



CONSULT**DELO**



**Светлана Короткова**

*Руководитель*



**Руководитель компании**

Светлана Короткова - 8(918)480 92 02 (Звонки, WhatsApp)

МТС - 8(918)30-444-70 (Звонки, WhatsApp)

# **Консалтинговая компания ConsultDELO**

Персональный подход к каждому проекту,  
гибкие условия сотрудничества.

**Контакты**

@consult\_delo

[www.consultdelo.ru](http://www.consultdelo.ru)

# Услуги

- Описание бизнес-процессов Компании.
- Проведение диагностики системы управления персоналом Компании.
- Комплексное внедрение системы управления персоналом в компании.
- Проведение консультаций для Собственника.
- Проведение консультаций для HR-менеджера.



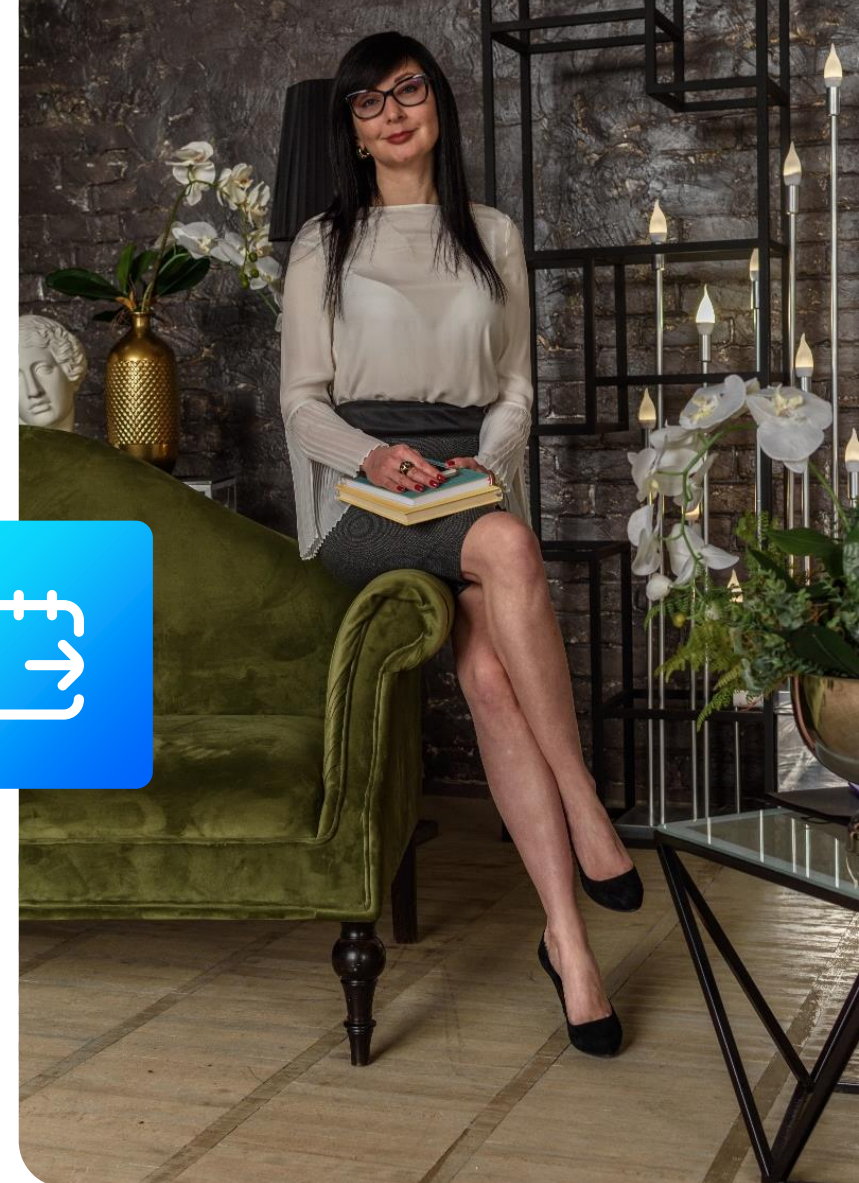


## Отдел продаж (B2B, B2C, on-line, off-line)

- Создание ОТДЕЛА ПРОДАЖ «ПОД КЛЮЧ»
- Подбор персонала отдела продаж (РОП, менеджер по продажам)
- Разработка СКРИПТОВ продаж, внедрение в работу, сопровождение проекта.
- Проведение обучения по продажам. Тренинги по Активным продажам, СПИН-продажам. Тренинги по сервису.
- Разработка «КНИГИ ПРОДАЖ» (этапы продаж, информация о продукте, свойства, выгоды для Клиента, отработка возражений, скрипты продаж).
- Описание продукта компании на языке преимуществ и экономических выгод для Клиента компании.
- Разработка ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ работы отдела продаж и шаблонов отчетов работы отдела продаж.
- Разработка РЕГЛАМЕНТОВ работы для сотрудников отдела продаж.
- Разработка регламентов работы с товаром (приемка, сортировка, отбраковка, инвентаризация, списания и прочее по запросу).
- Обучение руководителей отдела продаж управленческим компетенциям

## Управление персоналом(подбор, адаптация, мотивация, оценка, обучение)

- ПОДБОР ПЕРСОНАЛА (Разработка и внедрение системы, разработка схемы и регламента подбора, в том числе составление профилей для существующих в Компании должностей, опросных листов для проведения собеседований, кейсов, тестов, обучение внутреннего менеджера по подбору персонала)
- АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА (Разработка и внедрение системы, разработка регламента адаптации, плана адаптации, разработка и внедрение программы наставничества, обучение наставников, разработка Welcome-тренинга)
- МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА (Разработка и внедрение системы мотивации персонала, материальная, нематериальная мотивация, KPI показатели, грейдирование, депремирование).
- Разработка и внедрение системы ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА.
- Разработка и внедрение системы ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА.
- Разработка регламента работы (по должностям). Разработка должностных инструкций (индивидуально под компанию).
- Проектирование организационной структуры Компании (ЦКП, матрица ответственности по должностям).
- Проведение исследований уровня удовлетворенности и мотивации персонала.
- Проведение исследований причин увольнений сотрудников (разработка опросника, проведение опросов)
- Разработка чек-листов (оценки деятельности сотрудника, соблюдения этапов и стандартов продаж, состояния торговых объектов и прочее по запросу).





## Подбор персонала

- ПОДБОР ПЕРСОНАЛА (составление профиля должности, отбор кандидатов с использованием различных методик)
- Проверка кандидатов (МВД, полиграф, физиогномист).
- Комплексное внедрение системы управления персоналом в компании.

## Обучение персонала

- ОБУЧЕНИЕ ПО ПРОДАЖАМ Тренинг по Активным продажам. Тренинг по СПИН-продажам. Тренинг по клиентоориентированному сервису (+ конфликтология).
- Обучение линейных руководителей основам управленческой деятельности и основам управления персоналом (циклы управления, тайм-менеджмент, конфликтология и пр.).

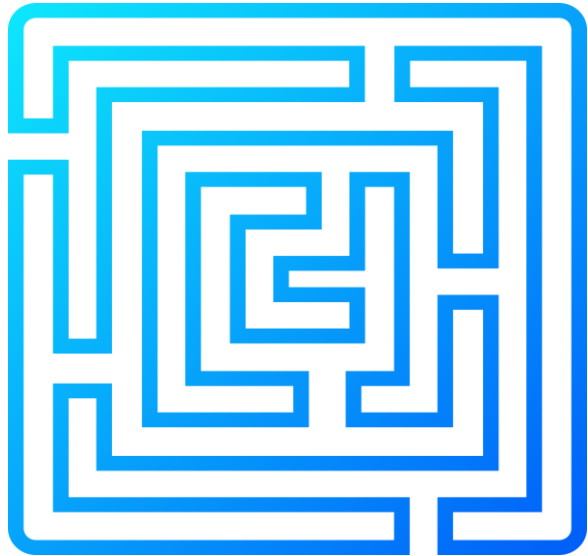
# Кейс



Торгово-производственная компания по производству высокотехнологичного пищевого оборудования и заводов «под ключ»

## **Проблема:**

**На 20-й год работы столкнулись с отсутствием продаж (в течение последнего года).**



# Решение

- Аудит (квалификации работающих менеджеров по продажам, соответствия занимаемой должности РОПа, применяемых инструментов продаж, существующей клиентской базы).
- План работ по «оживлению» и увеличению клиентской базы. Определение типологии Клиентов и группировка базы.
- Перевод работы в CRM.
- Создание оргструктуры отдела продаж с учетом развития Компании, разработка должностных инструкций и регламентов работы сотрудников.
- Подбор Руководителя отдела продаж, создание планов адаптации и обучения для РОПа и менеджеров по продажам.
- Создание и внедрение системы мотивации для отдела продаж.
- Формирование годового плана продаж Компании.
- Создание форм отчетности для отдела продаж.
- Создание «Книги продаж», описание продуктов на языке выгод для Клиента, просчет экономических выгод от использования оборудования. Создание КП по каждому оборудованию.
- Проведение обучения техникам крупных продаж.
- Создание продающих скриптов коммуникаций с Клиентами.
- Описание и оптимизация бизнес-процессов продаж и сервиса.





## Результат работы

- Выполнение годового плана продаж, полная загрузка производства (до такого уровня, что начали расширять и оптимизировать производство).
- Рост числа продаж заводов по сравнению с прошлым годом с 0 до 7 заводов, оборудования с 4 единиц до 12.

# Кейс

Кейс Торгово-производственная Компания



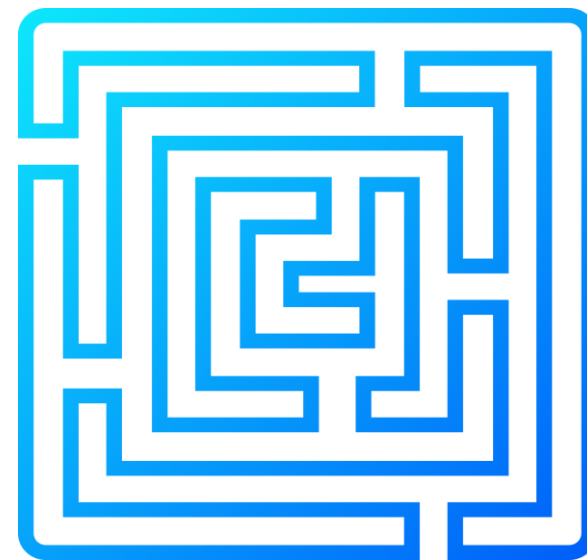
## **Проблема:**

- 1. Несогласованность работы и взаимодействия отделов в связи с быстрым увеличением масштабов Компании.**
- 2. Неспособность закрыть вакансии в удаленных регионах.**

**ПРОИЗВОДСТВО**

# Решение

- Изучение функционала сотрудников по должностям и выявление задвоенных функций и «узких мест».
- Создание оргструктуры Компании с учетом стратегии развития.
- Описание функционала по должностям «как должно быть».
- Описание по каждой должности вариантов KPI (для включения их в систему мотивации).
- Исследование уровня удовлетворенности работой персонала.
- Подбор персонала.





# Результат работы

- Согласованность работы сотрудников, как внутри отделов, так и между ними, снижение количества форс-мажоров, увеличение эффективности персонала на местах без увеличения количества сотрудников.
- Рекомендации собственникам по ротации сотрудников на местах, предложение инструментов по устранению факторов, которые влияют на неудовлетворенность работы персонала.
- Вакансии в удаленном регионе закрыты.

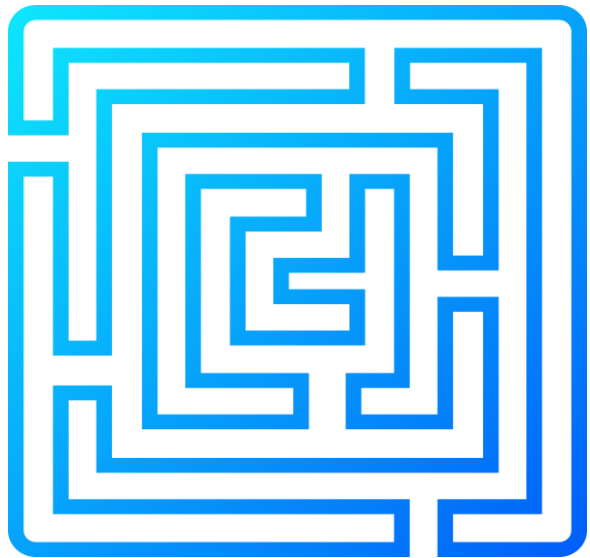
# Кейс

Кейс Торгово-производственная Компания



**Проблема:**  
**Низкий уровень продаж.**

**ПРОИЗВОДСТВО**



## Решение

- Проведен анализ деятельности текущих сотрудников и соответствия их занимаемой должности.
- Подбор новых менеджеров по продажам.
- Разработка продающего скрипта для коммуникаций с Клиентами.
- Проведение тренинга по продажам.



# Результат работы

Рост продаж на 18%

# Кейс

Сеть магазинов товаров для детей (одежда, обувь, игрушки)



## **Проблема:**

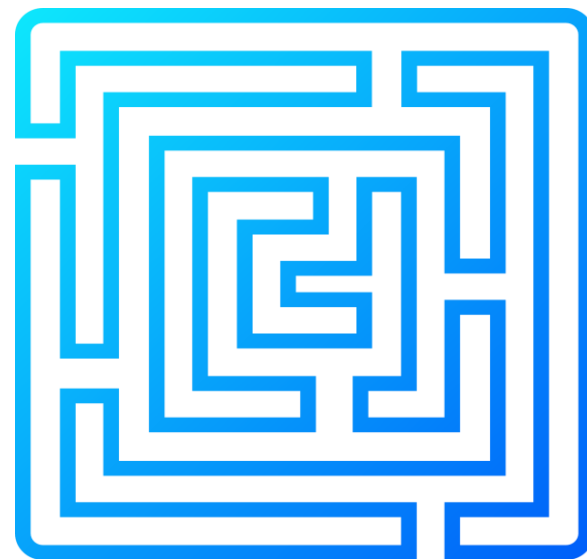
**Отсутствие системы и стандартов бизнес-процессов по работе с персоналом, Клиентами. Отсутствие регулярного учета и движения товара, низкие продажи. Уровень удовлетворенности Клиентов NPS 60%, отсутствие командного духа и взаимодействия персонала между магазинами.**



# Решение

## Разработка и внедрение:

- Стандартов подбора, адаптации, обучения, аттестации персонала магазинов.
- Обучающих материалов для эффективной работы персонала «Книга Продавца».
- Стандартов продаж и обслуживания Покупателей.
- Материальной и нематериальной мотивации
- Стандартов движения и учета товара, создание регламента по инвентаризации.





# Результат работы

- Создание сплоченной и эффективной команды.
- Увеличение выручки по отношению к аналогичным периодам прошлого года на 12-26%.
- Увеличение объема продаваемых товаров на 10-22%.
- Увеличение конверсии на 15%.
- Создание и внедрение стандартов сервиса и продаж.
- По результатам внедрения регулярного обучения персонала- повышение компетентности и уровня знаний и умений.
- После внедрения стандартов продаж и сервиса, оценка от Клиентов по NPS 94%.

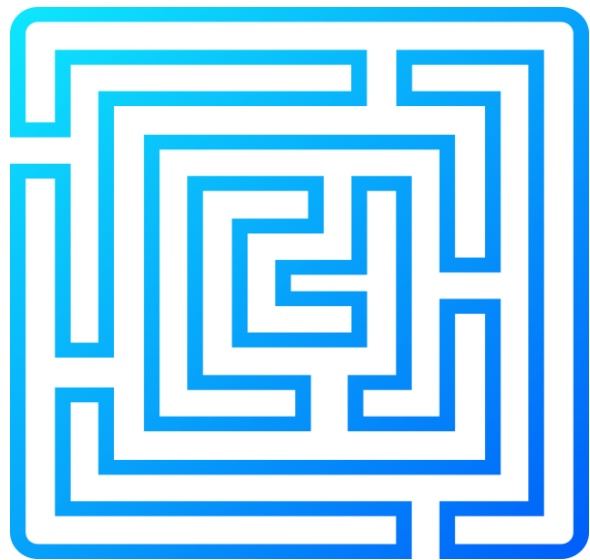
# Кейс



Сеть магазинов брендовой одежды, обуви, аксессуаров для мужчин и женщин

## **Проблема:**

**Снижение объемов продаж, ухудшение результативности работы продавцов (как следствие снижение их зареботных плат и демотивация персонала). Нежелание сотрудников обучаться (особенно остро с этим стояла проблемы у давно работающих, которые были в полной уверенности, что, работая в компании длительный срок, знают все); сотрудники не видели связи между регулярным обучением, которое поддерживает уровень профессионализма и ростом продаж.**



## Решение

- Была разработана и внедрена комплексная система оценки персонала, которая позволила оценить не только знания, но и навыки работы сотрудников магазинов.
- Выявлены слабые места в знаниях сотрудников (как новичков, так и “стареньких”).
- Скорректирован план обучения, под конкретные потребности сотрудников.
- Внедрены мероприятия, направленные на мотивацию сотрудников к обучению, в первую очередь это касалось «стареньких» сотрудников, а также внедрены инструменты нематериальной мотивации.



## Результат работы

Достижения:

- Через 6 месяцев результаты сотрудников улучшились на 40% за счет своевременного и точечного обучения каждого сотрудника.
- Сотрудники занялись самообразованием, а также стали сами инициировать проведение обучения (чего ранее не наблюдалось).
- Рост продаж на 21%, рост заработных плат.

# Кейс



Сеть магазинов брендовой одежды, обуви, аксессуаров для мужчин и женщин

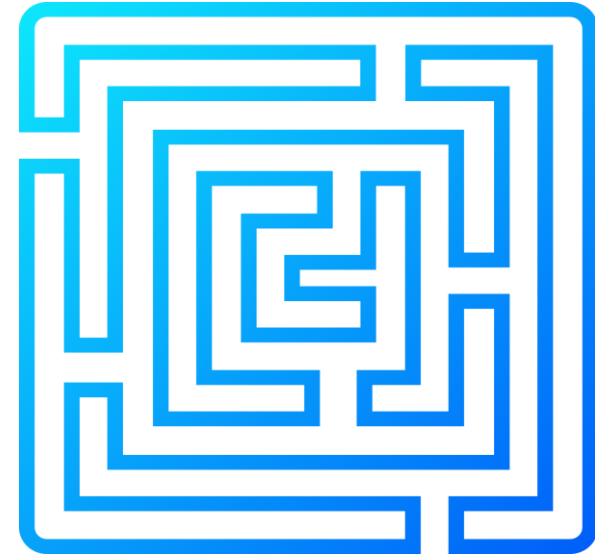
## **Проблема:**

**Действующая система оплаты труда не мотивирует сотрудников (сотрудников магазинов, офисных сотрудников) на рост продаж.**

**Офисные сотрудники не довольны своей заработной платой, которая длительное время не пересматривалась, не было никакой премиальной части. Никак не оценивался и не поощрялся вклад офисных сотрудников в достижение целей Компании.**

# Решение

- Изменена система мотивации продавцов.
- Мотивация стала многоуровневой (при этом легко считае­мой). Доход сотрудников стал зависеть от личных продаж каждого сотрудника, а также от результатов командной работы.
- Пересмотрена система мотивации офисных сотрудников.
- Все должности были разделены на грейды (по определенным критериям), в соответствии с которыми, были установлены базовые окладные части.
- Также была разработана система премирования. Размер премии каждого сотрудника зависел от выполнения плана продаж Компании, с привязкой к уровню влияния конкретной должности на выполнение плана продаж.





# Результат работы

- Рост выручки составил до 24-27%.
- Офисные сотрудники стали более эффективно выполнять функции, непосредственно влияющие на уровень продаж.
- По итогам проведенного через полгода исследования удовлетворенности работой в организации был показан рост уровня удовлетворенности (за счет наличия у всех сотрудников единых целей в виде выполнения планов продаж, а также роста заработных плат сотрудников, за счет того, что эти планы стали выполняться).

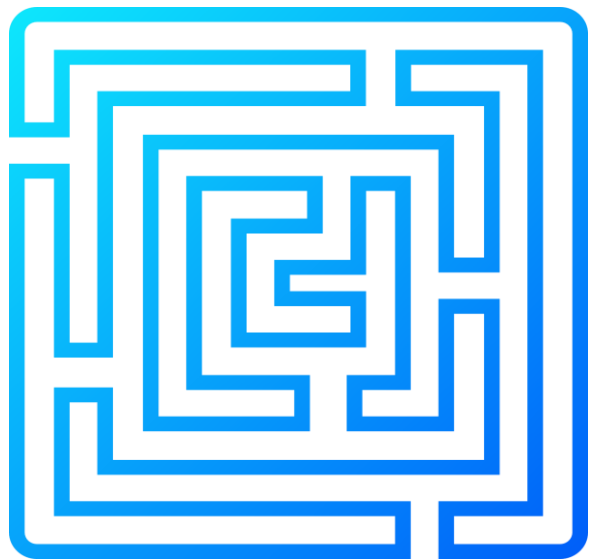


# Кейс

Ювелирный интернет магазин (продажи по РФ)



**Проблема:**  
Низкие продажи, низкий процент конверсии.



## Решение

- Создание скрипта продаж.
- Проведение тренинга по продажам и клиентоориентированному взаимодействию с Клиентами.
- Сопровождение, проведение аудита диалогов менеджеров с Клиентами, с передачей обратной связи по «узким местам».



## Результат работы

Увеличение эффективности и повышения квалификации персонала, увеличение конверсии на 16%, выручки на 27%, увеличение среднего чека на 43%

# Кейс

Гостиничный комплекс (премиум класса)

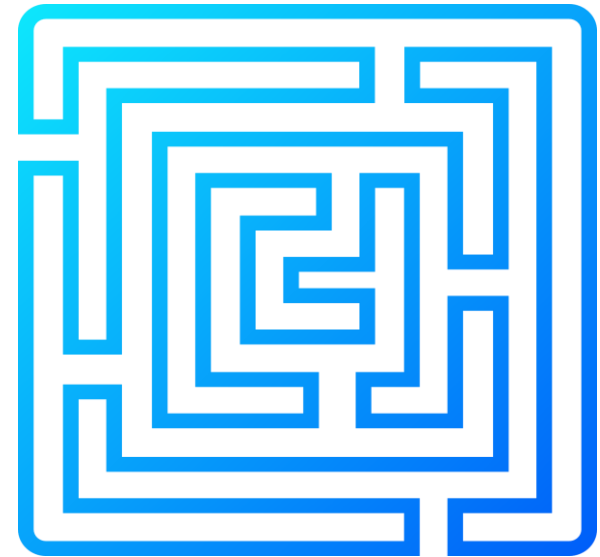


**Проблема:**

**Низкие продажи, низкий процент конверсии звонка в бронь, низкий уровень сервиса.**

# Решение

- Создание скрипта продаж, внедрение его в работу.
- Описание предлагаемых услуг на языке выгод, формулировка продающих ответов на возражения Гостей.
- Проведение тренинга по продажам и клиентоориентированному взаимодействию с Гостем.
- Создание и внедрение чек-листа контроля администраторов.
- Сопровождение, проведение аудита диалогов администраторов с Гостем, с передачей обратной связи по «узким местам».
- Создание стандартов обслуживания и проведение обучения по данным стандартам официантов ресторана.





# Результат работы

- Увеличение эффективности и повышения квалификации персонала.
- Увеличение конверсии звонка на бронь 26%.
- Выручки на 20%
- Увеличение чаевых персонала на 30%.
- Отсутствие негативных отзывов Гостей.

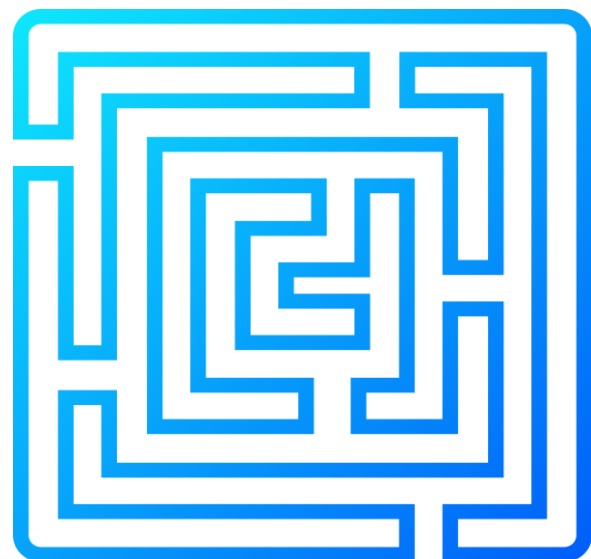
# Кейс

Сеть Развлекательных клубов



**Проблема:**

Текучесть кадров, низкие продажи банкетов и корпоративов, низкий процент NPS.



## Решение

- Внедрение системы обучения, создание и внедрение программы наставничества.
- Мотивация опытных сотрудников в скорейшей адаптации новичков.
- Разработана мотивация для менеджеров по продажам банкетов.
- Составлен план и проведена работа с внутренней и внешней базой Клиентов
- Разработаны единые стандарты продаж и сервиса.





## Результат работы

- Увеличение эффективности и повышения квалификации персонала
- Сокращение текучести кадров на 27%.
- Увеличение количества проведенных корпоративов на 40%.
- Выручки от корпоративов на 55%.
- NSP с 53% возросло до 82%

# Кейс

Сеть развлекательных клубов и ресторанов

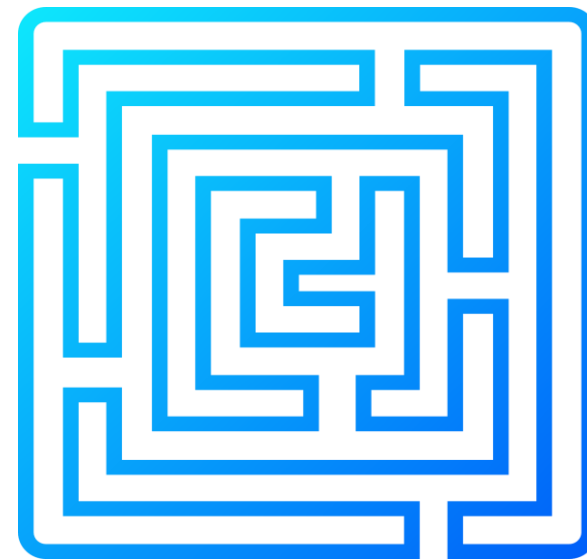


## **Проблема:**

**Отсутствие товарного учета, стандартов работы персонала, бесконтрольные скидки, отсутствие кадрового учета, отсутствие адаптации, обучения персонала, не эффективная мотивация. Бесконтрольные платежи по поставщикам и маркетинговым договорам. Нет унификации стандарта обслуживания Гостя.**

# Решение

- Разработка и ввод стандартов документооборота по учету продукции, введение в работу учета хозяйственных средств, посуды, инвентаря.
- Разработка и введение мер по снижению потерь на производстве. Анализ товарооборота, введение стандартов контроля товарных остатков, оптимизация их.
- Разработка и введение в работу чек-листов (подразделения кухни, бара, гостевой зоны).
- Разработка и введение в работу документов по кадровому учету.
- Разработка, внедрение и контроль выполнения стандартов по сервисному обслуживанию Гостей.
- Разработка, внедрение и контроль выполнения дисциплинарной политики предприятия.
- Оптимизация действующей мотивации персонала, внедрение новых методов.
- Создание правил и контроля использования дисконтной системы.
- Анализ работы внутренних программ учета (Tillypad, R-keeper), разделение доступов по должностям.
- Анализ договоров поставок и маркетинговых соглашений, контроль выполнения условий поставщиками и Компанией.





# Результат работы

- Сокращение издержек на производстве на 60%, путем внедрения стандартов хранения продукции, объемов закупок и подбора поставщиков.
- Увеличение среднего чека, путем внедрения стандартов сервисного обслуживания и мотивационных программ для персонала, на 35% в сравнении с предыдущими аналогичными периодами.
- Унификация документооборота по управленческому, бухгалтерскому и кадровому учету на пяти предприятиях.
- Повышение показателей компетенций персонала на 40% по результатам внутренних и внешних проверок.

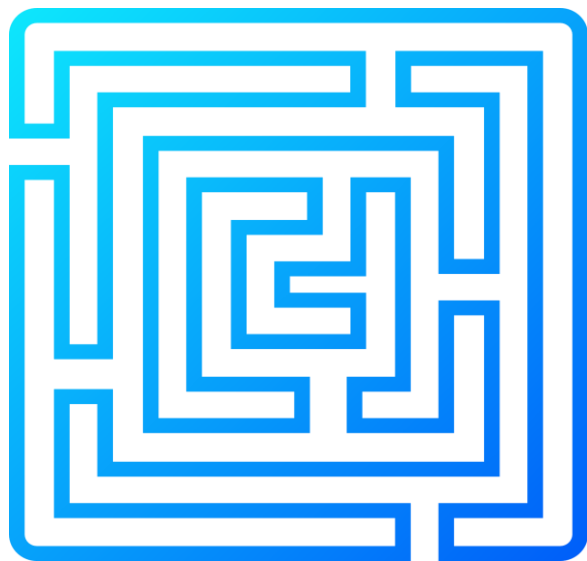
# Кейс

Сеть ресторанов



**Задача:**

**Открытие ресторана – необходимо набрать штат сотрудников.**



## Решение

- Был набран и обучен персонал для нового ресторана - более 30 человек (администратор заведения, су-шефы, повара, кассиры, официанты, тех.персонал).
- Параллельно была внедрена система адаптации и наставничества для новых сотрудников.



## Результат работы

Проект был успешно завершен за 1,5 месяца, весь штат персонала набран и обучен. Ресторан открыт.

# Кейс

Сеть ресторанов



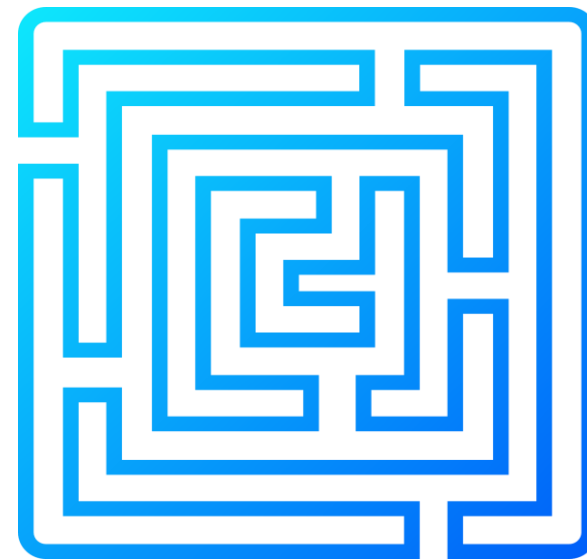
## Проблема:

Низкие продажи, незаинтересованность персонала (повара, кассиры, бармены) в комплексных продажах. Низкий уровень управленческих компетенций у линейных руководителей (шеф-повар, су-шеф, менеджер) и, как следствие, принятие некорректных управленческих решений.



# Решение

- Разработаны стандарты Сервиса.
- Разработаны продающие скрипты для каждой категории персонала.
- Проведено обучение по продажам и сервису.
- Разработаны и проведены тренинги по управлению





## Результат работы

- Увеличение продаж на 30%.
- Повысились управленческие навыки у руководителей, принятие более взвешенных управленческих решений сотрудниками, рост эффективности работы подразделений, рост уровня удовлетворенности персоналом работы в организации.
- Снижение текучести кадров на 13%

# Кейс

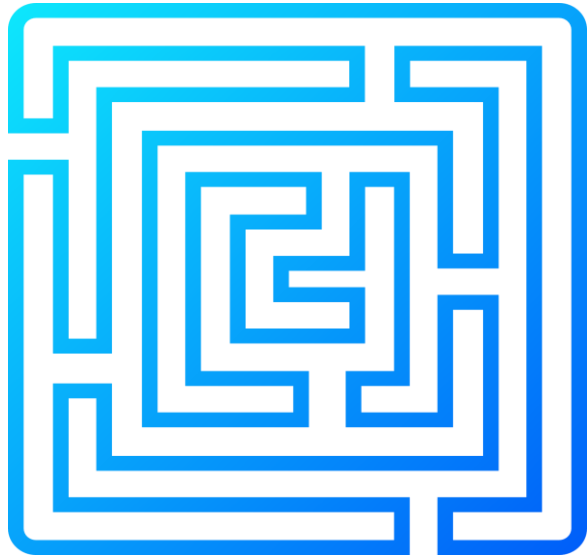
Сеть Ломбардов (25 объектов)



**Проблема:**

Низкие продажи, негативные отзывы от Клиентов, отсутствие сервиса, низкий процент конверсии. Отсутствие единого стандарта работы с Клиентами.

Услуги



## Решение

- Проведение тренинга по продажам, клиентоориентированному взаимодействию с Клиентами и конфликтологии. Разработаны единые стандарты продаж и сервиса.
- Разработан единый регламент работы с Клиентами.



## Результат работы

- Увеличение эффективности и повышения квалификации персонала
- Увеличение конверсии на 15%.
- Увеличение выручки на 23%.
- Сокращение конфликтных ситуаций и негативных отзывов, повышение лояльности Клиентов к Компании.
- Сокращение сроков обучения новых сотрудников.

# Кейс

Клиника

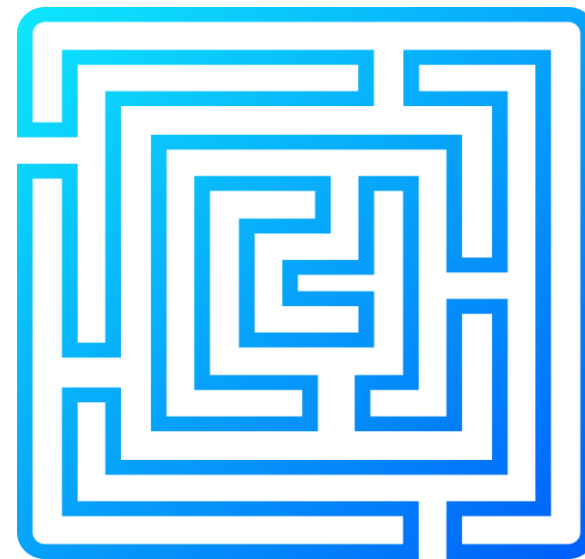


**Проблема:**  
Низкие продажи, демотивированный персонал.

Услуги

# Решение

- Создание системы мотивации (разработка KPI показателей) для администраторов клиники.





## Результат работы

- Увеличение эффективности персонала.
- Увеличение конверсии на 14%
- Выручки на 24%.
- Увеличение среднего чека на 13% за счет дополнительных продаж.
- Возобновление работы со старой базой Клиентов, возврат в клинику «старых» Клиентов.



# Кейс

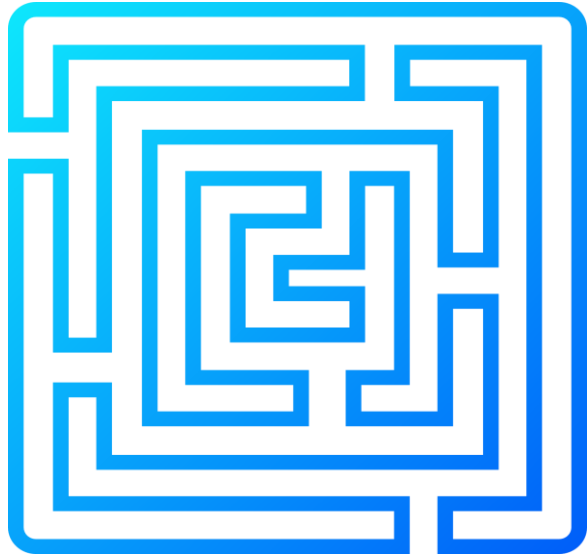
Студия Йоги



## Проблема:

Низкие продажи абонементов, низкий уровень квалификации администраторов, низкая конверсия обращения в продажу, администраторы не видят сильные стороны своего предложения.

Услуги



## Решение

- Создание скрипта продаж и внедрение его в работу.
- Описание продукта на языке выгод, формулировка продающих ответов на возражения Клиентов.
- Проведение тренинга по продажам и клиентоориентированному взаимодействию с Клиентами.
- Сопровождение, проведение аудита диалогов администраторов с Клиентами, с передачей обратной связи по «узким местам» с целью закрепления полученных знаний на тренинге в навык.



## Результат работы

- Увеличение эффективности и повышения квалификации персонала.
- Увеличение выручки на 22%.
- Увеличение конверсии на 28%.

# Кейс

Услуги по Аренде Автомобилей

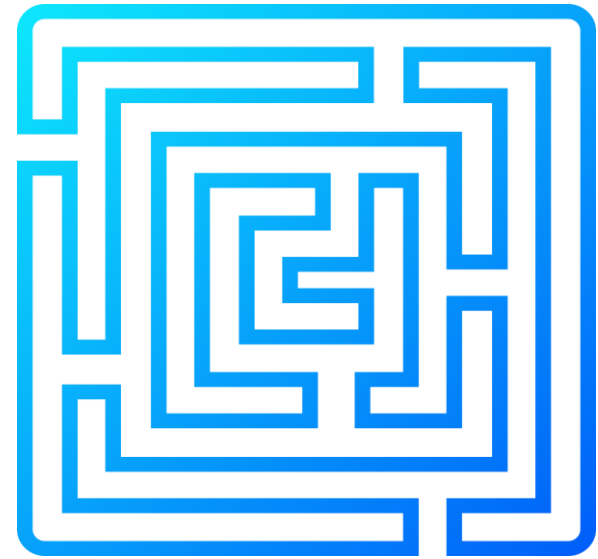


**Проблема:**

**Низкие продажи, низкий процент конверсии звонка в бронь, низкий уровень сервиса.**

# Решение

- Создание скрипта продаж, внедрение его в работу.
- Описание предлагаемых услуг на языке выгод, формулировка продающих ответов на возражения Клиентов.
- Проведение тренинга по продажам и клиентоориентированному взаимодействию с Клиентом.
- Сопровождение, проведение аудита диалогов Менеджеров с Клиентом, с передачей обратной связи по «узким местам».





## Результат работы

- Увеличение эффективности и повышения квалификации персонала.
- Увеличение конверсии звонка на бронь 21%.
- Выручки на 15%.
- Отсутствие негативных отзывов Клиентов и конфликтных ситуаций.

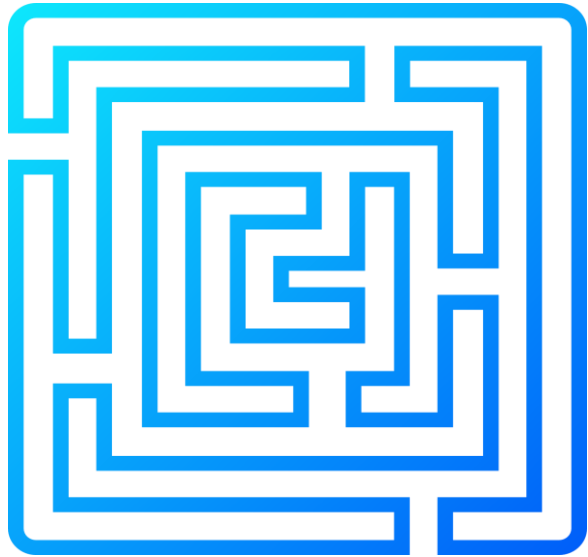
# Кейс

Компания производитель и реализатор на площадках на Маркетплейсах



## **Задача:**

**Поиск Исполнительного директора, который создаст бизнес-модель и выведет Компанию на желаемые показатели Собственника.**



## Решение

- Так как на момент запроса – это новое направление было на рынке, были изучены требования и квалификация требуемого кандидата
- Составлен профиль должности по необходимым компетенциям и требованиям, согласован с Собственником
- Создана этапность и система отбора
- Поиск по всей территории РФ





## Результат работы

Проект был успешно завершен за 1,5 месяца, Исполнительный Директор найден и утвержден Собственником. Закрытие вакансии Исполнительного Директора.

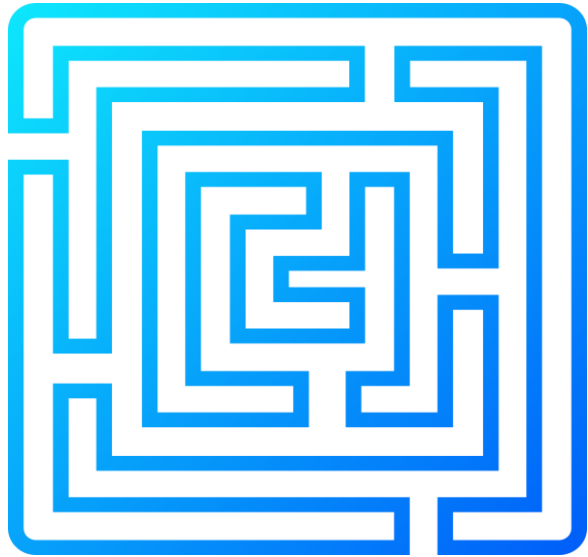
# Кейс

Сеть Стоматологических Клиник



**Проблема:**

**Собственник не мог найти персонал по причине узкой специализации врачей, которых ограниченное количество на рынке труда**



## Решение

- Создана этапность и система отбора
- Поиск по всей территории РФ



## Результат работы

Проект был успешно завершен за 1 месяц, весь штат персонала набран.

**ОТЗЫВЫ**



info@prominkom.ru  
8 (861) 244-04-16  
350080 Краснодарский край,  
г. Краснодар, ул. Уральская 144 Г, 2 этаж

### Благодарственное письмо.

Выражаем свою благодарность Компании ConsultDELO в лице Юлии Федоровой и Светланы Коротковой.  
Благодаря плодотворной работе, продажи в первый год сотрудничества с нашей Компанией выросли на 42% по отношению с предыдущим периодом, и это с учетом, что наш продукт один из дорогих и качественных на рынке СНГ, это высокотехнологичное пищевое оборудование и заводы «под ключ», с длиной сделки не маленькой. Прогноз с высокой вероятностью сделок на следующий год с приростом ещё на 60%. В связи с чем в нашей Компании увеличивается объём производственных мощностей, и в связи с полной загрузкой производства, мы начали расширять и оптимизировать производство.

Светланой и Юлией проведены работы по систематизации отдела продаж, оптимизации работы отдела, в том числе с клиентской базой. Была оптимизирована оргструктура отдела, в компанию был подобран РОП, разработана система мотивации отдела продаж, появилась система отчетности. Было проведено обучение по техникам, применяемым в крупных продажах. Продажи стали управляемыми.

Также были прописаны все бизнес-процессы взаимодействия сотрудников Компании с Заказчиками, что позволило оптимизировать работу Персонала и сократить длину сделки. За время сотрудничества, Юлия и Светлана сформировали «Книгу продаж», в которой есть полное описание продуктов Компании, всех технических характеристик оборудования и экономических выгод, получаемых Заказчиками от его эксплуатации.

Желаем удачи и процветания компании ConsultDELO  
Надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Учредитель

ООО «Промышленно-инженерная компания»



Егоров П.Н.



хочет выразить

*Благодарность*

консалтинговой компании

**«ConsultDELO»**

и лично *Светлане и Юлии*

за проведение корпоративных тренингов для персонала банного комплекса «Rai Spa». Тренинг проводился поэтапно, занятия шли 1 раз в неделю, под чутким руководством девушек. Очень грамотно был построен процесс обучения, что очень важно для нас. Юлия и Светлана давали информацию внятно, структурированно, понятно и доступно, проводили много практических упражнений на примере ситуаций участников, благодаря этому знания лучше усвоились.

В результате тренинга был разработан речевой сценарий звонка, скрипт для работы с возражениями и многие другие инструменты, что позволило персоналу стать более эффективными в продажах и общению с клиентами.

Выручка увеличилась на 20%, чай персонала увеличился на 30%.

*Мы очень надеемся на дальнейшее сотрудничество!  
И желаем процветания «ConsultDELO»*

Директор по рекламе и маркетингу Лола Д.Ю.



Компания **«RAI SPA»**  
хочет выразить

*Благодарность*

консалтинговой компании

**«ConsultDELO»**

и лично *Светлане и Юлии*

за проведение корпоративных тренингов для персонала банного комплекса «Rai Spa». Тренинг проводился поэтапно, занятия шли 1 раз в неделю, под чутким руководством девушек. Очень грамотно был построен процесс обучения, что очень важно для нас. Юлия и Светлана давали информацию внятно, структурированно, понятно и доступно, проводили много практических упражнений на примере ситуаций участников, благодаря этому знания лучше усвоились.

В результате тренинга был разработан речевой сценарий звонка, скрипт для работы с возражениями и многие другие инструменты, что позволило персоналу стать более эффективными в продажах и общении с клиентами.

Выручка увеличилась на 20%, чай персонала увеличился на 30%.

*Мы очень надеемся на дальнейшее сотрудничество!  
И желаем процветания «ConsultDELO»*

Директор по рекламе и маркетингу Лола Д.Ю.

**ОТЗЫВЫ**

Гостиница «ЗВЕЗДА КАВКАЗА»

Выражает

*Благодарность*

консалтинговой компании

**«ConsultDELO»**

В лице *Светланы и Юлии*

за проведение корпоративных тренингов для администраторов и официантов нашего комплекса. На начальном этапе девушки изучили наш комплекс, уровень знаний и способностей наших сотрудников.

В результате были разработаны скрипты, стандарты работы и Стандарты сервиса и администраторов, и официантов.

Очень грамотно и пошагово было проведено обучение.

Все доходчиво и понятно по каждому этапу было объяснено, разобрали на практике типовые и нестандартные рабочие ситуации.

Эта комплексная работа позволила увеличить средний чек на 35%, конверсию на 12%, соответственно и прибыль нашей компании, также мы стали получать больше положительных отзывов от наших Гостей.

Желаем удачи компании «ConsultDELO»  
Будем рады дальнейшему сотрудничеству!

Директор гостиницы «ЗВЕЗДА КАВКАЗА» Агдаров А.Р.



## ОТЗЫВ

“

*Работаем с компанией ConsultDELO более 3-х лет. За это время были разработаны все необходимые регламенты (открытие и сдача смены, приемка товара, закупки) и, понятные сотрудникам, должностные инструкции. Внедренная система адаптации и обучения нового сотрудника снизила «текучку», количество ошибок и расходов. Проведенные мотивационные тренинги сформировали сплоченную и помогающую друг другу команду – в нашем бизнесе без этого никуда. Мы продолжаем работу, ставим новые задачи и внедряем новые инструменты!*

”





## ОТЗЫВ

*Выражаем свою благодарность Компании ConsultDELO в лице Юлии Федоровой и Светланы Коротковой.*

*Благодаря плодотворной работе, продажи в первый год сотрудничества с нашей Компанией выросли на 23% по отношению с предыдущим периодом. При высокой конкуренции в нашей нише, продажа расходных материалов для селько-хозяйственного производства, мы сохранили и увеличили свою клиентскую базу и увеличили средний чек.*

*Светланой и Юлией проведены работы по систематизации отдела продаж, оптимизирована оргструктура отдела, перераспределен функционал сотрудников, разработана система мотивации отдела продаж, появилась система отчетности. Было проведено обучение по техникам продаж, применяемым в продажах B2B. Также были прописаны все бизнес-процессы взаимодействия сотрудников Компании с Заказчиками, что позволило оптимизировать работу персонала. Продажи стали управляемыми.*

*Желаем процветания компании ConsultDELO*





## ОТЗЫВ

“

*Благодарим компанию ConsultDELO за плодотворное сотрудничество и создание командного духа в нашей компании. Разработанный ряд мер по улучшению взаимодействия между отделами, а также структурирование должностных обязанностей изменили отношение к выполняемым функциям и, собственно, к работе. Приятно видеть улыбающихся сотрудников и довольных клиентов.*

”



Владелец школы иностранных языков

“

***Искренне благодарю компанию ConsultDELO в лице Юлии и Светланы за правильно составленный профиль должности и оперативный подбор двух администраторов, уровень компетенций и профессиональных навыков, которые полностью соответствовал требованиям нашей компании.***

”



Владелец салона домашнего текстиля

“

*Хотела бы поблагодарить за сотрудничество и проделанную работу компанию ConsultDELO в лице Юлии и Светланы, за описанные бизнес-процессы моей компании, с начала не понимала для чего это, но благодаря консультации и разъяснению, поняла, что это просто необходимо. Благодаря описанным бизнес-процессам сотрудники моей компании при поступлении на работу быстро входили в должность и время стажировки сократилось, прекратились повторяться однотипные ошибки в процессе работы, что сократило время выполнения работы и повысился уровень удовлетворенности наших покупателей. Соответственно и я, как собственник меньше время трачу на оперативную деятельность.*

”



Торгово-производственная компания

“

*Сотрудничали с компанией ConsultDELO. Задача стояла описать имеющиеся бизнес процессы компании и оптимизировать их, так как устала от повторяющихся однотипных ошибок и вопросов Персонала. Не хватало системности в работе компании и это мешало ее развитию ( сфера деятельности нашей компании Торговля).  
Результатом работы остались довольны. Получили даже больше, чем ожидали. Спасибо за оперативную работу.*

”



## Торгово-производственная компания

***Хочу поблагодарить компанию ConsultDELO в лице Юлии и Светланы!***

***У меня теперь есть отдел продаж, и все благодаря им. Признаться честно, являясь собственником торгово-производственной компании более 10 лет, либо сам делал все как продажник, либо нанимал менеджера, но тоже участвовал во всех процессах продаж. Устал. Понимая, что доход еле перекрывает расход, это дорога в никуда. Решил привлечь сторонних специалистов, да, денег это стоит, но тот результат, который получил, превосходит все расходы!***

***Мне наняли персонал, провели обучение, построили процессы, прописали разные сценарии скрипта, разработали мотивацию, чек-листы контроля, установили телефонию, CRM, почистили со мной весь мой хаос в базе Клиентов, главное- сопроводили весь проект. Продажи за первые три месяца +26%  
Спасибо Вам за сотрудничество!***



Сеть детских магазинов

“

***Хочется выразить искреннюю благодарность сотрудницам компании ConsultDELO за проведённую работу - разработка системы мотивации для сотрудников розничной сети магазинов детской одежды. Надо признать проблема была насущная. В кратчайшие сроки получили результат, оптимальное решение устраивающее и собственников и сотрудников.***

”