



РЕЗАЛТИНГ

ЧТО ЭТО И КАК ОН ПОМОГАЕТ БИЗНЕСУ?

Резалтинг© – это сочетание консалтинга, коучинга и трабл-шуттинга (от англ. trouble-shooting - устранение неполадок, работа над проблемой). Термин придуман и внедрен в работу нами, компанией Клевер Консалтинг, в 2020 году, как основной стиль и алгоритм работы по решению проблем малого и среднего бизнеса.

К нам обращаются в критических ситуациях, когда владельцы или штатные специалисты не могут справиться проблемой и требуется спасение извне, либо когда бизнес хочет выйти на новый уровень, но не знает, как это сделать.

Единственное условие, которое мы выставляем для заключения контракта: 100% доверие и готовность следовать нашим стратегиям, алгоритмам и рекомендациям – готовность менять бизнес и меняться самим. Без этого результат невозможен!

Методология работы является нашим ноу-хау и держится в секрете, но результаты говорят сами за себя. Мы представили их в виде кейсов. Это конкретные ситуации, с которыми мы работали. Возможно, какая-то ситуация будет похожа на вашу и вы на основе этого кейса поймете, что можете справиться с ней самостоятельно – мы будем рады, что смогли помочь вам таким образом! Возможно, ни одна из ситуаций не перекликается с теми проблемами или потребностями, которые испытываете вы и ваш бизнес. Мы работаем с любой ситуацией и чем она сложнее, тем это больший вызов для нас, тем она интереснее.

Стоит сказать, что 100% доверие предполагает 100% конфиденциальность получаемой от вас информации. В дополнение к Договору о выполнении работ по решению вашей проблемы, мы в обязательном порядке подписываем договор о неразглашении, по которому обязуемся сохранять конфиденциальность информации. Именно поэтому в кейсах вы не найдете названий, фамилий и конкретных дат, часто мы не указываем даже сферу деятельности своих клиентов.

Кейс 1

Продюсерско-производственная компания, существующая на рынке больше 20 лет, когда-то входила в десятку крупнейших компаний в своей нише. Но постепенно условия рынка ужесточились, все крупные заказы стало возможно получить только через участие в сложных тендерах, отнимающих слишком много времени и ресурсов, плюс все заказчики стали требовать обязательным условием заключения контракта 100% постоплату в течение 90 - 180 дней после сдачи работы, то есть для выполнения заказов нужны серьезные оборотные средства (средняя сумма контракта - 5 млн. рублей). Отказываясь от таких контрактов, компания вылетела из обоймы серьезных игроков и последние 5 лет довольствуется мелкими случайными заказами. Знакомства с людьми, принимающими решения о заказах без тендеров также постепенно истощились (люди переходят в другие роли и должности, контакты теряются, кто-то даже умирает), заказов становится все меньше, бизнес стагнирует, становится все сложнее оплачивать даже аренду офиса и зарплаты немногочисленных сотрудников, стали накапливаться долги.

Ресурсы: финансовых ресурсов практически нет, но есть помещение, серьезная техническая база, база фрилансеров в самых разных сферах деятельности (дизайнеры, режиссеры, актеры, певцы, дикторы, композиторы и т.п.), небольшой штат высококлассных специалистов видео монтажа, компьютерной графики, композитинга и дизайна, большой архив собственных кино, видео и фото материалов с принадлежащими на них компании авторскими правами.

Запрос компании: выход на новых постоянных клиентов и источник постоянных заказов с предоплатой контрактов

Наша работа:

- провели глубокий анализ рынка и пришли к выводу, что рынок слишком узкий и тесный для маневра и практически не содержит в себе возможностей для развития без серьезных инвестиций,
- предложили компании не искать заказы, а создать серию собственных продуктов, интересных широкой аудитории по двум направлениям - b2b и b2c:
 - обучающие видеокурсы высокого профессионального качества по видео монтажу и компьютерной графике,
 - сайт по продаже стоковых видео фрагментов и фото для телеканалов, новостных ресурсов, видео и дизайн студий
- разработали бизнес-план и алгоритм создания / реализации этих продуктов, календарный план выполнения работ,
- помогли с запуском проекта на консультационном и обучающем уровне

РЕЗУЛЬТАТ:

✓ за два месяца компания создала новые продукты на собственной базе и базе фрилансеров (с условием отсрочки гонорара на 3 месяца), продолжая свою основную деятельность и не привлекая дополнительные средства;

✓ в течение третьего месяца была сделана информационная рассылка по собственной базе контактов о запуске в продажу созданных продуктов, что дало первоначальный приток заказов на сумму, окупившую гонорары фрилансеров, оплату нашего контракта и прибыль для вложения в дальнейшее продвижение продуктов на широкую аудиторию;

✓ по прошествии шести месяцев с начала работы эти продукты дают компании стабильный доход, в два раза превышающий доход от ее основной деятельности, ставшей теперь уже не основной, так как компания все больше вкладывается в создание новых обучающих курсов, осознав перспективность этого направления.

Кейс 2

Небольшое кафе в спальном районе Москвы, открывшееся в ноябре 2019 года, т.е. за 4 месяца до пандемии и локдауна. На момент локдауна кафе только начало приносить денежный поток, покрывающий текущие расходы, но еще не дающий прибыли и не позволивший накопить финансовую подушку безопасности. Локдаун на 100% гарантировал кафе банкротство. Арендодатель согласился снизить аренду на 20%, но даже организация доставки готовых блюд – как единственный возможный источник дохода во

время локдауна была невозможна, так как у кафе не было достаточно большой лояльной аудитории, а также присутствия в соцсетях, для крупных сетей доставки это кафе было неинтересно из-за слишком малого размера и мощностей, организация доставки требовала серьезных вложений в рекламу, а ресурсов у кафе для этого не было.

Запрос: владелица предложила нам свои последние сбережения под гарантию, что мы найдем выход сохранить бизнес, так как для нее открытие бизнеса было решением, к которому она шла многие годы и она не хотела возвращаться к работе по найму

Наша работа:

- дали такую гарантию,
- проанализировали ситуацию и пришли к выводу, что кафе имеет уникальное расположение, так как в радиусе километра нет других кафе и конкуренции, а также у кафе оригинальный ассортимент - все это большой плюс на будущее, когда локдаун закончится,
- предложили следующую схему работы:
 - мы берем на себя раскрутку и продвижение доставки блюд из кафе, включая финансовую составляющую, в качестве инвестиционного партнера,
 - кафе активно занимается приготовлением и доставкой блюд во время локдауна, проводя одновременно работу, рассчитанную на открытие после локдауна
- разработали алгоритм совместной работы, рекламные материалы, календарный план выполнения работ
- запустили рекламную кампанию доставки еды и пирожных из кафе жителям района

РЕЗУЛЬТАТ:

✓ запуск точечной рекламы доставки в пределах района, за счет которой кафе удалось продержаться до конца локдауна без потерь, сохранив помещение и штат.

✓ увеличение посещаемости и прибыли почти в три раза по сравнению с допандемийным периодом при небольших финансовых вложениях: в каждый доставляемый заказ вкладывалось приглашение посетить кафе после открытия с купоном на скидку и флаером на подарок-сюрприз, а также красиво описанный ассортимент кафе. Реклама была целевой и подогревала интерес к кафе, создавая желание посетить его, как только будет возможно;

✓ до конца года хозяйка вернула деньги, вложенные в рекламу доставки, а также вышла на уверенную стабильную прибыль.;

✓ в 2021 году она заключила с нами новый контракт на создание стратегии расширения бизнеса. На текущий момент открыто уже несколько кафе ее брендом.

Кейс 3

Интернет-магазин запчастей на автомобили японского производства, расположенный в Хабаровском крае. Организован двумя друзьями в 2018 году с "нуля", практически без вложений. Один владелец (программист по образованию и автолюбитель по призванию) создал сайт и занимался его развитием, продвижением, обновлением, второй занимался контактами с поставщиками и клиентами, организацией доставки. Специализация - быстрая бесплатная доставка (в течение суток) по Хабаровску запчастей по низким ценам - основной плюс компании и основной источник продаж, а также доставка транспортными компаниями по Хабаровскому краю и всему Дальнему Востоку (не более 10% оборота). В конце 2020 года основной поставщик, сам занимавшийся доставкой запчастей и делавший это хорошо, отказался от этой деятельности и у магазина возникли серьезные проблемы со сроками доставки и дополнительными расходами. Появилось много недовольных клиентов и негативных отзывов, кроме того компания стала вынуждена брать дополнительные деньги за доставку, потеряв свое основное преимущество на рынке и большую часть клиентов. Владельцы не смогли самостоятельно быстро найти решение проблемы и обратилась к нам за консультацией. Результатом стал контракт с гарантией решения проблемы и увеличения оборотов магазина.

Запрос: найти возможности для выхода из кризиса

Наша работа:

- проанализировали ситуацию на рынке автозапчастей Дальнего Востока и пришли к выводу, что рынок японских запчастей перенасыщен, на нем высокая конкуренция и мало возможностей для "маневра". При этом рынок запчастей на российские автомобили, наоборот, испытывает дефицит и имеет большой потенциал роста, так как поток подержанных японских автомобилей в последние годы сильно сократился и их место занимают недорогие отечественные автомобили, особенно внедорожного класса марки УАЗ,

- предложили интернет-магазину провести ребрендинг и перейти на торговлю запчастями для российских автомобилей,
- предложили создать мобильное приложение для скорости и удобства заказа пользователями,
- разработали бизнес-план и алгоритм создания нового магазина и схемы его работы, календарный план выполнения работ
- разработали рекламную стратегию нового бренда без вложения средств, написали несколько статей от имени интернет-магазина о преимуществах перехода с подержанных японских автомобилей на новые недорогие российские.

РЕЗУЛЬТАТ:

✓ создание интернет-магазина под новым брендом за две недели без вложения средств, при этом владельцы оставили старый магазин, отказавшись от экспресс-доставки и оставив только доставку транспортными компаниями, с чем не было проблем;

✓ запуск рекламы нового бренда запчастей для российских автомобилей;

✓ создание мобильного приложения к новому интернет-магазину и повышение количества заказов на 10% за его счет;

✓ через три месяца работы нового бренда, а также его рекламы в соцсетях и статейного маркетинга на популярных интернет-ресурсах для автомобилистов Дальнего Востока, новый интернет-магазин вышел на уровень прибыли старого интернет-магазина в его самый благополучный период и месяц от месяца наращивает обороты и увеличивает свою долю рынка за счет существующего дефицита.

Кейс 4

Женщина-психолог, много лет проработавшая в гос. учреждении, была вынуждена уволиться и вместо поиска новой работы, решила открыть частную практику. В течение нескольких месяцев пыталась организовать практику своими силами, но не преуспела и обратилась к нам за помощью.

Запрос: организация частной практики и вывод ее на доход не менее 100 тыс. руб. в месяц

Наша работа:

- создание стратегии бизнеса, алгоритмов работы и календарного плана,

- помощь в регистрации ИП, организация бухгалтерской отчетности и работы с банками,
- создание личного бренда психолога, включая:
 - разработку стратегии и имиджа,
 - создание персонального сайта,
 - создание аккаунтов в популярных соцсетях и наполнение их контентом, а также регулярное обновление контента,
 - организация серии интервью с психологом в различных СМИ, совместное написании серии статей для популярных интернет площадок
- разработка рекламной кампании психолога,
- помощь в разработке и проведении серии вебинаров

РЕЗУЛЬТАТ:

✓в настоящее время (через полтора года после начала работы с нами) психолог входит в число самых успешных и востребованных частных психологов России, ее календарь расписан на два-три месяца вперед, а доходы за месяц превышают стоимость контракта с нами за целый год. Работа велась планомерно в течение года и потребовала небольших усилий с нашей стороны и небольших финансовых вложений со стороны психолога, но превзошла даже наши ожидания.

Кейс 5

К нам обратился владелец небольшого преуспевающего бизнеса. Проблема заключалась в том, что он потерял интерес к своему бизнесу, его все больше захватывала скука и апатия, временами он не мог заставить себя идти на работу по несколько дней, начал пить, иногда прямо на глазах подчиненных, что самым негативным образом сказывалось на результатах работы компании. Подчиненные, видя что владельцу и руководителю нет дела до бизнеса, также стали относиться к работе небрежно и формально, опаздывать и даже не приходиться на работу, заключать "левые" контракты с клиентами компании на свои ИП и т.п. Бизнесу грозил крах, но у владельца не было воли и мотивации вернуться к активной деятельности и разорвать порочный круг.

Запрос: спасение бизнеса, по возможности найти источник мотивации для владельца

Наша работа:

- провели серию сеансов коучинга с владельцем бизнеса и выяснили, что причина отсутствия мотивации кроется в потере смысла деятельности, связанной с несчастливой личной жизнью. Бизнес создавался и развивался ради благополучия семьи, ради наследника и пока в семье все было хорошо, была мотивация, силы и энергия, но наследник рос и не интересовался бизнесом, не понимал и не принимал устремлений отца, с женой тоже наступил разлад - прежних целей не стало, идеалы дали сбой и наступило безразличие,
- убедили владельца "взять отпуск", наняв кризисного управляющего, задачей которого было пресечь злоупотребления в компании и вернуть ее работу в прежнее, нормальное, деловое русло,
- провели несколько командообразующих и мотивационных тренингов для сотрудников компании, вернув коллектив в тонус,
- организовали владельцу "комбат-тур" - месячные сборы в альплагере, с ежедневным преодолением себя, с риском и отсутствием бытовых удобств, где все мысли и силы организма направлены на выживание, все остальное перестает иметь значение, что очень хорошо способствует переосмыслению своей жизни,
- после возвращения провели с владельцем бизнеса серию сеансов коучинга с запросом на выявление, постановку и проработку новых целей, довели его до момента осознания новых смыслов бизнеса и себя в нем.

РЕЗУЛЬТАТ:

✓ успешное реформирование бизнеса, которое позволило собственнику больше времени уделять новым увлечениям и хобби, оставаясь при этом не менее успешным и уверенным в себе предпринимателем.

Кейс 6

Большой продовольственный магазин в одном из городов Московской области был открыт в начале 90-х годов, пережил все лихие времена и всегда имел интерес покупателей, но не смог пережить конкуренцию с сетевыми супермаркетами эконом-класса, как грибы выросшими вокруг за последние 5 лет. В погоне за покупателем цены пришлось снижать до минимума, рентабельность упала, а обороты все равно нарастить не удавалось, убытки и плодящиеся долги грозили скорым банкротством.

Запрос: спасение бизнеса, выход на стабильную прибыль

Наша работа:

- проанализировали ситуацию с продуктами питания в городе,
- разработали стратегию "отстройки" от сетевых супермаркетов эконом-класса, создали алгоритмы работы и календарный план,
- помогли с запуском проекта на консультационном и обучающем уровне,
- провели серию тренингов по эффективным продажам для продавцов магазина, выявили лучших, выявили непригодных к новым условиям, помогли с заменой,
- разработали систему поощрений продавцов в новых условиях

РЕЗУЛЬТАТ:

✓ магазин перешел на новый формат работы, изменив ассортимент продуктов и сделав упор на экологичность, качество и уникальность продуктов (более 50% ассортимента магазина отсутствует у сетевых супермаркетов);

✓ в первый же месяц после перезапуска магазин вышел на уверенную прибыль, позволившую закрыть накопившиеся долги;

✓ через 6 месяцев после перезапуска магазин приносит стабильную прибыль, позволяющую ему уверенно смотреть в будущее и не думать о конкурентах;

✓ в настоящее время мы работаем по новому контракту, предполагающему разработку и внедрении стратегии расширения магазина за счет использования больших, но не задействованных подсобных помещений под отдел готовых блюд и кафе.

Кейс 7

Небольшая производственная компания, выпускающая комплектующие для крупного сборочного предприятия. Работала давно и стабильно, но в последнее время у предприятия-заказчика сменился владелец и топ-менеджмент, у которого свои поставщики и свое видение дальнейшей работы, все идет к тому, что очередной контракт продлен не будет и компания останется без заказа, который приносил ей основной доход.

Запрос: диверсификация бизнеса, идея для нового продукта, который бы имел массовый спрос

Наша работа:

- глубоко погрузились в сферу деятельности заказчика, проанализировали их ресурсы и возможности, а также рынок, на котором они работают,
- предложили на выбор идеи трех новых продуктов, выпуск и сбыт которых компания могла бы наладить, а также алгоритмы по разработке и сбыту новых продуктов,
- предложили стратегию поиска нового стратегического заказчика

РЕЗУЛЬТАТ:

✓ разработка прототипов и производство тестовых партий двух новых продуктов, предложенных нами. Один из продуктов оказался востребованным рынком и компания наладила его массовый выпуск и сбыт;

✓ заключение контракта с новым стратегическим клиентом. При этом компании удалось продлить контракт и со старым заказчиком!

✓ расширение деятельности компании и увеличение прибыли на 220% и по итогам первой половины 2021 года по сравнению с аналогичным периодом 2019 (допандемийного) года (в 2020 году был спад, связанный с ковидными ограничениями, поэтому его не брали в расчет для сравнения).

Кейс 8

К нам обратился фермер, работающий в Московской области и продававший свою продукцию в Москве "с колес" - без открытия торговой точки и без кассового аппарата, платя "откаты" местной полиции в местах производства и продаж и рассчитываясь со всеми наличными деньгами. В какой-то момент эти "откаты" стали слишком большими, а работа с утра до ночи без выходных и отпусков измотала предпринимателя.

Запрос: просчет организации работы "в белую" и помощь в организации этого процесса

Наша работа:

- получив данные по доходам и расходам фермера мы произвели экономические расчеты и пришли к выводу, что обеление его деятельности - открытие ИП, уплата налогов и открытие торговых точек будет более выгодным для его бизнеса, чем работа "в черную",

- разработка стратегии и алгоритмов перехода на работу официально, а также открытия трех торговых точек в районе, где он раньше сам продавал свою продукцию,
- помощь в регистрации ИП, организация бухгалтерской отчетности и работы с банками,
- помощь в поиске торговых точек и заключение контрактов на аренду,
- помощь в подборе продавцов и их обучению эффективным продажам,
- организация обзвона постоянных клиентов с информированием об открытии торговых точек,
- организация рекламных материалов и рекламных акций в точках продаж для привлечения новых клиентов из близлежащих домов и всего района

РЕЗУЛЬТАТ:

✓ в течение трех месяцев фермер значительно увеличил оборот за счет расширения точек продаж (с одной до трех), а его прибыль выросла почти в два раза (несмотря на новые дополнительные расходы) за счет увеличения оборота. С расширением производства фермер справился без нашей помощи, так как эта сфера ему более близка и понятна. Через 5 месяцев фермер впервые за 12 лет (!) позволил себе пойти в отпуск и отдохнуть с семьей на море.

Кейс 9

После проведения тренинга "Как стартапу стать лидером рынка" в одном технологическом стартапе, к нам обратился руководитель этой компании с просьбой помочь в организации процесса, о котором говорилось на тренинге, так как идеи и предложенные алгоритмы ему нравились, но у него не было уверенности, что он сможет самостоятельно внедрить их в работу и довести до логического конца. Итогом стал девятимесячный контракт о совместной работе.

Запрос: внедрение алгоритмов успешной работы в повседневную жизнь компании, организация бизнес-процессов

Наша работа:

- адаптация готовых стандартных алгоритмов успешной работы под конкретную компанию и внедрение их в ее работу,

- организация бизнес-процессов "бережливого производства", вовлечение в них всего персонала,
- проведение двух мотивационных командообразующих тренингов,
- ежемесячный анализ деятельности компании и написание отчетов для обсуждения с руководством компании,
- корректировка пробуксовывающих бизнес-процессов,
- помощь в создании презентации для ключевого инвестора

РЕЗУЛЬТАТ:

✓ компания стала лидером рынка в своей нише.

Кейс 10

К нам обратилась владелица парикмахерской (даже не салона красоты, как сейчас называют все парикмахерские, а именно *парикмахерской*), работающей в низшем ценовом сегменте. Дела шли из рук вон плохо, она задолжала аренду помещения за три месяца и владелец помещения выгонял ее, при этом не давая забрать оборудование и мебель, оставляя это в качестве залога, а без оборудования у нее не было никакой возможности заработать денег. Предпринимательница обратилась к нам с просьбой помочь найти денег / взять кредит, за услугу она обещала заплатить 10% от суммы полученных денег. Ситуация выглядела крайне бесперспективно, однако, пообщавшись с женщиной, мы увидели серьезное желание работать, следуя нашим рекомендациям, менять бизнес и меняться самой и взялись ей помочь...

Запрос: найти денег/взять кредит, чтобы рассчитаться за аренду

Наша работа:

- встретились с арендодателем и убедили его дать еще два месяца отсрочки оплаты аренды под наши гарантии,
- убедили владелицу бизнеса в бесперспективности истории с кредитом и займами,
- разработали стратегию работы парикмахерской на ближайшие два месяца, которая должна была обеспечить компании высокий доход, достаточный для погашения долгов, разработали жесткий календарный план,

- разработали уникальный имидж парикмахерской и рекламную кампанию,
- помогли полностью сменить персонал,
- помогли быстро перестроить стиль работы парикмахерской,
- помогли запустить рекламную кампанию

Суть нашей стратегии заключалась в необычном антураже для обычных парикмахерских. Это был спекулятивный ход, но в критической ситуации он был необходим и сработал. Рабочее пространство разделили на два изолированных друг от друга помещения - на мужской и женский залы. В мужском зале работали только молодые девушки в откровенных сексуальных нарядах, в женском зале - только мужчины, очень красивые и обходительные. При этом все работники были профессиональными мастерами и естественно не предоставляли никаких сексуальных услуг, только парикмахерские. Тем не менее в спальном районе города, погрязшем в скуке и стандартности, это имело взрывной эффект.

РЕЗУЛЬТАТ:

✓ после проведения локальной и очень недорогой рекламной кампании, через две недели после открытия обновленной парикмахерской очередь и в мужской, и в женский залы была расписана на неделю вперед, при том, что цены в новой парикмахерской были на уровне очень дорогих салонов красоты. Это позволило владелице бизнеса платить зарплаты парикмахерам выше среднерыночных, а также уже через месяц рассчитаться с долгом по аренде и еще через месяц выплатить нам гонорар, превышающий среднюю сумму по нашим контрактам резалтинга.

Заключение

Резалтинг – значит результат. Мы работаем только на результат и в этом видим смысл своей работы. Поэтому беремся не за все заказы, а только те, где собственник готов меняться и менять свой бизнес. Без изменений результат невозможен. Но изменения – это непривычно. Это выбивает из привычной колеи, из зоны комфорта, открывая дверь в пугающую неизвестность. Часто изменения – это больно. Потому что приходится резать по живому, избавляться от удобных и приятных людей (но отвратительных сотрудников!) и брать на себя ответственность. Но бизнес без

ответственности и боли невозможен, поэтому для настоящих предпринимателей – это вызов. И азарт. И желание изменить, создать что-то новое, идти нестандартным путем и быть не как все.

Если вы такой предприниматель, нам с вами по пути!

<https://clever.university/resulting/index.php>