

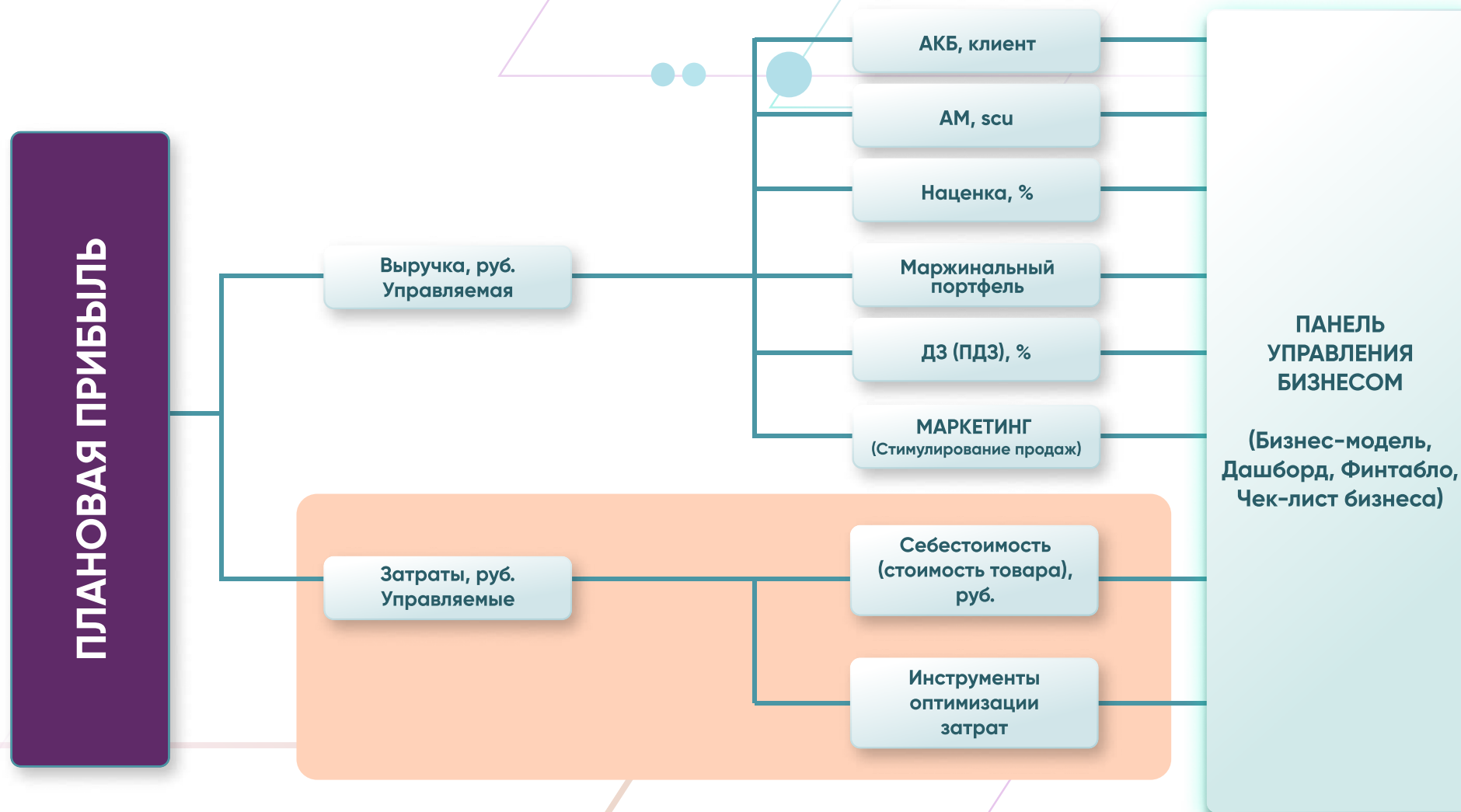


Программа курса

**Рост Прибыли через финансовое планирование
и моделирование продаж.**

Удобная панель управления бизнесом.

Система управления затратами



Шаг 1. Управление себестоимостью.

Инструменты, необходимые для внедрения, обеспечивающие маржинальность продаж:

- 1) Отчет полной управленческой себестоимости продукта
- 2) Управленческий отчет по сырью
- 3) Управленческий отчет по электроэнергии
- 4) Управленческий отчет по ЗП
- 5) Инструмент подбора эффективного метода распределения постоянных затрат

Для чего нужны инструменты:

1. Снижение и регламентация переменных затрат.
2. Снижение и регламентация постоянных затрат. Выбор наиболее выгодного метода их распределения для увеличения прибыли и повышения конкурентоспособности продукта.

Риски при отсутствии инструментов

- ✓ Искажение себестоимости
- ✓ Дезинформация для принятия управленческого решения
- ✓ Ошибочная стратегия продаж

Шаг 2. Управление выручкой через маржинальность портфеля продаж

**Инструменты, необходимые
для внедрения, обеспечивающие
маржинальность продаж:**

- 1) Модель портфеля продаж
- 2) Калькулятор маржинальности и точки безубыточности
- 3) Калькулятор планирования прибыли

Для чего нужны инструменты:

1. Увеличение прибыли за счет внедрения инструментов более выгодного формирования выручки.
2. Максимально прибыльная структура ассортимента. Прогнозирование и моделирование финансового результата и его 100% обеспечение.
3. Взаимоувязывание процесса продаж и производства для максимального извлечения прибыли.

Риски при отсутствии инструментов

- ✓ Упущенная прибыль вследствие неоптимального портфеля продаж
- ✓ Искажение маржинальности продуктов и ошибочные управленческие решения о количестве производства и продаж продуктов.
- ✓ Отсутствие контроля при генерации прибыли (убытка)

Шаг 3. Выявление рисков.

**Инструменты, необходимые
для внедрения, обеспечивающие
маржинальность продаж:**

- 1) Чек лист контроля бизнеса
- 2) Уравнения контроля операционных рисков
- 3) Бизнес-Показатели недопущения предбанкротного состояния

Для чего нужны инструменты:

1. Оценка рисков бизнеса и недополученной прибыли
2. Выбор способов предотвращения убытков и недополученной прибыли
3. Применение контрольных инструментов и их адаптация под Компанию

Риски при отсутствии инструментов

- ✓ Завышенные складские запасы, замороженные деньги
- ✓ Диспропорция вложенных инвестиций и их возврата
- ✓ Замороженные деньги, снижение прибыли

Шаг 4. Удобная панель управления бизнесом.

Инструменты, необходимые для внедрения, обеспечивающие маржинальность продаж:

- **Дашборд** (отражение метрик контроля бизнес-процессов: брак, КПД производства, график сменности, производительность труда, текучесть кадров, клиентская база (отток/приток), возвраты, выручка в доли продаж канала сбыта, товарные запасы)
- **Финтабло** (полное отражение метрик контроля значимых финансовых показателей: выручка, затраты, прибыль, маржа, EBITDA, налоги, погашение кредитов, возврат инвестиций)
- **Бизнес-Модель** (отражение всех бизнес процессов, формирующих образ Компании)

Для чего нужны инструменты:

- 1.Снижение рисков отрицательного влияния бизнес процессов на финансовый результат Компании
- 2.Возможности оперативного принятия решения по коррекции работы
- 3.Динамика развития Компании
- 4.Рост монетизации и капитализации Компании
Уверенность собственников в заданном векторе развития.
- 5.Высвобождение времени Собственников

Риски при отсутствии инструментов

- ✓ **Несвоевременное принятие решений** по коррекции работы для обеспечения запланированной прибыли
- ✓ **Неоптимальные бизнес процессы**, низкий уровень управления Компанией, **потери прибыли**
- ✓ **Отсутствие аналитики и финансового моделирования, дезинформация собственников, недостижение финансового результата.** *Потеря доли рынка

Срок внедрения

Шаг 1	Шаг 2	Шаг 3	Шаг 4
2 недели	2 недели	2 недели	2 недели

Эксперты и специалисты



ОЛЬГА ДЕМИДОВА-СИЗОВА

Автор проекта «Рост Продаж». Эксперт по разработке стратегии развития компании.



ОЛЬГА ЧУГУНОВА

Аудитор, эксперт по антикризисному управлению. Эксперт по оценке стоимости бизнеса и ведению управленческого учета, разработке бизнес-планов и бизнес-моделей.



ПАЗЬБИНА ЮЛИЯ

Специалист по финансовому планированию, внедрению инструментов по управлению затратами организации



УРБАНОВИЧ ОЛЕГ

Специалист по финансовому планированию, внедрению инструментов по управлению затратами организации



ВИКТОРИЯ ЧЕРНЯЕВА

Эксперт в области развития Компаний. Методолог, исследователь. Кандидат технических наук, доцент.