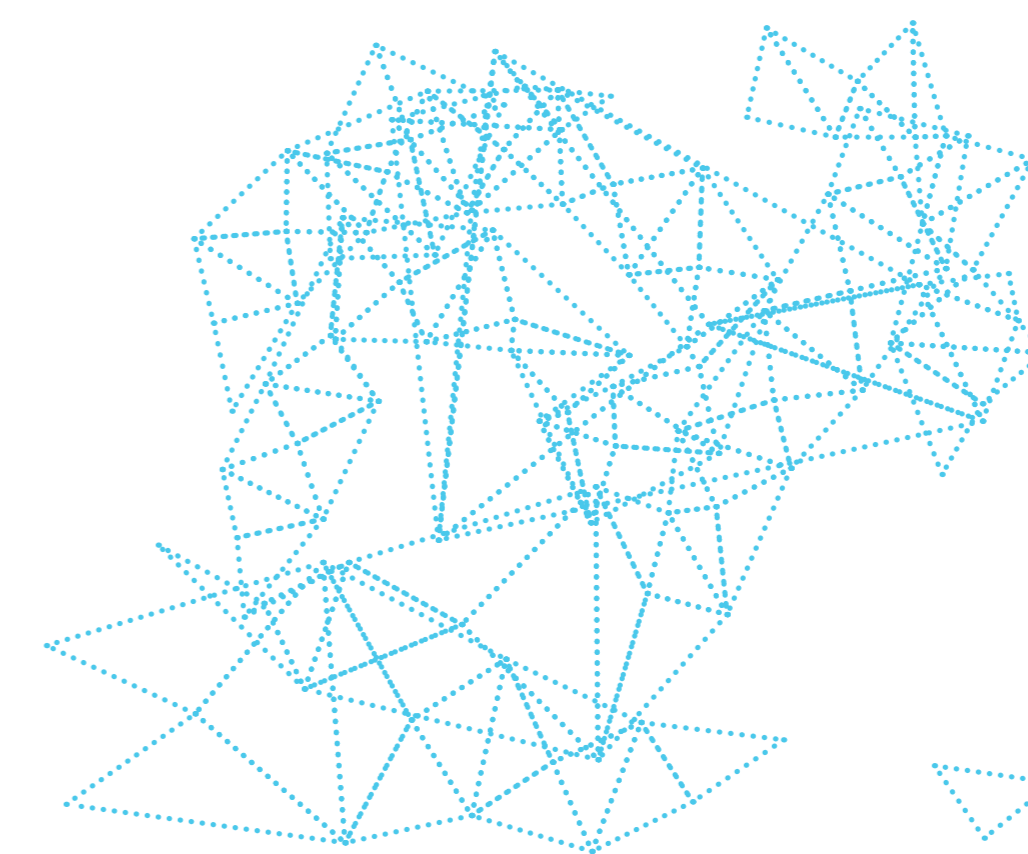
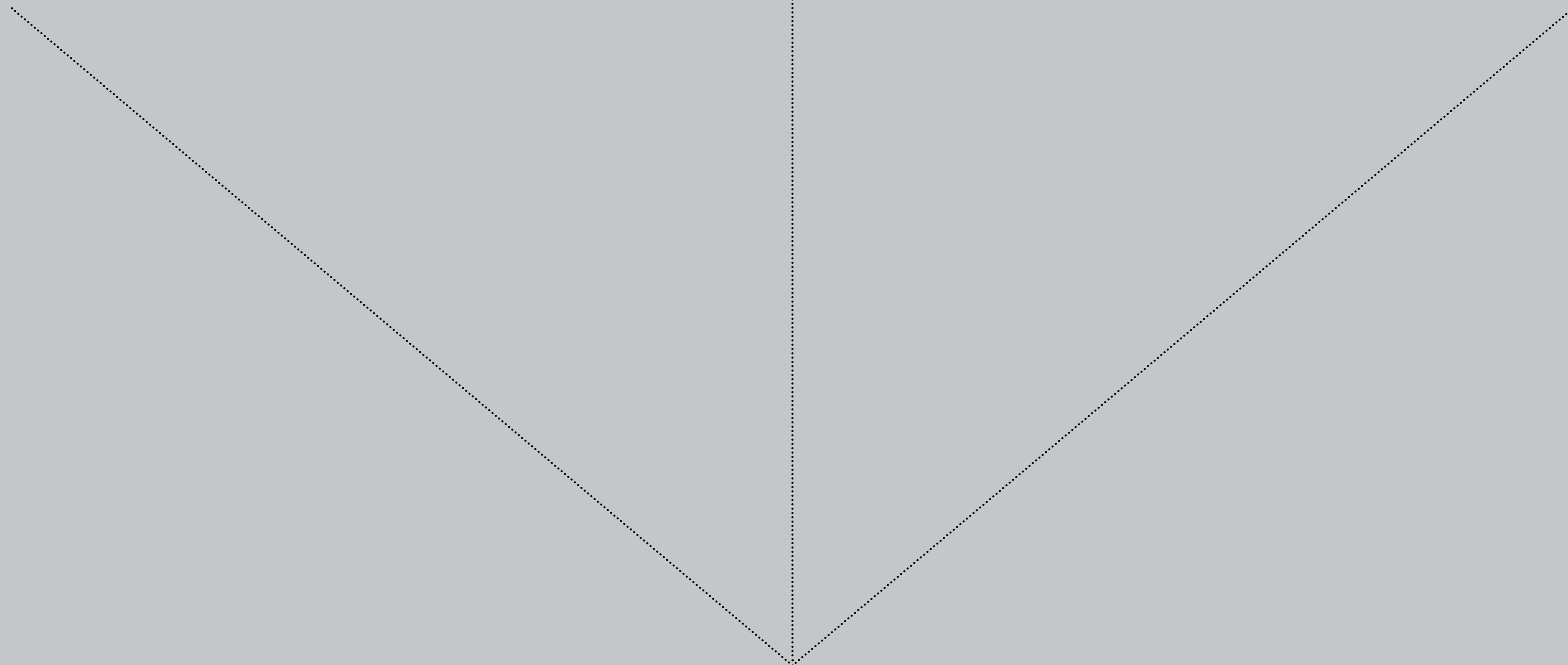


НАВІЩО ВЛАСНИКУ ДУМАТИ ПРО МІЖНАРОДНІ РИНКИ?

- Це спосіб якісного зростання в рази
- Підвищення СТІЙКОСТІ бізнесу
- Диверсифікація ризиків
- Нові ринки — це збільшення продажу
- Інтеграція у світовий кластер постачальників товарів і послуг
- Можливості зарубіжних країн з високим потенціалом і низьким порогом входу

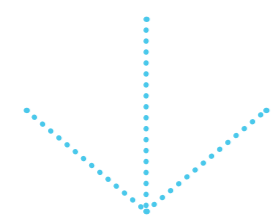
ПРОБЛЕМИ, ЯКІ МИ ВИРІШУЄМО





1

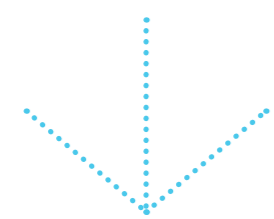
Визначаємо, КУДИ і З ЧИМ виходити



- › Пошук можливостей на нових ринках
- › Визначення цільових продуктів (послуг), у т.ч. інноваційних
- › Бюджетно легкі та релевантні до конкретного бізнесу дослідження ринку й апробація продукту

2

Вирішуємо, ЯК виходити



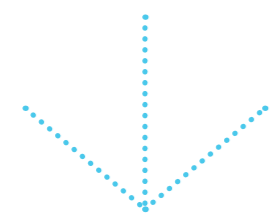
- › Актуалізація візії та місії
- › Формування цілей та оптимальної моделі входу й розвитку на міжнародному ринку
- › Визначення вартості входу та окупності

3

Готуємо компанію та команду до інтеграції

- › Маркетингова упаковка продукту (послуги)
- › Створення проектної команди
- › Налаштування виробництва (якщо необхідно)

4 Реалізуємо стратегію та укладаємо перші контракти

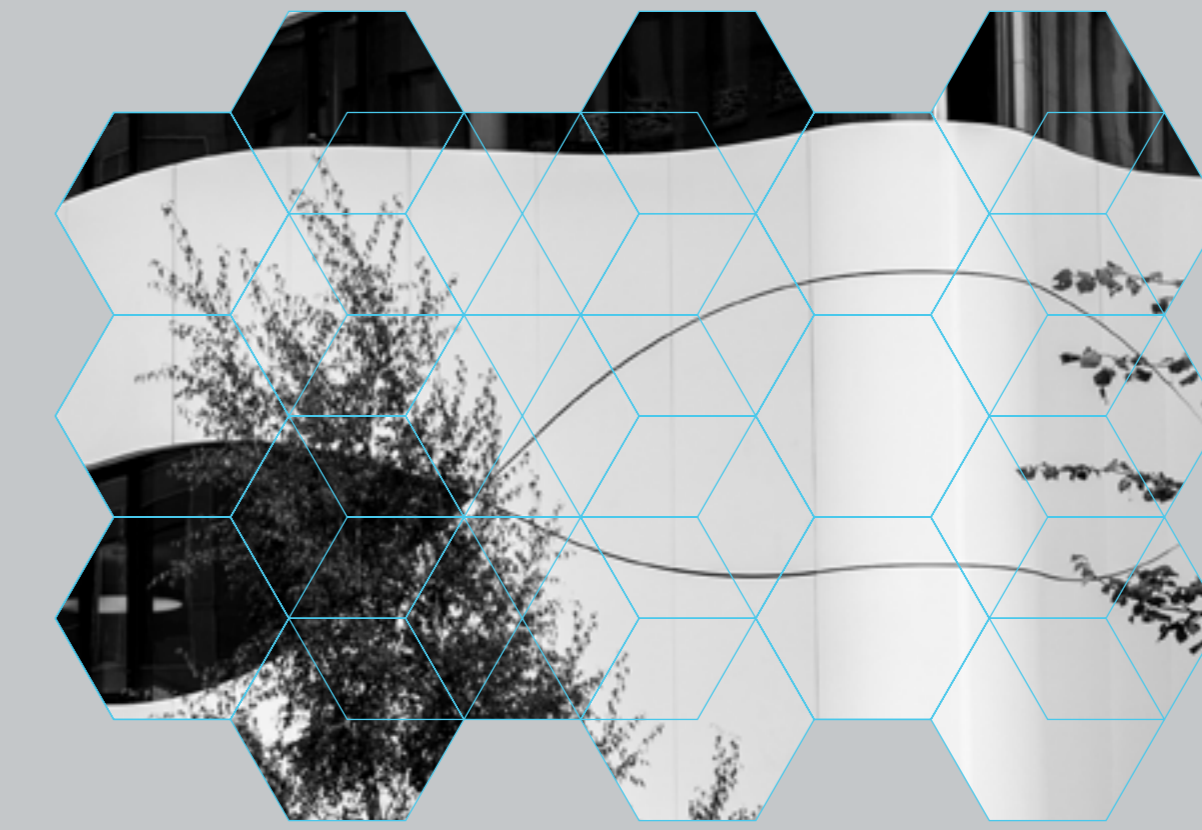


- › Формування партнерської мережі
- › Лобювання інтересів і квот
- › Складання short-list клієнтів
- › Організація зустрічей з потенційними клієнтами
- › Супровід процесу переговорів
- › Укладання перших контрактів поставок, договорів партнерства

5 Адаптуємо компанію і налаштовуємо систему для роботи на зовнішніх ринках

- › Налаштування ефективної бізнес-моделі та пристосування бізнес-процесів до локальних умов
- › Формування мультикультурної команди (в т.ч. міжнародного відділу продажу)

РЕЗУЛЬТАТИ



- N-кратне зростання бізнесу через нові ринки та можливості
- Посилення стійкості та капіталізації бізнесу
- Зростання інвестиційної та стратегічної привабливості компанії
- Реалізація масштабної стратегічної ідеї
- Підвищення конкурентоспроможності

ЧОМУ STRATEGIC?

STRATEGIC — компанія з 20-річним досвідом у стратегічному консалтингу для компаній-лідерів на своїх ринках

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ КОНСАЛТИНГОВОЇ ПРАКТИКИ:

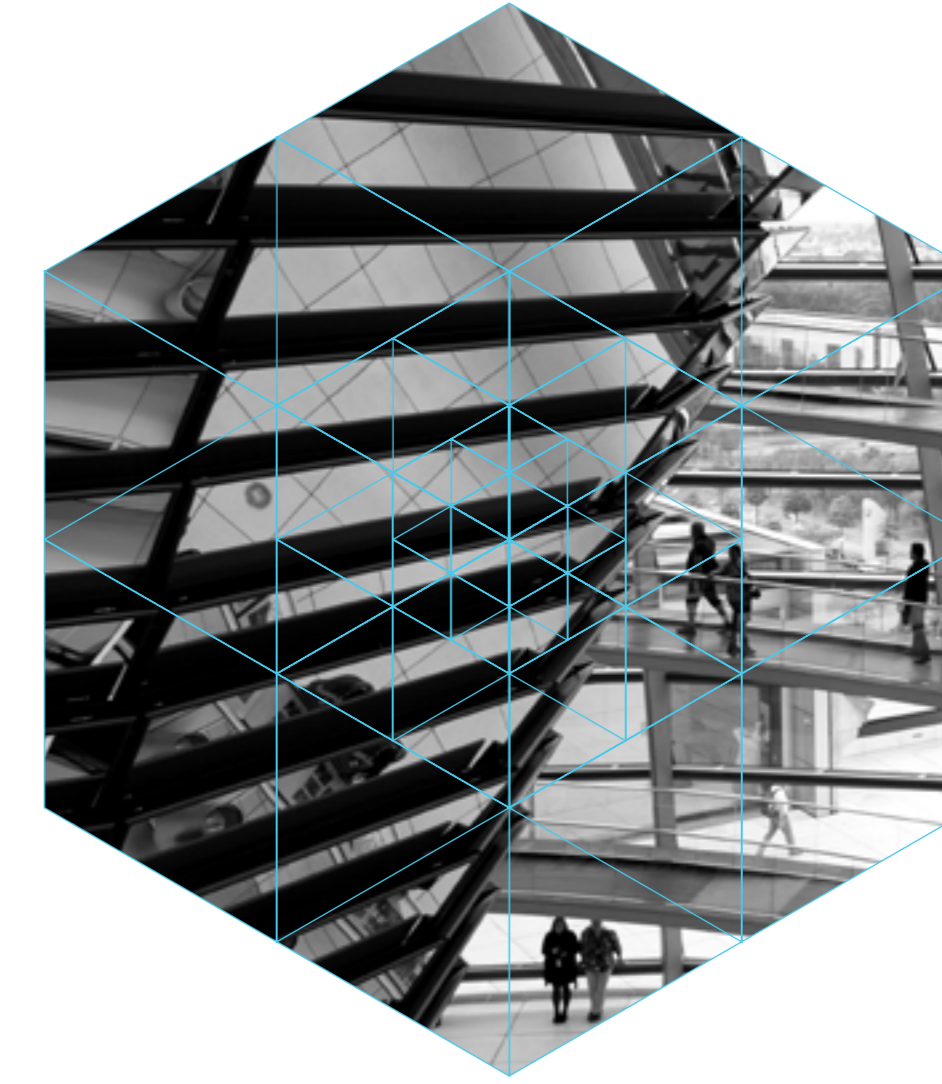
- › формування стратегічної ідеї та розробка стратегії;
- › безпосереднє ведення трансформації в компаніях, досягнення цілей: тимчасове управління;
- › вихід на міжнародні ринки;
- › постановка / реінжиніринг бізнес-процесів;
- › формування команди і зміна організаційної культури;
- › ведення проектів злиття і поглинання

У ПАРТНЕРСТВІ
З ВЛАСНИКАМИ ТА CEO
ВИВОДИМО КОМПАНІЇ У ВИЩУ
ЛІГУ В УКРАЇНІ Й ПЕРСПЕКТИВНИХ
ЕКОНОМІКАХ СВІТУ

ЗАЛУЧЕННЯ ВЛАСНИКА ТА ЙОГО КОМАНДИ
У СТВОРЕННЯ ІДЕЙ ТА РІШЕНЬ ДАЄ ЗМОГУ:

- › втілювати амбітну візію;
- › служити довгостроковому успіху клієнта;
- › створювати систему переходу команди на нову орбіту в розвитку

НАШІ ПЕРЕВАГИ



ЕКСПЕРТИЗА У СТРАТЕГІЯХ І РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ

ДОСВІД ЕКСПЕРТІВ У ВИВЕДЕННІ КОМПАНІЙ НА РИНКИ АЗІЇ, ЄВРОПИ, СНД, АФРИКИ

ГАЛУЗЕВА ЕКСПЕРТИЗА: ІНЖИНІРИНГ, МАШИНОБУДУВАННЯ, СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО, FMCG, ФАРМАЦЕВТИКА

ПРОЕКТИ З МІЖНАРОДНИМИ КОМПАНІЯМИ: LACTALIS, DAF, TEVA, WEIDMAN, SCHENK...

ДОСТУП ДО ОБМЕЖЕНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ: ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ, ЗАКРИТИХ ТЕНДЕРІВ...

МЕРЕЖА МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРІВ: КАЙДЗЕН КЛУБ В УКРАЇНІ, СПАЙДЕР УКРАЇНА,

БРЕНДИНГОВА АГЕНЦІЯ POLARIS, MANAGER ON DEMAND...



На методології **STRATEGIC** побудований стратегічний блок в MBA-програмах Києво-Могилянської бізнес-школи (kmbs), найінноваційнішої в Україні. Консультанти компанії ведуть в kmbs авторські програми зі стратегії.

Командою **STRATEGIC** успішно реалізовано:

ПОНАД 160 консалтингових проектів

ПОНАД 60 навчальних проектів

Деякі клієнти STRATEGIC

Фармацевтична фірма

«ДАРНИЦЯ»

ЕНЕРГОАТОМ

1+1

ПЛАСТИК КАРТА

SOVA

УКРТЕЛЕКОМ

TEVA

ЕРІДОН

ХОРТИЦЯ

ROSA

IPCOM

KIEVSTAR

ГРІНКО

GOLDEN TELECOM

WIEDMANN

LACTALIS

ПРИВАТБАНК

УКРІНБАНК

ВЕНЕТО

ГЕРЦ

SCHENCK

KAALBYE

DISTAR

УКРСИББАНК

ІНГО УКРАЇНА

IFC

Сигарний дім

«ФОРТУНА»

INKERMAN

МАЙСКИЙ ЧАЙ

USAID

СПЕЦТОРГ

ВОЗКО

АПТЕКА ВС

ASBIS

ДІАМАНТБАНК

ІСПАНСЬКИЙ ДІМ

CEUME

МОТОР СІЧ

АЛЮМІНІЄВІ СИСТЕМИ

ЛУЦЬКИЙ ПІДШИПНИКОВИЙ ЗАВОД

ПІВДЕНТЕПЛОЕНЕРГОМОНТАЖ

ЕЛЕКТРОМАШ

ГІДРОСИЛА ГРУП

УКРЕЛЕКТРОМАШ

НАШІ ЕКСПЕРТИ



Інна Сосновська
КЕРІВНИК ОФІСУ
МІЖНАРОДНОГО
РОЗВИТКУ

+380 67 238 94 24
is@strategic-ua.com

Має 12-річний досвід роботи на управлінських позиціях. На посаді першого віце-президента Діамантбанку відповідає за стратегічний розвиток, маркетинг та розвиток мережі банку, керувала процесом трансформації (2006-2007), який включав докорінні зміни бізнес-моделі, організаційної структури, бізнес-процесів банку. Була директором з маркетингу Києво-Могилянської бізнес-школи. Очолювала відділи маркетингу в Квазар-Мікро (3 роки), Dia West (3 роки). Керуючий власник мережі ресторанів. Радник декана kmbs.

ОСНОВНІ СФЕРИ ЕКСПЕРТИЗИ:

- › Ведення проектів формування стратегічної ідеї та стратегії виведення бізнесу на міжнародний рівень
- › Формування та впровадження ціннісного контексту — управління бізнесом (цінностей, візії, місії компанії)
- › Управління процесом стратегічного планування
- › Оперативне управління за цільовими показниками
- › Управління новими проектами
- › Стратегічний маркетинг



Оксана Щегельська
КЕРУЮЧИЙ
ПАРТНЕР

+380 67 323 64 84
osc@strategic-ua.com

Має значний досвід у бізнес-консалтингу. Понад 15 років керує проектами трансформування компаній, формування стратегічної ідеї та стратегії розвитку бізнесу в різних галузях, переходу організацій на процесне управління, вибудовування систем управління групами компаній, систем трансформаційного навчання для лідерів бізнесу. З 2010 року працює у Києво-Могилянській бізнес-школі та Школі охорони здоров'я при Києво-Могилянській академії. Автор і викладач ряду навчальних курсів: стратегія управління результативністю, введення змін.

ОСНОВНІ СФЕРИ ЕКСПЕРТИЗИ:

- › Стратегія бізнесу
- › Вибудовування та редизайн бізнес-процесів
- › Управління змінами і трансформування бізнесу

НАШІ ЕКСПЕРТИ



Сергій Малець
ЛІДЕР НАПРЯМКУ
ТИМЧАСОВЕ УПРАВЛІННЯ,
ЕКСПЕРТ

+380 50 344 14 69
sm@strategic-ua.com

Має більше ніж 18-річний досвід в управлінні бізнесом та виведенні компаній на лідерські позиції. Тривалий час працював на керівних посадах, займаючись стратегічним та оперативним плануванням, стратегічним управлінням (маркетингом, продажем, фінансами, логістикою), вибудовуванням, управлінням і розвитком систем продажу та дистрибуції, управлінням новими проектами і розвитком брендів. У сфері стратегічного консалтингу займається формуванням стратегічних ідей і стратегій, реалізацією стратегій (зокрема — тимчасового управління), управлінням змінами.

ОСНОВНІ СФЕРИ ЕКСПЕРТИЗИ:

- › Ведення проектів формування стратегічної ідеї та стратегії виведення компанії на національний рівень
- › Формування і втілення ціннісного контексту управління бізнесом (цінностей, візії, місії компанії)
- › Управління процесом стратегічного планування
- › Оперативне управління за цільовими показниками
- › Розроблення і втілення мотиваційних програм відповідно до стратегії компанії
- › Управління новими проектами
- › Управління процесом розвитку провідних спеціалістів
- › Управління розвитком бренду



Костянтин Нарижний
ЕКСПЕРТ
З МІЖНАРОДНОГО
ПРОДАЖУ
ТА ВИВЕДЕННЯ
КОМПАНІЙ
НА МІЖНАРОДНІ
РИНКИ

+380 67 682 73 96
c.naryzhnyy@gmail.com

Має досвід роботи на міжнародних ринках на управлінських позиціях. Керував комплексними інжиніринговими та IT-проектами, відповідав за просування продуктів на нових ринках, наповнення портфеля замовлень і нарощування обсягів реалізації. Співвласник компанії з продажу добрив у країнах Африки та Азії.

ОСНОВНІ СФЕРИ ЕКСПЕРТИЗИ:

- › Побудова міжнародного бізнесу з нуля
- › Розроблення концепції та стратегії розвитку компанії
- › Налаштування індивідуального продажу в секторі B2B
- › Формування й керування роботою команд
- › Управління взаємодією з іноземними партнерами

НАШІ ЕКСПЕРТИ



Олег Шрам
КОНСУЛЬТАНТ

+380 44 221 50 33

oshram@strategic-ua.com

Фахівець у сфері вибудовування та оптимізації операційних бізнес-процесів, розроблення й упровадження систем KPI та BSC, управління проектами автоматизації бізнес-процесів. Експерт з питань сценарного фінансового аналізу та бізнес-моделювання. Має досвід залучення фінансування від EBRD і виведення бізнесу на IPO.

ОСНОВНІ СФЕРИ ЕКСПЕРТИЗИ:

- › Проекти трансформації системи управління компанією і переходу до процесного управління
- › Адаптація бізнес-процесів під стратегію та стратегічні цілі компанії
- › Реінжиніринг бізнес-процесів
- › Визначення ключових показників ефективності бізнес-процесів
- › Розроблення й упровадження бізнес-систем контролю й удосконалення бізнес-процесів, у тому числі на основі ключових показників ефективності
- › Розроблення й упровадження систем управлінського обліку
- › Проекти автоматизації бізнес-процесів



Роман Бурко
СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІТИК,
КОНСУЛЬТАНТ

+380 44 221 50 33

rb@scg.com.ua

Фахівець з аналізу міжнародних та українських ринків і галузей.

ОСНОВНІ СФЕРИ ЕКСПЕРТИЗИ:

- › Стратегічна аналітика
- › Розроблення стратегії: ціннісна пропозиція, цільовий споживач, позиціонування, BSC
- › Реінжиніринг та редизайн бізнес-процесів

ЗАПРОШУЄМО ДО СПІВПРАЦІ

З ПОВАГОЮ,
КОНСАЛТИНГОВА ГРУПА STRATEGIC

Київ, вул. Верхній Вал, 4-В, офіс 221

Тел.: +38 044 221 50 33

E-mail: info@strategic-ua.com

Strategic
international business
development office

ВИХІД
НА МІЖНАРОДНІ
РИНКИ

СТРАТЕГІЧНИЙ
КОНСАЛТИНГ

ТИМЧАСОВЕ
УПРАВЛІННЯ