

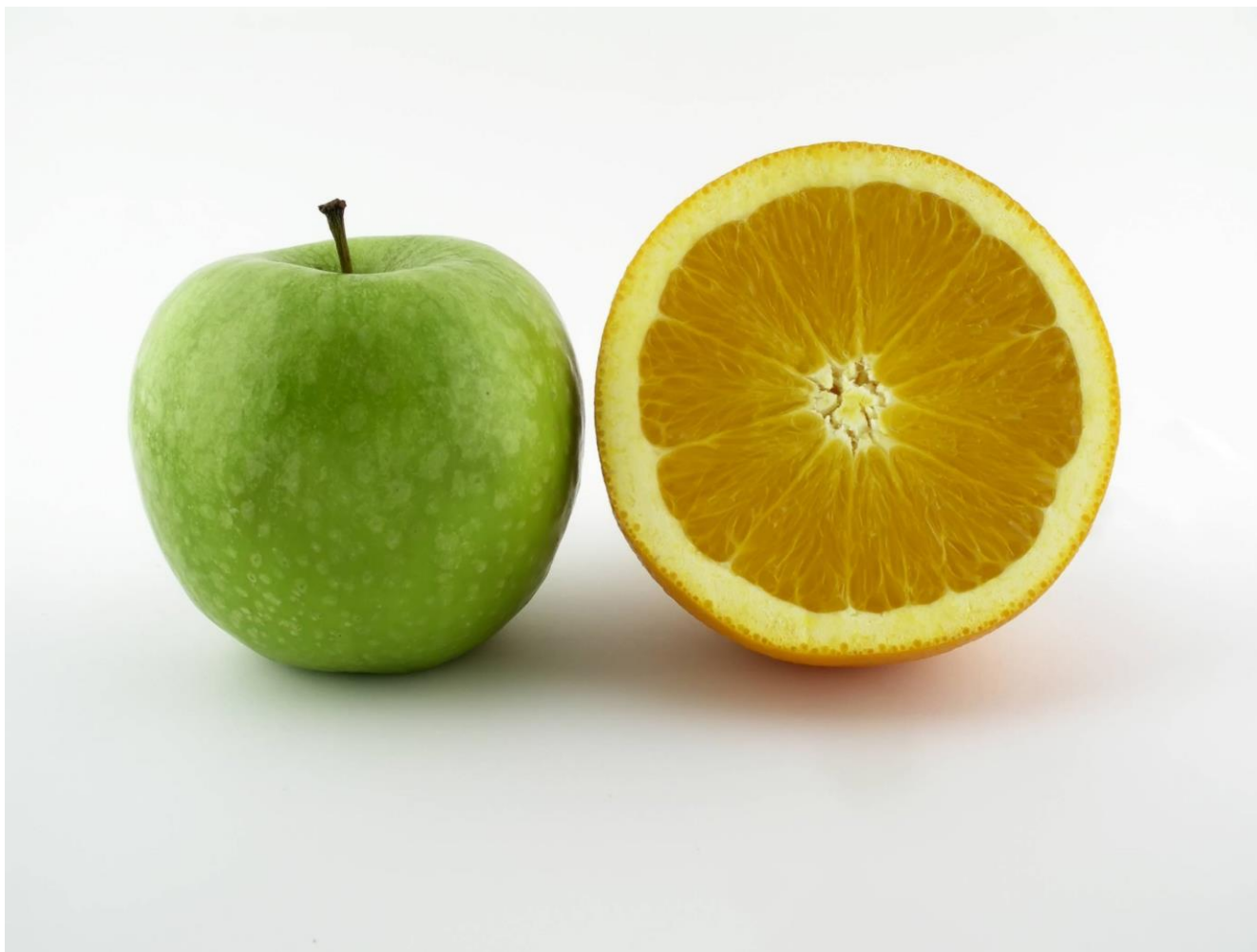


CELEMI

THE POWER OF LEARNING

СЪЗДАВАНЕ НА БИЗНЕС СТОЙНОСТ

Услуги



”Провокирайте хората си да мислят като собственици на бизнеса...”



*... така техните ежедневни решения ще
бъдат основани на солидна бизнес логика.”*

Целта

Да развием прецизност в бизнеса:

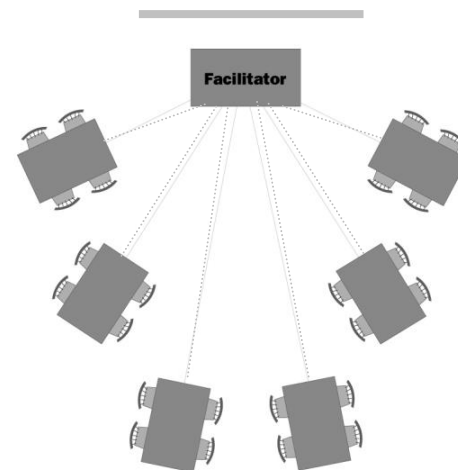
- Да създадем „общ бизнес език“ в организацията
- Да откриваме и анализираме ключовите фактори носещи стойност за компанията
- Да осъзнаем потенциала за подобрения на операциите в оперативната работа



Семинарът накратко

Основна информация

- Целеви групи
 - Среден мениджмънт, екипни лидери, ключови служители.
- Време
 - 6 до 8 часа.
- Брой участници
 - Практически неограничен.
Типичен семинар: 20-24 участника (5-6 екипа)
- Симулация
 - С работен борд
- Водещ
 - Сертифицирани обучители от CELEMI

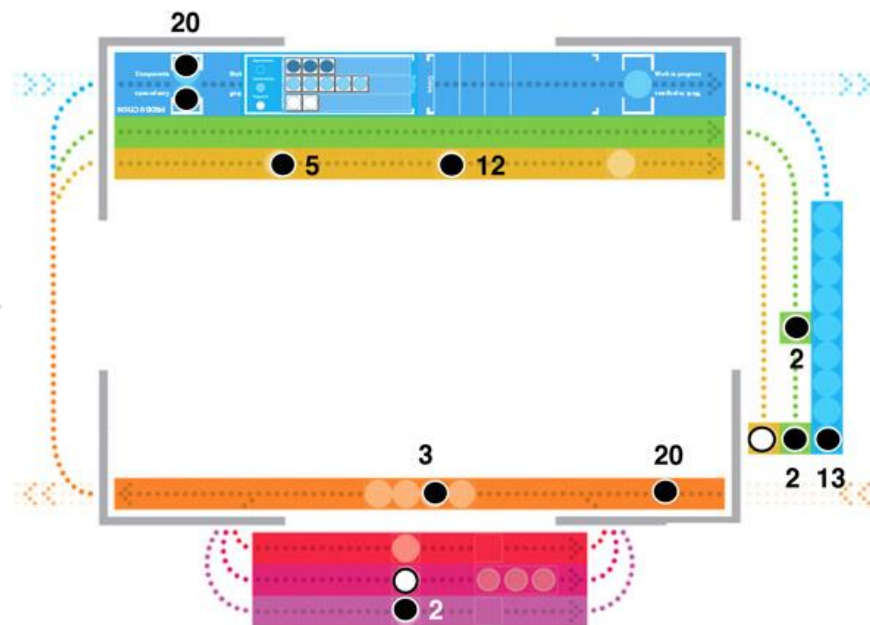
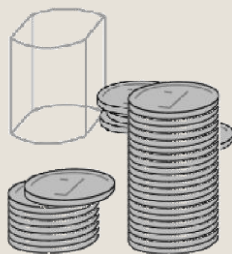


Семинарът накратко – процесът

- **Откриване – въведение в темата**
Вашата собствена организация
 - Срещу какви предизвикателства сме изправени?
- **Симулация на бизнес в сферата на Услугите**
Сценарият:
 - ”От посредственост към съвършенство за 3 години”
- **Следващи стъпки – пътят напред**
Обратно към нашата реалност:
 - Какъв е нашият потенциал за подобрения?
 - Какво ни е нужно, за да ги направим?

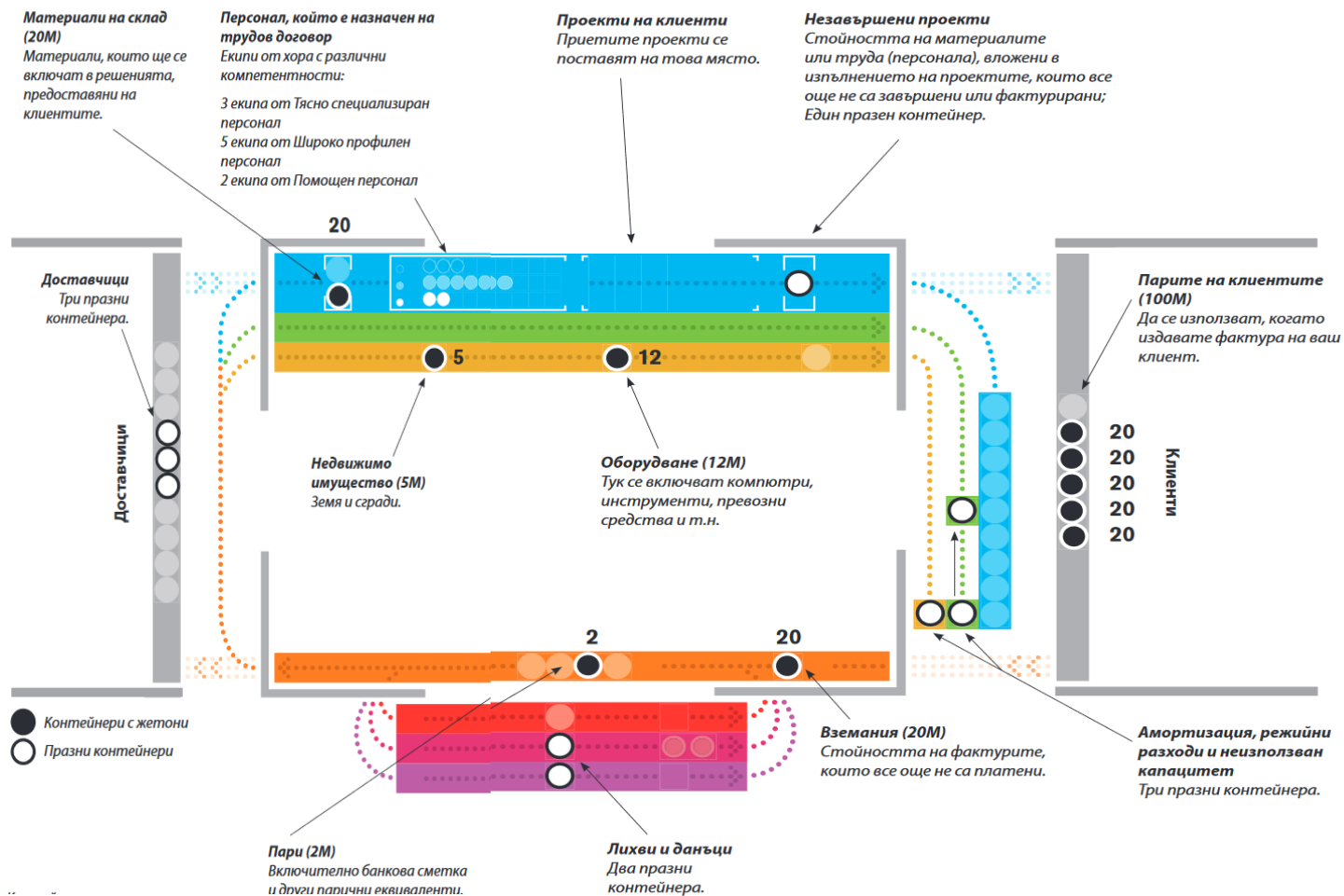
Това е начинът, по който бизнес финансите оживяват

АКТИВИ	Година 0
Пари и парични еквиваленти	2
Вземания	20
Материали	20
Незавършени проекти	0
Общо текущи активи	42
Оборудване	12
Недвижимо имущество	5
Общо фиксирани активи	17
ОБЩО	59



Активите и Пасивите на компаниите в симулацията са представени чрез контейнери и жетони, което позволява на екипите да придобият визуална представа за циркулацията на капитал през годината.

Това е начинът, по който бизнес финансите оживяват



Сценарият

Година 1: Фокус върху използването на ресурсите – намаляване на оборотния капитал и подобряване използването на персонала

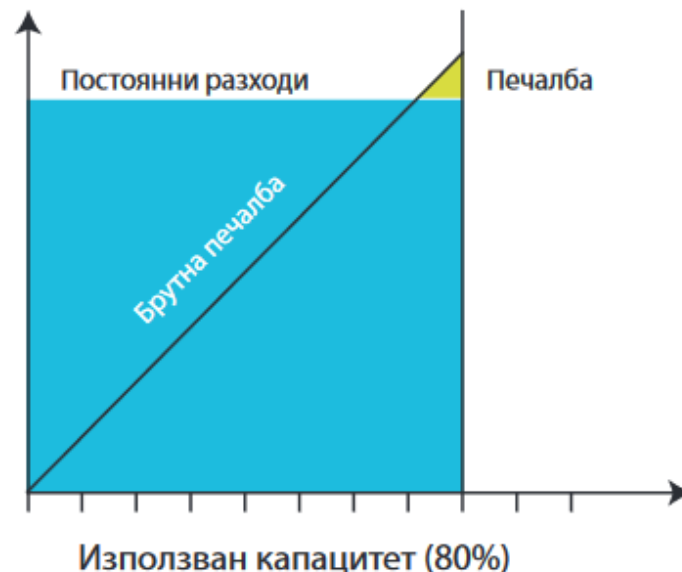
- Намалете запасите; превърнете ”непродуктивният капитал” в пари
- Подобрете капацитета на персонала, по-добри процедури за прогнозиране и планиране

Нещо за размисъл

Истината е, че дори и малките подобрения често имат огромен ефект върху крайният резултат.

Използване на капацитета + 10%

Печалба + 100%



Сценарият

Година 2: Все по-взискателни клиенти – заплаха и/или възможност

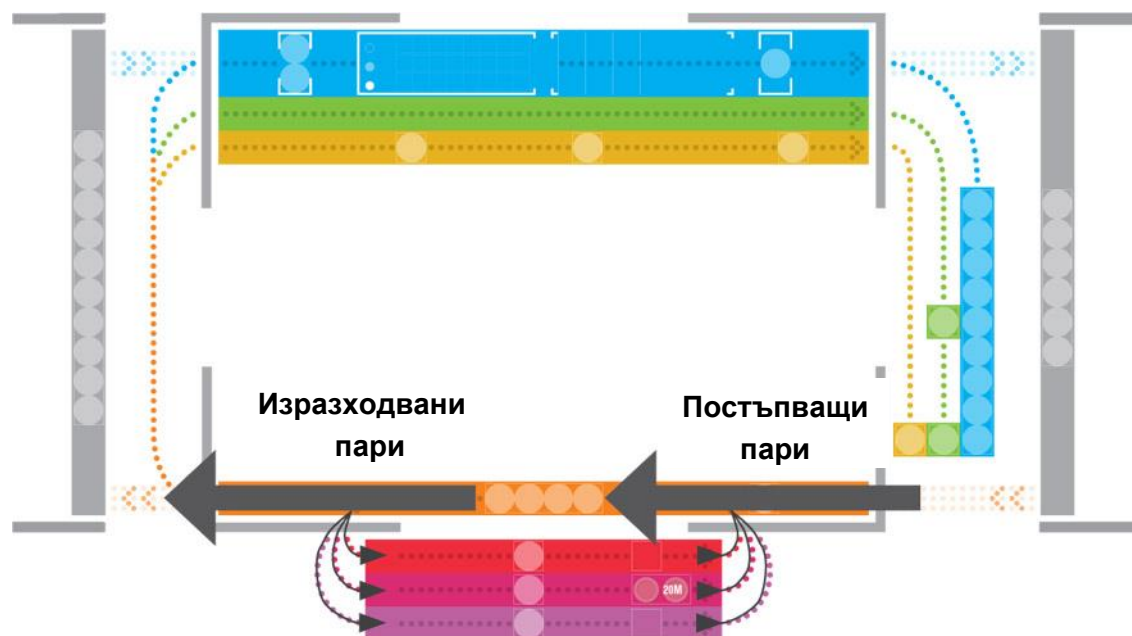
План за действие в три стратегически инициативи:

- Разширяване на продуктовото портфолио
- Ефективност при доставката на услуги
- Подобряване информираността на целевите клиенти



Сценарият

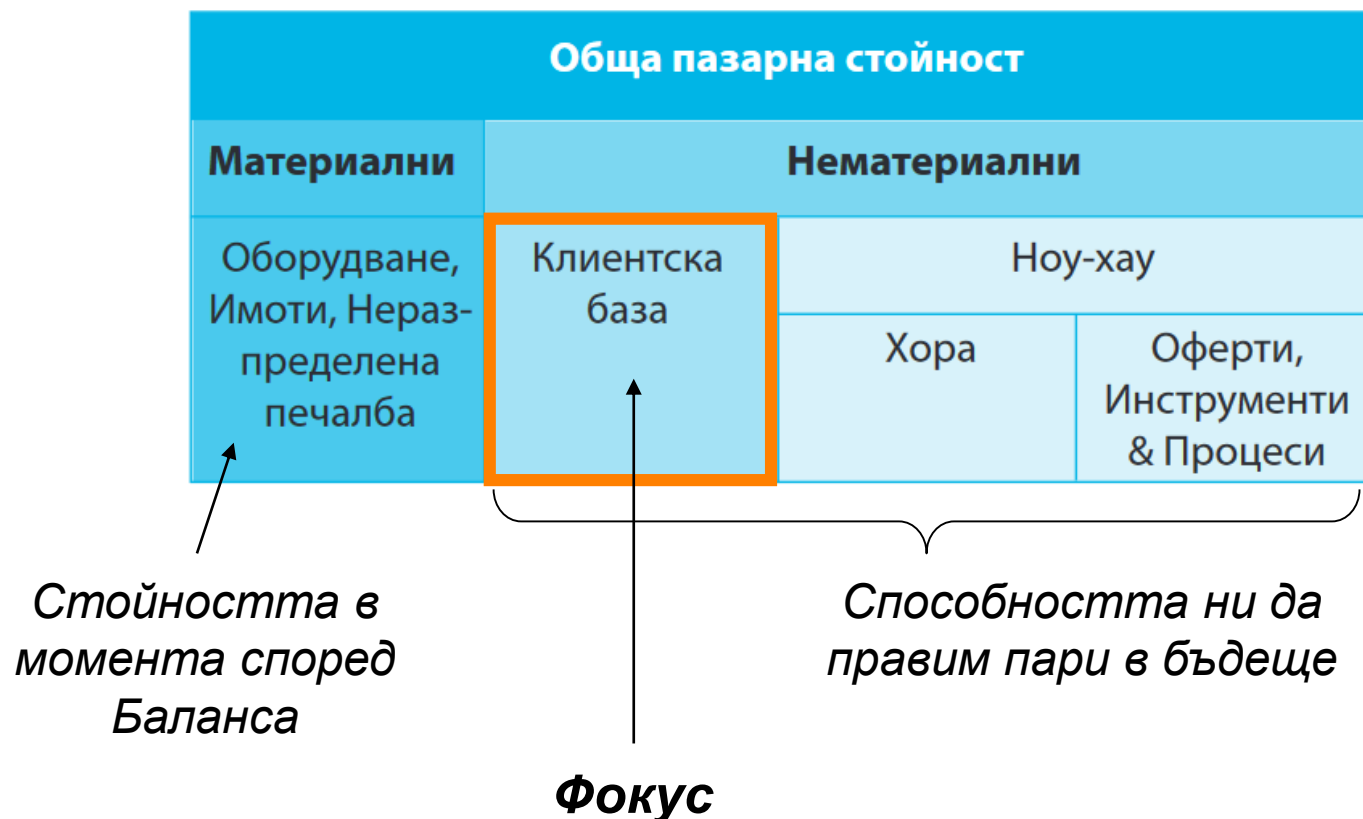
Година 2: Фокус върху паричните средства



“Печалбата е опция. Паричният поток е факт.”

Сценарият

Година 3: Фокус върху клиентската база – създаване на дългосрочна стойност за всички заинтересовани страни



Следващите стъпки

Бъдещо развитие

Връзка на всеки участник със собствената му сфера на отговорност:

- Идентифициране на потенциала за подобрене.
- Как използването на този потенциал ще повлияе на Вашата рентабилност?
- Определяне как подобренията могат да повлияят върху крайният резултат.
- Какво може да се направи, за да използва потенциалът?

Основната цел на тази сесия е да подсигури, че наученото в симулацията ще се превърне в трайни и полезни умения!

Дърво на двигателите на стойност

Двигатели на стойност – примери	Какво задвижват...	Потенциал +/- %	Печалба
☐ Луксозни продукти ☐ Иновации, диференциация ☐ Обхват, услуги с добавена стойност ☐ Ценообразуване ☐ _____	☐ Предлагани продукти и услуги – потребителски нужди и търсене ☐ _____	Продажби Обем % Цена %	
☐ Комуникация и брандинг ☐ Продажби, целеви клиенти ☐ _____	☐ Информираниост и възприятия на клиентите ☐ _____	☐ _____	
☐ Качество на продукта ☐ Доставка, ниво на обслужване ☐ Поддръжка ☐ _____	☐ Удовлетвореност на клиентите, репутация – повтаряемост на бизнеса ☐ _____	☐ _____	
☐ Ефективност на закупуването ☐ Ефективност на доставката ☐ _____	☐ Разход за поръчаните материали и услуги ☐ _____	Себестойност %	Печалба
☐ Методи и инструменти ☐ Дизайн на продукта ☐ Управление на проекти и процеси ☐ Организиране и планиране ☐ _____	☐ Ефективно използване на хора и ноу-хау ☐ _____	☐ _____	
☐ Уеднаквяване на целите ☐ Фокус – правене на правилните неща ☐ Простота – правене на нещата правилно ☐ _____	☐ Разходи за функциите на маркетинг и продажби, развитие и поддръжка ☐ _____	Режимни разходи %	
☐ _____	☐ _____	☐ _____	

Следващите стъпки

Дърво на двигателите на стойност

Двигатели на стойност – примери

- Луксозни продукти
- Иновации, диференциация
- Обхват, услуги с добавена стойност
- Ценообразуване
- _____

- Комуникация и брандинг
- Продажби, целеви клиенти
- _____

- Качество на продукта
- Доставка, ниво на обслужване
- Поддръжка
- _____

- Ефективност на закупуването
- Ефективност на доставката
- _____

- Методи и инструменти
- Дизайн на продукта
- Управление на проекти и процеси
- Организиране и планиране
- _____

- Уеднаквяване на целите
- Фокус – правене на правилните неща
- Простота – правене на нещата правилно
- _____

Какво задвижват...

Предлагани продукти и услуги – потребителски нужди и търсене

Информираност и възприятия на клиентите

Удовлетвореност на клиентите, репутация – повтаряемост на бизнеса

Разход за поръчаните материали и услуги

Ефективно използване на хора и ноу-хау

Разходи за функциите на маркетинг и продажби, развитие и поддръжка

Потенциал +/- %

Продажби

Обем

%

Цена

%

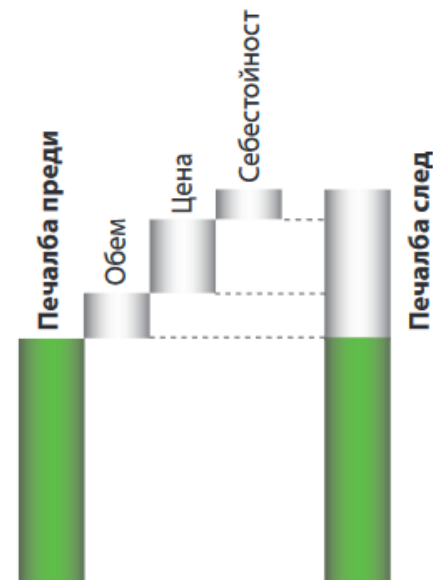
Себестойност

%

Режийни разходи

%

Печалба



Обобщение

- **Чрез симулацията участниците научават как :**
 - Ежедневните им решения влияят на компанията стратегически и финансово.
 - Малките подобрения в ежедневните им дейности могат значително да повишат крайните резултати.
 - Бизнесът генерира печалби днес и как да генерира печалби в бъдеще.

... Това ще изгради основа за стабилни бъдещи бизнес решения.

” Celemi Apples & Oranges успешно подкрепи нашите усилия да установим култура, основана на създаване на стойност за организацията, сред всички служители. Това е нещо, което ще отличи нашето представяне на пазара..”

— Michael Kutschenreuter, CFO, Siemens Business Services

Концепции дискутирани в симулацията

- Бизнес финанси
 - KPI's
 - Баланс
 - Отчет за приходи и разходи
 - Паричен поток
 - Оборотен капитал
- Приносители на стойност
- Капацитет на персонала
- Ефективност при доставката на услуги
- Взаимозаменяемост на персонала
- Материални и нематериални активи
- Пазарна стойност

Водещят принцип на нашата методология

“Не може просто да абсорбираш знанието на другите хора...

...трябва да си създадеш свое собствено.”



Част от клиентите и брой обучени

SIEMENS

>55 000 служители



>32 000 служители



MOTOROLA

>30 000 служители



The Chemical Company

>12 000 служители



eurocopter
an EADS Company

>3 000 служители

“Участието в програмата спрести на Групата около 1 млрд. евро... Нямахме да постигнем това без Celemi Apples & Oranges.”

– Jürgen Hambrecht, CEO, BASF

Официален представител на CELEMI за България



www.InYourHands.bg