

Стратегическое и операционное консультирование китайских компаний в России

ТедО оказывает всестороннюю поддержку китайским компаниям в России. Мы помогаем повышать эффективность ключевых функций и активов организации, разрабатывать и внедрять операционную модель, управлять рисками и сокращать затраты.

Наши клиенты обращаются к нам, поскольку знают, что найдут эффективную поддержку своих стратегических и операционных инициатив. Они ценят сотрудничество с опытными профессионалами, которые обладают глубоким пониманием потребностей иностранного бизнеса в России, отраслевой специфики и ценнейшим знанием лучших промышленных практик, накопленным за несколько десятилетий.



I. Наши преимущества

- ✓ Полный спектр профессиональных услуг по трансформации бизнеса
- ✓ Успешный опыт содействия иностранным компаниям по выходу на российский рынок, расширению присутствия, повышению операционной эффективности
- ✓ Глубокое понимание китайской бизнес-культуры и обширный опыт работы с китайскими клиентами
- ✓ Всесторонние компетенции в тех отраслях, где особенно активны китайские компании

II. Наши услуги



Поддержка выхода на российский рынок



Поддержка операционной модели развития бизнеса



Поддержка развития и эффективности персонала

Подробное описание продуктов читайте на следующей странице

III. Наша команда

Поддержка выхода на российский рынок



Егор Давыдов

Директор, стратегическое консультирование (поддержка выхода на российский рынок)
+7 (985) 413 92 20
egor.davydov@tedo.ru



Федор Киселев

Директор, стратегическое консультирование (поддержка выхода на российский рынок)
+7 (925) 592 87 07
fyodor.kiselev@tedo.ru

Поддержка с развитием и эффективностью персонала



Михаил Магрилов

Партнер, стратегическое консультирование
+7 (905) 543 09 07
mikhail.magrilov@tedo.ru



Екатерина Баталина

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

Поддержка операционной модели развития бизнеса



Елена Троян

Партнер, практика повышения эффективности финансовой функции
+7 (906) 722 38 98
elena.troyan@tedo.ru



Александр Каленик

Директор, стратегия и оценка бизнеса
+7 (964) 535 71 29
alexander.kalenik@tedo.ru

Практика оказания услуг китайским компаниям



Наталья Возианова

Партнер, руководитель практики по работе с азиатскими рынками

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



Имин Чжэн 郑一鸣

Директор, руководитель практики по работе с китайскими компаниями

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



Посетите наши ресурсы в интернете

Разворот на Восток: Китай
tedo.ru/china-desk



Корпоративный канал компании «Технологии Доверия» в WeChat

QR код сканировать из приложения





Поддержка выхода на российский рынок

1. Стратегия выхода на рынок РФ

- определим стратегические цели развития бизнеса
- определим целевого клиента и ключевые потребности / характеристики продуктов
- определим рыночные и клиентские сегменты и продуктовые портфели по каналам продаж
- приоритизируем регионы присутствия
- порекомендуем наиболее востребованные продукты и уровень цен (сопоставив его с конкурентами)
- оценим риски, разработаем способы их минимизации, предложим оптимальную стратегию выхода на рынок

2. Стратегия развития продуктового портфеля / дополнительных сервисов

- разработаем оптимальный продуктовый портфель вашего российского бизнеса на основе потребностей целевой аудитории, состоящий как из базовых продуктов и услуг, так и из новых
- оценим перспективы развития новых продуктов и услуг в зависимости от предпочтений клиентов
- проведем детальную оценку необходимых инвестиций, потребности в ресурсах и компетенциях, ожидаемого экономического эффекта

3. Развитие продаж (клиентский опыт)

- разработаем программу повышения эффективности продаж
- построим карту клиентского опыта, проведем фокусные интервью с клиентами и потенциальными клиентами
- определим приоритетные каналы взаимодействия с клиентами, проведем исследование в формате «тайный покупатель» в российском бизнесе клиента и у ключевых конкурентов, сравним подход к продажам и основные показатели с лидирующими российскими компаниями той же отрасли



Поддержка развития и эффективности персонала

1. Бенчмаркинг затрат, связанных с персоналом. Выделение применимых лучших практик

- проведем сравнение абсолютных и относительных затрат на сотрудников вашей компании с другими сопоставимыми российскими компаниями, включая затраты на зарплаты, премии, командировки, ДМС, обучение, наем и увольнение
- укажем на применимые для вашей компании лучшие практики российского бизнеса, позволяющие сокращать и гибко управлять затратами, связанными с персоналом

2. Разработка организационной структуры, КПЭ и системы мотивации, поддерживающих амбициозную стратегию роста российского бизнеса

- разработаем организационно-функциональную структуру для вашего российского бизнеса с учетом планов по росту выручки и российских регуляторных требований
- поможем декомпозировать ваши амбициозные цели по росту в России до уровня КПЭ руководителей и сотрудников
- разработаем систему мотивации, которая учтет российский менталитет и максимизирует выручку и прибыль на рубль ФОТ вашего российского бизнеса

3. Управление численностью и качеством персонала российского бизнеса

Быстрое развитие бизнеса часто сопровождается такими «болезнями роста», как наем излишнего персонала или персонала с сильно различающимися профессиональными компетенциями.

- проведем моделирование численности вашего бизнеса от драйверов загрузки, что позволит держать численность персонала на оптимальном уровне на годы вперед
- подготовим наборы требований и компетенций для ваших сотрудников и поможем провести их оценку.



Поддержка операционной модели развития бизнеса

1. Развитие казначейской функции

- проведем анализ и сравнение российских банков, определим требования заказчика и выберем банки, которые удовлетворяют требованиям заказчика
- построим бизнес-кейс для создания системы кредитования клиентов: собственный банк vs внешние ресурсы

2. Экспертная поддержка в части выстраивания и автоматизации бухгалтерского учета по российским стандартам

- подготовим ответы на сложные вопросы российского учета
- разработаем мэппинг плана счетов и журнала хозяйственных операций
- проработаем методологию для автоматизации РСБУ

3. Прогнозирование спроса и управление запасами

В условиях двузначного роста бизнеса и необходимости поддерживать клиентский сервис на высоком уровне, компании необходимо улучшать точность прогноза спроса, а также выработать правильную стратегию управления запасами.

- предложим решения по улучшению точности прогнозирования и оптимизации товарных запасов так, чтобы удовлетворить спрос с одной стороны и избежать перезатаривания запасами с другой

4. Развитие логистической инфраструктуры

- поможем осуществить региональную экспансию оптимальным образом
- проведем моделирование оптимальной складской и транспортной сети с учетом прогноза регионального спроса
- проанализируем рынок транспортных компаний и поможем выбрать наиболее подходящую под специфику бизнеса
- поможем с разработкой стандартного договора на складские услуги (включая уровень SLA, мотивацию подрядчиков по схеме bonus-molus)



Технологии
Доверия

Компания «Технологии Доверия» (www.tedo.ru) предоставляет аудиторские и консультационные услуги компаниям разных отраслей. В офисах «Технологий Доверия» в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Казани, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Воронеже и Нижнем Новгороде работают 3 000 специалистов. Мы помогаем нашим клиентам выстраивать и укреплять доверие к бизнесу благодаря нашему опыту и качеству оказываемых услуг.