

## Потребительский сектор

Новые вызовы отрасли — сокращение доходов населения, структурные сдвиги в потребительских предпочтениях и изменения в области государственного регулирования — требуют от компаний максимальной гибкости и своевременного принятия правильных стратегических решений. Проблемы с финансированием и возросшая конкуренция в условиях замедления роста или сокращения спроса усиливают требования к операционной эффективности игроков российского рынка.

Даже в условиях высокой конкуренции наши клиенты усиливают свои позиции за счет правильных ответов на ключевые вопросы

### Мы помогаем клиентам:

- **принимать ключевые решения**  
в области стратегии, определения приоритетов, портфеля бизнесов, крупных инвестиционных проектов, слияний и поглощений, выхода из бизнеса
- **сокращать затраты**  
при помощи оптимизации закупок, повышения эффективности работы персонала, разработки производственной модели, повышения эффективности внутренних процессов
- **увеличивать доходы**  
за счет привлечения новых клиентов, укрепления бренда, повышения лояльности, оптимизации ассортимента, эффективного ценообразования, улучшения системы продаж
- **эффективно управлять**  
благодаря внедрению организационной структуры, управлению по целям и контрольным показателям, системе мотивации, управлению изменениями и созданию проектного офиса
- **привлекать стратегических партнеров**  
среди кредитных организаций, стратегических и финансовых инвесторов, кандидатов для M&A и альянсов



# Примеры реализованных проектов

## Стратегия бренда

известного производителя игристых вин

### Результат проекта

- Осуществлен переход из низкоценового сегмента в растущий субпремиальный
- Разработаны ключевые характеристики позиционирования, включая набор оптимальных характеристик марки/продукта (цена, материал, объем упаковки и т. д.)
- Усилена дистрибуционная сеть

### Эффект от реализации

в течение 4 лет

Продажи в натуральном выражении

рост в **2,6** раза

Выручка и EBITDA

рост в **3,5** раза

### Отзыв генерального директора

«Мы идем в соответствии с теми планами, которые строим на развитие, и сегодня опережаем рынок, как в целом, так и по отношению к другим производителям России. Когда-то, в самом начале пути, мы заказали разработку стратегии у компании Strategy Partners Group, и сегодня она реализуется с завидным успехом: мы даже перевыполняем те показатели, которые поставили себе когда-то, хотя сами не верили, что можно было расти».

## Повышение операционной эффективности

национальной сети кинотеатров

### Результат проекта

- На основании наблюдений в выборочных кинотеатрах сделаны оценки возможного повышения прибыли
- Определены области повышения операционной эффективности, обеспечивающие максимальный финансовый эффект
- Разработаны ключевые инициативы в рамках приоритетных областей, составлен план-график мероприятий по каждой инициативе

### Эффект от реализации

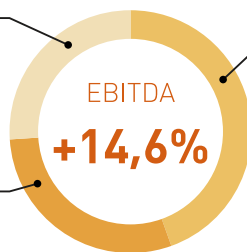
базовая оценка при реализации всех рекомендованных инициатив

**+3,8%**

система мотивации сотрудников

**+4,3%**

эффективная работа кинобаров



**+6,5%**

усиление бренда

Выручка

**+7,4%**

### Отзыв директора по организационному развитию

«В сжатые сроки консультанты Strategy Partners Group проанализировали большой объем информации, провели наблюдения и измерения в московских и региональных кинотеатрах, изучили деятельность российских и международных конкурентов и выявили области для повышения эффективности».

## Стратегия развития

### зарубежного оператора телекоммуникаций

#### Результат проекта

- Выбрана и утверждена целевая бизнес-модель: фокус на широкополосный доступ для b2c с активным развертыванием региональной сети и широким пакетом дополнительных услуг
- Разработан и утвержден план развертывания сети
- Определена оптимальная ценовая политика

#### Эффект от реализации

Выручка за год  
после реализации

**+40%**

Абонентская база за 4 года  
после реализации

**рост в 3 раза**

#### Отзыв генерального директора

«Рост выручки компании связан не с ростом цен, а с ростом клиентской базы. Так что по экономическим показателям компания выросла на 40 процентов — это отличный результат, особенно во время финансового кризиса».

## Оптимизация ассортимента, зонирования, мерчендайзинга и ценообразования крупнейшей сети детских товаров

#### Результат проекта

- Разработаны форматы магазинов
- Оптимизированы товарные матрицы для всех форматов
- Магазины перезонированы по разработанным планограммам
- Разработана ценовая политика

#### Эффект от реализации

Конверсия **+4,8 п.п.**

Валовая прибыль **+6,9%**

Оптимизация ассортимента,  
зонирования и мерчендайзинга

Валовая прибыль **+13,3%**

Оптимизация ценообразования



#### Комментарий газеты «Ведомости», май 2015

«По итогам 2014 г. сеть стала лидировать по выручке с квадратного метра среди крупнейших сетей детских товаров, догнав лидера 2012 г. По этому показателю сеть занимает 27-е место в топ-100 ритейлеров России».

# Strategy Partners Group >

Strategy Partners Group («Стратеджи Партнерс Групп», ЗАО «СПГ») — российский стратегический консультант, ведущий свою историю с 1994 года. Входит в группу компаний ОАО «Сбербанк России».

Мы оказываем содействие клиентам в проведении преобразований, способствующих эффективному использованию интеллектуальных, материальных и финансовых ресурсов для обеспечения лидерства в конкурентной борьбе и устойчивого роста.

## Сферы наших компетенций

- Стратегия
- Операционная эффективность
- Организационный дизайн и изменения
- Корпоративные финансы и инвестиции
- Инновации



## Потребительский сектор



**Виталий Вавилов**

Партнер, руководитель практики  
«Потребительский сектор»

Мы готовы обсудить  
возможности сотрудничества  
с вашей компанией

Подробнее о компании и услугах читайте на [strategy.ru](http://strategy.ru)

**+7 (495) 730-77-47**