контроля за работой менеджеров, проблема обучения новых сотрудников отдела продаж.

Собственник выведен из процесса активных продаж. Стабильность и объем продаж увеличены.

Продолжительность: 3 мес.

Проект построение системы продаж для производителя отделочных материалов

Заказчик: Дочерняя компания иностранного производителя лакокрасочных материалов федерального уровня. Дистрибьюция, оптовая и розничная торговля ЛКМ.

Проблема: Малая доля рынка в регионах присутствия (<5%). Менее 20 региональных представительств. Рост объема продаж не выше рынка. Основной объем продаж на входящем потоке. Хаотичный маркетинг. Нет системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM).

Результативность продаж в каждом регионе зависит только от личных качеств руководителя. Нет регламентов и скриптов продаж.

Задача: Повысить стабильность и объем продаж. Разработать сценарии взаимодействия с клиентами. Разработать бизнес-процессы работы менеджеров по продажам. Разработать процессы управления отделом продаж. Разработать бизнес-процессы аналитики продаж. Внедрить систему CRM аналитического уровня, интегрированную с бухгалтерской системой 1С и обладающую развитыми средства разграничения доступа. Обучить сотрудников работе по разработанным процессам и навыкам эффективных продаж.

Решение: Проведено маркетинговое исследование, уточнены выгоды от продуктов, целевая аудитория, отстройка от конкурентов, сформированы сценарии, стандарты и бизнес-процессы продаж компании. Разработаны процессы управления отделом продаж. Разработаны бизнес-процессы аналитики продаж. Выбрана система CRM (Клиент-Коммуникатор) и разработано ТЗ на ее интеграцию. Система CRM доработана и внедрена. Проведена интеграция с бухгалтерской системой 1С. Персонал обучен работе по бизнес-процессам. Проведены тренинги продаж.

Решены: проблема единой клиентской базы, защищенной от потери и увода, проблема контроля за работой менеджеров, проблема обучения новых сотрудников отдела продаж.

Продолжительность: Пилотный проект - 11 мес.

Проект оптимизация бизнеса, разработка системы продаж, увеличение входящего потока клиентов, повышения объема продаж

Заказчик: Компания, оказывающая услуги бухгалтерского аутсорсинга.

Проблема: Недостаточно быстрый рост объема продаж. Нечеткое разделение границ ответственности между сотрудниками, всегда есть оправдания для невыполненных поручений, проблемы с документооборотом. Ошибки в работе сотрудников и связанные с ними репутационные потери и низкая производительность работы. Большая текучка персонала. Сложности с обучением персонала. Высокая загруженность собственника выполнением рутинной работы. Постоянные «Завалы» и «Пожары». Ненормированный рабочий день у собственника и каждого сотрудника. Продажами занимается только собственник.

Задача: Запустить активные продажи руками наемных сотрудников. Повысить эффективность работы сотрудников. Повысить входящий поток клиентов. Разграничить ответственность за выполняемые сотрудниками обязанности, документировать бизнес-процессы компании, документировать информационный обмен между сотрудниками, процессами и т.п..

Создать условия для быстрого роста бизнеса.

Решение: Проведено выделение бизнес-процессов оказания услуги и процессов управления. Сформирована матрица распределения ответственности по каждому бизнес-процессу.

Разрабатывается документооборот. Разрабатываются процессы управления компанией.

Проведено маркетинговое исследование, уточнены выгоды от продуктов, целевая аудитория, сформированы сценарии, стандарты и бизнес-процессы продаж компании. Разработаны бизнес-процессы управления продажами и контроля выполнения заказов. Выбрана система CRM (Битрикс24) и разработано ТЗ на ее интеграцию. Система CRM настроена и персонал обучен работе по бизнес-процессам.

Предложен план по созданию системы регулярного маркетинга, дающей стабильный входящий поток клиентов.

Продолжительность: 12 месяцев

Проект построение системы продаж недвижимости для физических лиц и бизнеса

Заказчик: Топ-3 риелтор по недвижимости на Северном Кипре для русскоговорящей целевой аудитории DOMINFO.

Проблема: Рост объема продаж замедлился, большая текучка менеджеров, низкий объем продаж на одного менеджера, проигрыш в объеме продаж конкурентам. Проблема обучения менеджеров.

Задача: Оптимизировать бизнес-процессы работы менеджеров по продажам. Разработать и внедрить процессы управления отделом продаж. Повысить эффективность сценариев продаж. Повысить стабильность и объем продаж. Организовать процессы адаптации и аттестации сотрудников.

Решение: Проведено маркетинговое исследование, построена бизнес-модель и ценностное предложение, сформированы и внедрены сценарии, стандарты и бизнес-процессы продаж компании. Разработаны и внедрены бизнес-процессы управления продажами и контроля выполнения заказов. Полностью документированы все знания компании в области продаж Система CRM настроена и персонал обучен работе по бизнес-процессам.

Решены: проблема единой клиентской базы, защищенной от потери и увода, проблема контроля за работой менеджеров, проблема обучения новых сотрудников отдела продаж.

Стабильность и объем продаж увеличены.

Продолжительность: 24 мес.

Проект построение системы продаж для программного продукта финансового управления для бизнеса

Заказчик: Дочерняя компания ОАО Газпром, производитель программного продукта финансового управления для бизнеса.

Проблема: Необходимость расширения присутствия на рынке. Малый объем продаж. Высокая вовлеченность руководителя компании в процесс продаж. Низкая конверсия в продажи у менеджеров.

Задача: Повысить объем продаж. Повысить результативность контактов менеджеров по продажам. Разработать сценарии взаимодействия с клиентами. Разработать бизнес-процессы работы менеджеров по продажам. Разработать процессы управления отделом продаж. Разработать бизнес-процессы аналитики продаж. Обучить сотрудников работе по разработанным процессам и навыкам эффективных продаж.

Решение: Проведен анализ бизнес-модели и сформировано ценностное предложение. Уточнены выгоды от продуктов, целевая аудитория, отстройка от конкурентов, сформированы сценарии, стандарты и бизнес-процессы продаж компании. Разработаны процессы управления отделом продаж. Разработаны бизнес-процессы аналитики продаж. Система CRM доработана. Персонал обучен работе по бизнес-процессам. Проведены тренинги продаж.

Решены: проблема единой клиентской базы, защищенной от потери и увода, проблема контроля за работой менеджеров, проблема обучения новых сотрудников отдела продаж, проблема поддержания продуктивности сотрудников отдела продаж

Продолжительность: 3 мес.

Проект построение системы продаж для производителя деревянных окон и дверей федерального уровня

Заказчик: Региональный производитель деревянных окон и дверей полного цикла, выходящий на федеральный и международный рынки.

Проблема: Сложности со стабильностью продаж на федеральном уровне. Малая доля рынка в регионах присутствия (<5%). Менее 20 региональных представительств. Рост объема продаж ниже рынка. Проблемы с ритмичностью загрузки производственных линий. Результативность продаж каждого менеджера нестабильна и зависит только от его личных качеств и настроения. Нет регламентов и скриптов продаж. Нет опережающего контроля за воронкой продаж.

Задача: Повысить стабильность и объем продаж, особенно на федеральном рынке. Разработать сценарии взаимодействия с клиентами, в зависимости от категорий клиентов. Разработать бизнес-процессы работы менеджеров по продажам. Разработать процессы управления отделом продаж. Разработать бизнес-процессы аналитики продаж. Внедрить аналитику и контроль за воронкой продаж. Обучить сотрудников работе по разработанным процессам и навыкам эффективных продаж. Организовать процессы адаптации и аттестации менеджеров по продажам.

Решение: Проведен анализ бизнес-модели и сформировано ценностное предложение. Уточнены выгоды от продуктов, целевая аудитория, отстройка от конкурентов, сформированы сценарии, стандарты и бизнес-процессы продаж компании. Разработаны процессы управления отделом продаж. Разработаны бизнес-процессы аналитики продаж. Система CRM доработана. Персонал обучен работе по бизнес-процессам. Изменена система материальной стимуляции менеджеров. Проведены тренинги продаж.

Решены: проблема нестабильности результатов менеджеров, проблема контроля за работой менеджеров по опережающим показателям, проблема обучения новых сотрудников отдела продаж.
Продолжительность: 3 мес.

Проект построение системы продаж финансовых инвестиционных продуктов для физических лиц

Заказчик: Стартап по выводу на рынок финансовых инвестиционных продуктов для физических лиц на основе коммерческой недвижимости.

Проблема: Нет опыта управления продажами B2C. Срок создания системы продаж ограничен 1,5месяцами (вследствие уже назначенного срока старта рекламной кампании). Нет регламентов и скриптов продаж. Нет воронки продаж. Нет системы CRM. Нет сайта продуктов.

Задача: В срок 1,5 месяцев разработать техническое задание на сайт и архитектуру системы CRM и внедрить их. Разработать ценностное предложение для клиентов. Разработать сценарии взаимодействия с клиентами. Разработать бизнес-процессы работы менеджеров по продажам. Разработать процессы управления отделом продаж. Разработать бизнес-процессы аналитики продаж. Внедрить систему CRM аналитического уровня, интегрированную с бухгалтерской системой 1С и обладающую развитыми средства разграничения доступа. Обучить сотрудников работе по разработанным процессам и навыкам эффективных продаж.

Решение: Проведено маркетинговое исследование, разработано ценностное предложение, уточнены выгоды от продуктов, целевая аудитория, отстройка от конкурентов, сформированы сценарии, стандарты и бизнес-процессы продаж компании. Разработаны процессы управления отделом продаж. Разработаны бизнес-процессы аналитики продаж. Выбрана система CRM (Битрикс24), разработано ТЗ. Система CRM доработана и внедрена. Персонал обучен работе по бизнес-процессам. Проведены тренинги продаж.

Решено: Заказчик получил готовую систему продаж до старта рекламной кампании.

Продолжительность: 2 мес.

Организация привлечения клиентов для бизнеса услуг для физических лиц

Заказчик: Начинающая компания, занимающаяся обучением иностранным языкам.

Проблема: Малая доля рынка. Нет притока новых клиентов. Сокращение числа существующих клиентов.

Задача: Повысить входящий поток клиентов.

Решение: Проведено маркетинговое исследование, уточнены матрица продуктов, выгоды от продуктов, целевая аудитория, отстройка от конкурентов, сформированы сценарии привлечения клиентов, уникальное торговое предложение. Разработана стратегия развития компании.

Разработаны процессы анализа эффективности рекламы.

Разработаны стандарты проведения акций и работы с подарочными сертификатами. Разработано семантическое ядро сайта, оптимизированы страницы сайтов, организованы компании контекстной рекламы в поисковых системах и социальных сетях. Протестированы и отобраны каналы размещения рекламы. Разработана серия рекламных модулей.

Получен стабильный приток клиентов.

Продолжительность: 10 мес.

Проект Повышение эффективности работы администратора стоматологической клиники

Заказчик: Частная стоматологическая клиника.

Проблема: Ошибки в работе администраторов клиники и связанные с ними репутационные потери и низкая производительность работы. Большая текучка персонала. Сложности с обучением персонала. Недовольство клиентов. Недовольство персонала.

Задача: Разработать четкие регламенты работы и контроля администраторов. Повысить эффективность работы администраторов. Решить сложности с обучением персонала. Снизить недовольство клиентов.

Решение: Поведено выделение бизнес-процессов работы администраторов. Разработаны эффективные регламенты работы администраторов. Собраны все формы документов, участвующих в документообороте. Разработаны бизнес-процессы управления администраторами. Передана технология разработки регламентов бизнес-процессов

Продолжительность: 1 мес.

Проект построение системы продаж для бизнеса услуг для бизнеса

Заказчик: Тренинговая компания, Юг России

Проблема: Частая смена менеджеров по продажам, разрозненная клиентская база, потери контактов клиентов после ухода менеджеров.

Задача: Решение проблем. Интеграция системы управления взаимоотношения с клиентами (customer relationship management, CRM).

Решение: Проведено маркетинговое исследование, уточнены выгоды от продуктов, целевая аудитория, сформированы сценарии, стандарты и бизнес-процессы продаж компании. Выбрана система CRM (Galloper) и разработано техническое задание (ТЗ) на ее интеграцию. Система CRM настроена и персонал обучен работе по бизнес-процессам.

Решены проблема единой клиентской базы, защищенной от потери и увода, проблема контроля за работой менеджеров, проблема обучения новых сотрудников отдела продаж.

Продолжительность: 2 мес.

Проект построение системы продаж для печатного издания

Заказчик: Деловой журнал, региональное издание

Проблема: Частая смена менеджеров по продажам, разрозненная клиентская база, дублирующие обращения разных сотрудников к одному клиенту, сложности контроля за работой менеджеров.

Задача: Решение проблем. Интеграция системы CRM.

Решение: Проведено маркетинговое исследование, уточнены выгоды от продуктов, целевая аудитория, сформированы сценарии, стандарты и бизнес-процессы продаж компании. Выбрана система CRM (Galloper) и разработано ТЗ на ее интеграцию. Система CRM настроена и персонал обучен работе по бизнес-процессам.

Решены проблема единой клиентской базы, защищенной от потери и увода, проблема контроля за работой менеджеров, проблема обучения новых сотрудников отдела продаж.

Продолжительность: 2 мес.

Проект повышение продаж в рознице

Заказчик: Некрупная сеть розничных магазинов детской одежды

Проблема: Недостаточный объем продаж, мало клиентов, текучка персонала.

Задача: Повысить объем продаж.

Решение: Проведено маркетинговое исследование, уточнены выгоды от продуктов, целевая аудитория, разработаны скрипты продаж, стандарты и бизнес-процессы работы магазинов. Разработана система мотивации, стандарты проведения распродаж и работы с подарочными сертификатами.

Продолжительность: 2 мес.