

# 为在俄罗斯经营的中国企业提供 战略咨询和运营咨询服务

“Technologies of Trust”（简称TeDo）咨询公司为在俄罗斯的中国企业提供广泛服务。我们助力机构提升关键职能和资产的效率，制定并施行运营模式，管控风险并降低成本。

客户之所以选择我们，是因为知道自己的战略提案和运营计划都将得到有效支持。客户看重与经验丰富的专家合作，专家深入了解在俄罗斯外国企业的需求、行业特点以及数十年来积累的最优行业实践方面的宝贵知识。



## 一、选择本公司服务的优势

- ④ 可提供业务转型方面的全方位专业性的服务
- ④ 有协助外国公司进入俄罗斯市场、扩大业务和提高运营效率等丰富经验
- ④ 深入了解中国当地商业文化，拥有与中国客户合作的丰富经验
- ④ 在中国企业极为活跃的领域具备综合实力

## 二、本公司的服务



对进入俄罗斯市场提供支持



对业务发展的运营模式提供支持



对员工发展及其效率提供支持

详细的产品简介请参见下一页

## 三、俄罗斯团队

### 对进入俄罗斯市场提供支持



#### Egor Davydov

经理，负责战略咨询（对进入俄罗斯市场提供支持）

+7 (985) 413 92 20  
egor.davydov@tedo.ru



#### Fyodor Kiselyov

经理，负责战略咨询（对进入俄罗斯市场提供支持）

+7 (925) 592 87 07  
fyodor.kiselev@tedo.ru

### 对员工发展及其效率提供支持



#### Mikhail Magrilov

合伙人，负责战略咨询

+7 (905) 543 09 07  
mikhail.magrilov@tedo.ru



#### Ekaterina Batalina

经理

+7 (916) 903 54 41  
ekaterina.batalina@tedo.ru

### 对业务发展的运营模式提供支持



#### Elena Troyan

合伙人，负责提高财务职能有效性的落实工作

+7 (906) 722 38 98  
elena.troyan@tedo.ru



#### Alexander Kalenik

经理，负责业务战略与评估

+7 (964) 535 71 29  
alexander.kalenik@tedo.ru

### 落实给中国企业提供的服务



#### Natalia Vozianova

合伙人、亚洲市场  
咨询服务主管

+7 (905) 543 07 00  
natalia.vozanova@tedo.ru



#### 郑一鸣

经理，中国业务总  
监

+7 (916) 123 68 68 (Wechat)  
yiming.zheng@trdo.ru



请扫二维码关注TeDo网上信息资源

中国业务服务平台

en.tedo.ru/zh-  
china-desk



请扫二维码加入

TeDo咨询公司  
企业微信





## 对进入俄罗斯市场提供支持

### 1. 进入俄罗斯市场的战略

- 确定业务发展的战略性目标
- 确定目标客户以及主要需求/产品特点
- 通过销售渠道确定市场和客户群体以及产品组合
- 优先考虑业务所在地区
- 推荐最受欢迎的产品以及（与竞争对手相比）更合适的价位
- 对风险进行评估，制定方法，将风险降至最低的方法，并提出进入市场的最优战略

### 2. 产品组合/附加服务发展战略

- 根据目标受众的需求，为贵司的俄罗斯业务开发最优产品组合，包括基本的和新推出的产品以及服务
- 根据客户的喜好对新产品和服务的开发前景进行评估
- 对必要的投资、对资源和能力的需求以及预期的经济效果进行详细评估

### 3. 销售发展（客户体验）

- 制定提高销售效率的计划
- 推出客户体验卡，与客户以及潜在客户进行重点商谈
- 确定与客户互动的优先渠道，对客户和主要竞争对手的俄罗斯业务进行“神秘买家”调查，将销售方法和关键指标与同行业的俄罗斯领军公司进行比较



## 对员工发展及其效率提供支持

### 1. 与人员有关的成本基准。强调适用的最优实践

- 把贵司员工的绝对成本和相对成本与俄罗斯其他同类公司进行比较，包括工资、奖金、差旅、自愿医疗保险、培训、雇佣和解雇等方面的成本。
- 提出适用于贵司的最优的俄罗斯商业实践方案，让贵司能够减少并灵活管控与人员有关的成本

### 2. 制定组织架构、关键绩效指标和激励系统、支持俄罗斯业务发展的远大战略

- 根据收入增长计划和俄罗斯的监管要求，为贵司的俄罗斯业务制定组织和职能架构
- 帮助贵司将在俄罗斯发展的远大目标按照管理人员和员工的关键绩效指标划分出来
- 以俄罗斯人的思维方式制定激励制度，最大限度地提高贵司在俄罗斯的业务中劳动报酬基金规定的以卢布计算的收入和利润

### 3. 管理俄罗斯业务人员的数量和质量

- 快速的业务发展往往伴随着诸如过度雇佣员工或员工专业能力参差不齐等“成长病”。
- 根据负载驱动因素对贵司业务规模进行模拟，这将使贵司员工数量在未来几年保持在最优水平
  - 为贵司员工制定一整套要求和能力标准，并协助完成对其的评估



## 对业务发展的运营模式提供支持

### 1. 发展财务职能

- 对俄罗斯的银行进行分析和比较，确定客户的要求，并选择符合客户要求的银行
- 为创建客户贷款系统建立业务示例：自己的银行 vs 外部资源

### 2. 在根据俄罗斯会计准则建立和自动化会计工作方面提供专家支持

- 对复杂的俄罗斯会计问题进行答疑
- 绘制会计科目表和业务交易日志图
- 制定可实现俄罗斯会计准则自动化的方法

### 3. 需求预测和库存管理

- 在双重意义的业务增长和保持高水平客户服务需要的条件下，企业需要提高需求预测的准确性，并制定正确的库存管理策略。
- 提供提高预测准确性和优化库存的解决方案，一方面是为了满足需求，另一方面是为了避免库存过多

### 4. 发展物流基础设施

- 对以最佳方式实现地区业务扩张提供助力
- 根据地区需求预测，对最优仓库和运输网络进行模拟
- 对运输公司市场进行分析，为根据业务的具体情况选择最合适的运输公司提供助力
- 在制定标准化的仓库服务合同（包括服务水平协议、根据奖金-轮换计划对承包商进行激励）等方面提供助力