



B2B consulting
group

Сибирская консалтинговая компания

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМПАНИИ



Запускаем программу поддержки
малого и среднего бизнеса



Сибирская консалтинговая компания

Основные проблемы собственника бизнеса

ТОП 5 ПРОБЛЕМ:

Есть несколько распространенных проблем, с которыми сталкивается предприниматель:

1. Во-первых, падение объемов продаж;
2. Во-вторых, текучка кадров и низкая квалификация персонала;
3. В-третьих, старые каналы рекламы перестали работать, а новые не дают ожидаемого эффекта;
4. В-четвертых, с каждым годом количество конкурентов становится все больше и больше;
5. В-пятых, клиентам стало сложнее продавать.



Есть три решения



У МЕНЯ ВСЕ ОК!

1

Я все знаю и
умею, поэтому
сделаю сам!

Такой тип предпринимателя думает, что он все знает и умеет. Но, к сожалению, проблемы так и не решаются.



БУДУ УЧИТЬСЯ!

2

Как завещал товарищ Ленин!

Безусловно, чтобы развивать и масштабировать бизнес, приходится постоянно учиться новым технологиям и инструментам. Но, как показала практика, даже если ты много знаешь, это еще не гарантирует тебе результат!



НАЙДУ НАСТАВНИКА!

3

**Я готов принять
помощь от других!**

Такой тип предпринимателя понимает, что есть люди, которые могут ему помочь. Их знания и компетенции, а так же взгляд со стороны, реально может помочь росту бизнеса и решению текущих проблем. Самый сложный шаг - это поиск и выбор наставника!

МЫ ГОТОВЫ ВАМ ПОМОЧЬ!
ОБРАЩАЯСЬ К НАМ, ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ
ПЕРСОНАЛЬНОГО НАСТАВНИКА,
КОТОРЫЙ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ ВАШИ
ПРОБЛЕМЫ В САМЫЙ КОРОТКИЙ
ПРОМЕЖУТОК ВРЕМЕНИ!

ПОСМОТРИТЕ НАШИ ПРОЕКТЫ И ПОЧИТАЙТЕ ОТЗЫВЫ



B2B consulting
group

Сибирская консалтинговая компания

Наши проекты

Переработка авто. шин

+ 30 млн. руб.



Сумма: 30 млн. руб.

Ниша: Переработка авто. шин

Название: "ЖилСтройИнвест"

Способ: Получение субсидии

Регион: Краснодарский край

Город: Сочи

Имя: Елена Геннадьевна

Год: 2015

Строительные материалы

+ 15 млн. руб.



Годовой прирост в продажах: 15 млн. руб.

Ниша: Оптовая продажа строительных материалов

Способ: Создание отдела продаж

Регион: Красноярский край

Город: Красноярск

Компания: ООО «Строительный Стандарт»

Срок реализации: 3 месяца

Год: 2014

Общепит

+ 2 млн. руб.



Сумма: 2 млн. руб.

Ниша: общепит

Название: бар "Jack's Burger"

Решение: Привлечение инвестиций

Регион: Новосибирская область

Город: Новосибирск

Имя: Кулышев Евгений

Год: 2016

Вторичная металлопереработка

+ 75 млн. руб.



Сумма: 75 млн. руб.

Ниша: Вторичная металлопереработка

Способ: Привлечение инвестиций

Регион: Алтайский край

Город: Барнаул

Имя: Копилов Сергей

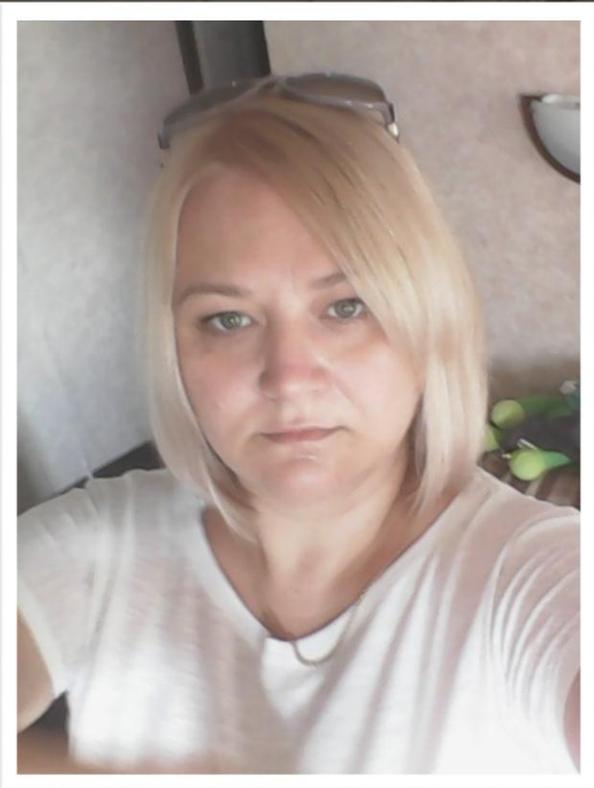
Год: 2015



Сибирская консалтинговая компания

ОТЗЫВЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ

Крючкова Татьяна



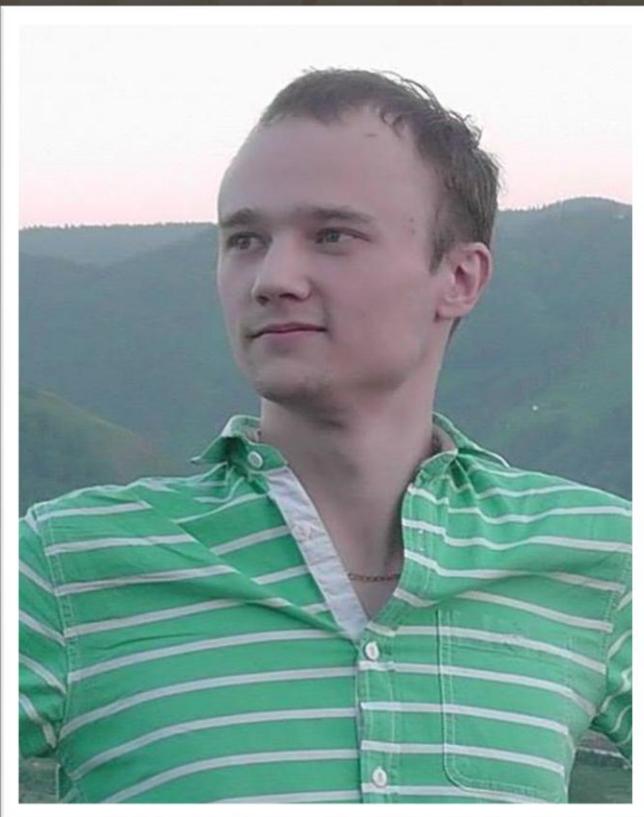
Я организационный консультант. Психолог. Управляющий в розничной сети. Узнала о тренинге «17 способов увеличить продажи в кризис» из соц.сети вконтакте. Очень понравилась открытость и доступность ведущих. Подробнее хотела бы узнать о рекламе в интернете. Тренинг оказался информативным, полезным и интересным. порекомендовала бы этот тренинг руководителям и бизнесменам.

Емельянова Галина



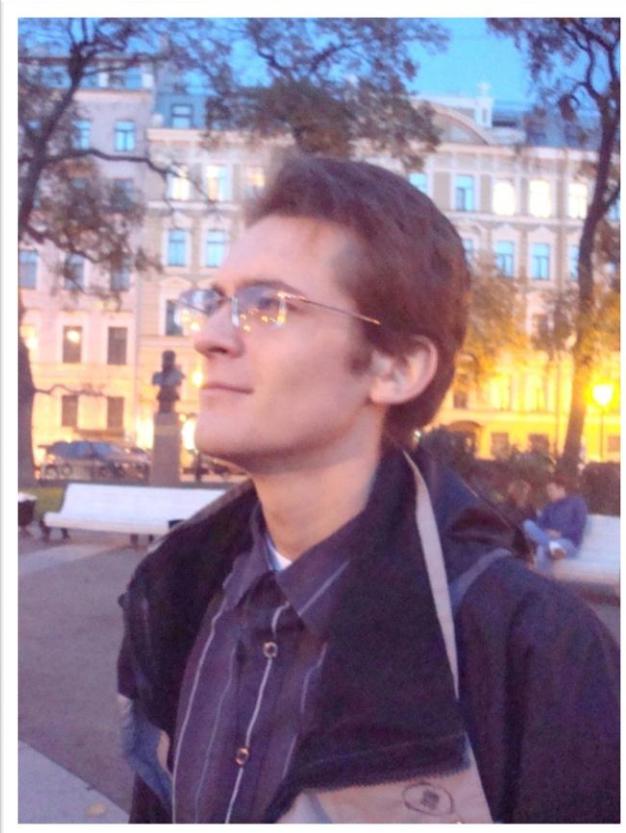
Занимаюсь психологией тела. Пришла на тренинг, чтобы узнать много интересного о рекламе в интернете. Понравилась корректно поданная информация о ведении бизнеса во время кризиса. Хотелось бы больше узнать относительно кризиса, как выжить бизнесу. В общем и целом, мне очень понравилось! Порекомендовала этот тренинг начинающим предпринимателям. Спасибо, ребята!

Дмитрий Ванислав



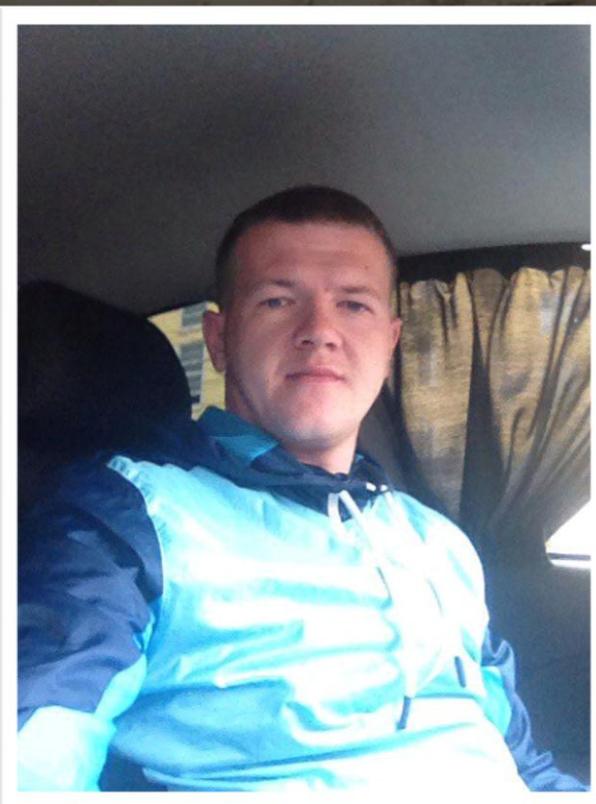
Хотел на мастер-классе по продажам получить «волшебную палочку». На мастер-классе услышал полезные советы по теме продаж. А больше всего понравилось описание реального опыта с элементами юмора. Из всего услышанного, буду в своей работе применять технику продаж. Посоветовал бы данный мастер-класс предпринимателям и желающим развиваться. Спасибо за мастер-класс!

Егор Бобров



Хотел на мастер-классе получить знания и умения телефонных продаж. На мастер-классе получил положительные эмоции, интересные контакты и знания по теме продаж. Больше всего понравилась формула продающей рекламы. Из всего услышанного на мастер-классе, постараюсь применять в работе формулу О+Д+П и технику ЖОППС. Посоветовал бы данный мастер-класс коллегам. А спикерам – чаще, больше и дольше рассказывать про техники продаж. Спасибо!

Кузник Степан



Пошел на мастер-класс продажам, чтобы получить техники и конкретные советы по продажам. Получил знания. Из услышанного, буду применять технику ЖОППС. Советую данный мастер-класс!

Павел Солодухин

Хотела получить на мастер-классе знания о методах продаж. Из услышанного больше всего запомнилась техника – Визуализация. В своей работе буду применять технику холодных звонков. Посоветовала бы данный мастер-класс продавцам!

Кудрявцева Катерина

Нравится способ подачи материала – все понятно и жутко интересно! Даёте самую суть, то, что необходимо, то, что нам нужно в нашей работе. Вы правы, у многих людей сейчас не хватает терпения и времени выслушивать нас долго. Вы показываете пока ещё закрытые двери возможностей, и даёте инструменты для их открывания. Правда, я пока только в начале пути, но границы моего восприятия раздвинулись это точно. Спасибо за приглашённых спикеров, их информация, поданная с динамикой очень украсила тренинг и стала для многих открытием

Блинникова Татьяна

Владислав! Честно скажу, не сразу оценила по достоинству ваши тренинги. Но вы заставили меня задуматься о том как работаю, точнее о том что могла бы сделать, но так и не сделала... Спасибо за информацию. Я очень! Очень! Очень рада, что попала на ваш тренинг! Послушала Юлю и Оксану. Они вас дополняют великолепным образом!!! В них есть что то притягательное. Признаю - грешна - я не все задания выполняю, пока через раз, но движуха уже началась. Сегодня общалась с дизайнерами и мне предложили выступить с информацией (по созданию гармоничного пространства) , которой я давно интересуюсь. Выступить пока перед своими, потом посмотрим. Спасибо что "с подвигнул" на такой подвиг.... Написанием же статьи вы реально всех озадачили, мы все не против, просто не делали этого никогда - с чего начать???

Красивый гармоничный дизайн - это гармоничное сочетание огромного количества предметов цвета и света, фактур, организация удобного пространства и т.д. Думаю все серьезно озадачились , я в том числе!!! Спасибо вам!!!

Екатерина Бундова



Посетила два тренинга Владислава, каждый из них доставил огромное удовольствие и принес пользу. Один из них был по "Эффективной коммуникации", второй - по упаковке своего бизнеса и ведению инстаграмма с привлечением замечательных тренеров Оксаны и Юлии.

Хочу отметить самые очевидные плюсы тренингов: Владислав проникся спецификой нашего бизнеса, связанного с дизайном интерьеров, адаптировал свои бизнес технологии к нашей теме и показал на примере как вести переговоры, презентовать себя и продавать свои услуги. Были отработаны варианты первых встреч, переговоров с клиентом, вопросов которые необходимо задавать при первой встрече, чтобы максимально полно оказать клиенту свою услугу. После тренинга активно запустился процесс обдумывания и поиска вариантов новых решений по поиску клиентов и презентации себя. Пока тренер не указал на очевидные вещи, они вроде бы были не заметны, хотя на самом деле давно мешали вести дела более эффективно. Два часа тренинга пролетели очень быстро, хотелось черпать и черпать информацию. Второй тренинг дал несколько простых и эффективных инструментов как без особых финансовых затрат "упаковать" себя с помощью соцсетей, на практике реализовывать свои бизнес задумки и сразу проверять их эффективность. За это отдельное спасибо Оксане и Юлии, С удовольствием буду в дальнейшем посещать тренинги Владислава, так как простым языком за два часа этот человек поменял мои взгляды на многие вещи в ведении моего бизнеса и позволил начать смотреть в правильном направлении структурировав ту путаницу, которая творилась у меня в голове. Спасибо)))

Елена Дорофеева



Посещаю уже третий тренинг Владислава. С каждым разом узнаю что-то новое для себя. Ну, а, если я уже что-то знала, то получила стимул всё-таки это использовать, а не просто знать.

Сегодняшнее занятие было мне очень интересно, т.к. узнала очень много нового для себя. Особо хочется отметить, что Владислав сегодня чётко держал всех и не давал отвлекаться и тратить драгоценное время на посторонние разговоры.

Помимо Владислава выступали ещё два спикера - Юлия, которая поделилась своим опытом работы и рассказала про самопрезентацию и Оксана, которая познакомила меня с Инстаграмом. Спикеры сумели привлечь внимание к своей теме, всё было доходчиво и слушалось на одном дыхании!

На мой взгляд сегодняшний тренинг был наиболее эффективный. Выражаю благодарность всем сегодняшним спикерам!

Всё было по делу и ничего лишнего!



Сибирская консалтинговая компания

От чего зависит
Ваш успех

Ваш успех зависит на:

15%

От Ваших личных действий

20%

От качества Вашего продукта

35%

От наличия персонального наставника

20%

От веры в себя, в свою команду и продукт

10%

От новых знаний и технологий

МЫ ГОТОВЫ ВАМ ПОМОЧЬ! ОБРАЩАЯСЬ К НАМ, ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ПЕРСОНАЛЬНОГО НАСТАВНИКА, КОТОРЫЙ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ ВАШИ ПРОБЛЕМЫ В САМЫЙ КОРОТКИЙ ПРОМЕЖУТОК ВРЕМЕНИ!



Сибирская консалтинговая компания

О КОМПАНИИ

которая готова стать Вашим наставником, зарядить Вас мотивацией, показать и рассказать о новых технологиях в маркетинге и продажах, раскрыть всю уникальность и смыслы Вашего продукта, научить работать в команде и самое главное, создать условия, при которых Вы начнете действовать и получать реальные, и быстрые результаты.

Команда / Ключевые лица

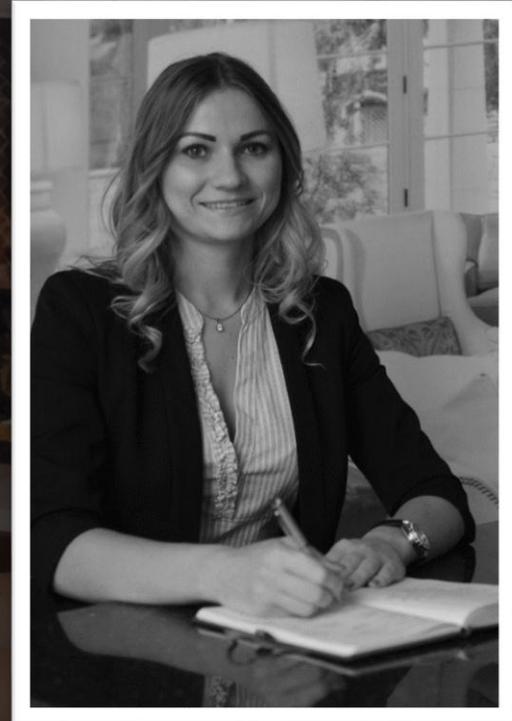
Владислав Марясов
Коммерческий директор.
Бизнес-тренер



Константин Курносов
Финансовый директор
Специалист по планированию



Дарья Копылова
Главный бухгалтер
Помощник тренера





Команда из г. Красноярска
Адрес: ул. Парижской Коммуны, д. 2а

Цифры о компании

10 ЛЕТ

Более 10 лет опыта в собственном бизнесе

2,2 млрд.

Более 2,2 млрд. руб. привлеченных инвестиций

1.500.000

Более 1.500.000 руб. вложено в самообразование

1700

Более 1700 учеников прошли наши тренинги и семинары

65%

Более 65% клиентов удваивают свою прибыль за первые три месяца

70%

Порядка 70% наших проектов получили внешнее финансирование

950

Более 950 часов проведено в личных тренингах и семинарах

150

Более 150 отзывов реальных клиентов мы получили за ближайшие 2 года

500

Порядка 500 бизнес-статей написано для сайтов и бизнес-журналов

Наши крупные клиенты и партнеры



Сертификаты



В 2010 году Курновос К. прошел обучение по программе «Принятие управленческих решений» от центра бизнес-мастерства ХАРИЗМА. Это позволяет грамотно расставлять приоритеты стратегии бизнеса при Бизнес-планировании.



В 2012 году Курновос К. успешно участвовал в тренинге по созданию эффективной презентации. Это позволяет делать бизнес-планы для клиентов вынятными и "читабельными" для инвесторов.



В 2012 году в Москве Курновос К. успешно прошел 3-х дневный курс по финансовому моделированию в программном продукте АльтИнвест, что позволяет профессионально производить все Финансово-Экономические расчеты.



В 2010 году Курновос К. обучался по программе «Школа финансового директора» от журнала «Финансовый директор». Это позволило повысить навыки успешного корпоративного финансового планирования и проведения анализа деятельности



В 2007 году Курновос К. успешно принял участие в семинаре-практикуме «Лучшая практика бюджетного планирования и контроля в компании», что дало понимание важности бюджетирования, как инструмента эффективного управления финансами.

Сертификаты



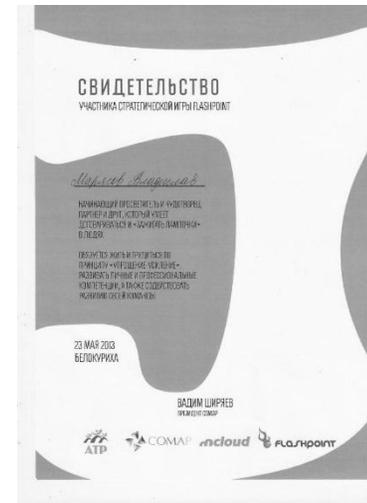
В 2010 году Марясов В. прошел обучение по программе «Правовые основы предпринимательской деятельности» от негосударственного учебного заведения «Колледж Знаний».



В 2012 году Марясов В. успешно участвовал в семинаре «Основы бизнес-планирования» от «ЛфСибГТУ».



В 2010 году Марясов В. успешно прошел курс повышения квалификации по теме: «Эффективная защита бизнеса» в Высшей Школе Бизнеса.

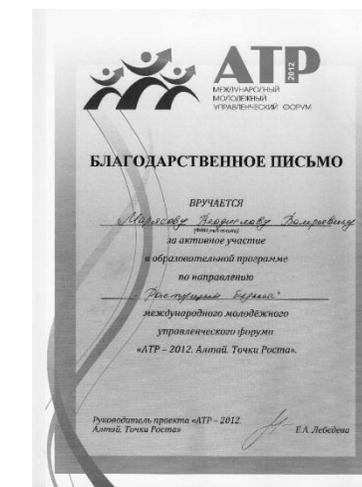


В 2013 году Марясов В. успешно принял участие в стратегической игре практикуме по маркетингу от компании СОМАР.

В 2015 году Марясов В. получил благодарственное письмо за проведение семинара по франчайзингу в рамках форума предпринимательства Сибири.



В 2011 году Марясов В. успешно прошел курс повышения квалификации по теме: «Финансовая грамотность для начинающих» в ОАО Красноярское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса.



В 2012 году Марясов В. получил благодарственное письмо за участие в образовательном форуме ATP на Алтае.

B2B consulting
group

Сибирская консалтинговая компания

Ваш наставник

Владислав Марьясов

Опыт в бизнесе:

С 2006г. – 2008г. – розничная торговля, рекламное агентство

С 2009г. – 2012г. – рекламное агентство, клининговая компания

С 2012г. - консалтинговая и тренерская деятельность

В 2016г. был региональным тренером в компании 2Гис

В настоящее время: Коммерческий директор консалтинговой компании

"B2B consulting group" www.konsultingsib.ru

Автор проекта "DUDL VIDEO KRAS" www.dudlvideokras.ru

и практикующий бизнес-тренер.



Наставник
года!



Автор статей в электронных СМИ:

2012г. 4geo - Статья: <http://krasnoyarsk.4geo.ru/news/show/2013/7/3/biznes>

2014г. Бизнес Журнал «Timesnet» - Статья: http://timesnet.ru/my_biz/4146/

2014г. - Журнал «Время Бизнеса» - Авторская колонка:

<http://www.camcomp.com/vladislav-maryasov.html>

Автор статей в печатных СМИ:

С 2014г. – Журнал «Коммерческий директор»

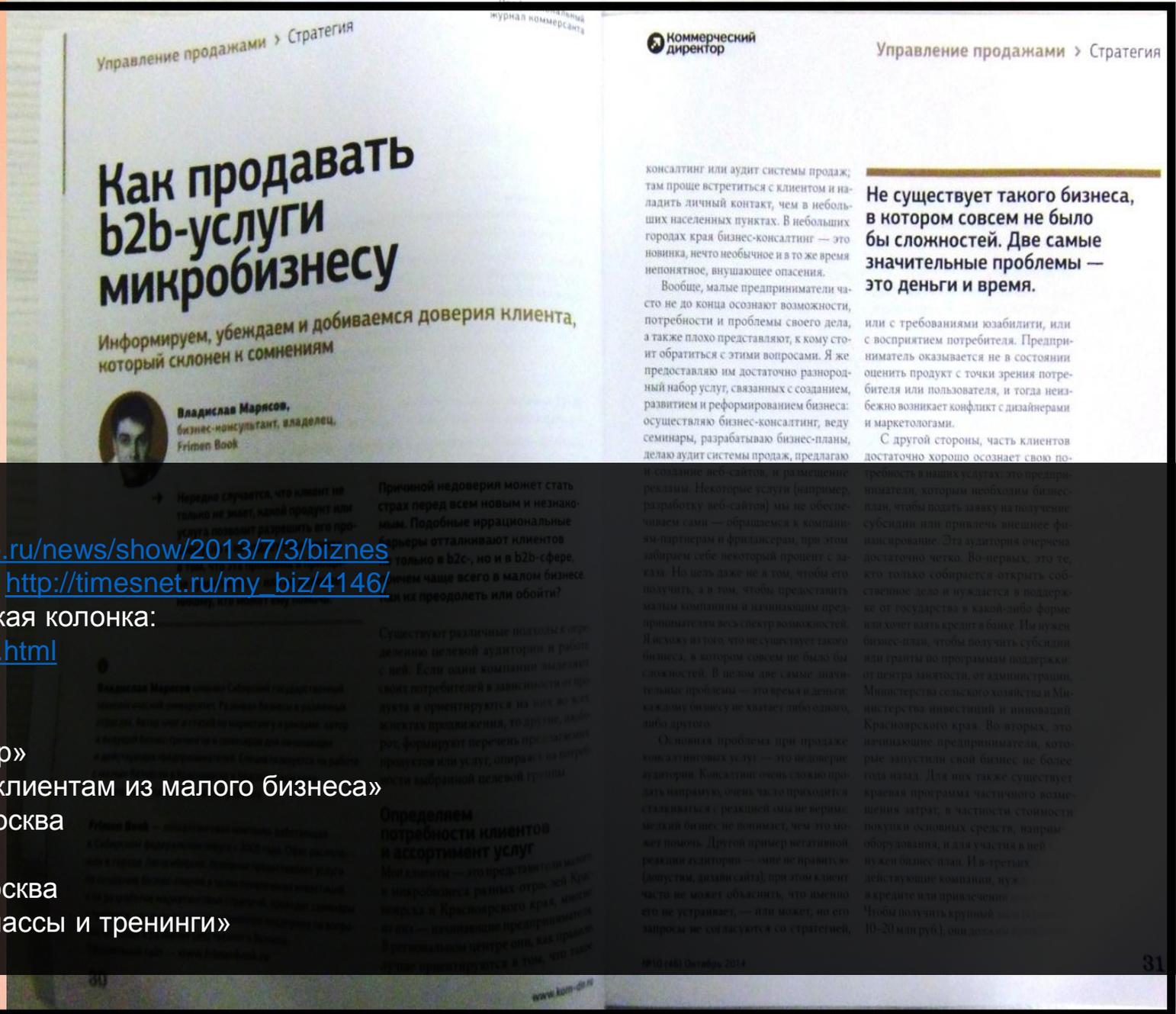
«Как продавать b2b-услуги недоверчивым клиентам из малого бизнеса»

С 2014г. – Издательство «Grebennikov» г.Москва

«Как продавать консалтинговые услуги».

С 2015г. - Издательство «Grebennikov» г.Москва

«Как продавать b2b услуги через мастер-классы и тренинги»





Автор более 30 методик тренингов и мастер-классов по таким темам, как: Публичные выступления; Мастерство короткой презентации; Мастер прямых продаж и переговоров; Мастер холодных звонков; Бизнес-план на салфетке; Инвестиции в малый и средний бизнес; Тренинг для тренеров; Поиск предназначения; Создание отдела продаж с нуля; Повышение продаж в бизнесе без затрат на рекламу; Супер Маркетинг; E-mail маркетинг под ключ; И другие.

A photograph of a library with bookshelves and a desk with an open book. The background shows rows of books on shelves, and a desk in the foreground has an open book. A lamp is visible on the desk, casting a warm glow. The text is overlaid on a dark semi-transparent rectangle in the lower-left corner.

Автор электронных книг и аудио-курсов:

"Антикризисный Бизнес-Альманах"

"Как увеличить продажи в розничном магазине"

"Множественные источники увеличения клиентского потока"

"10-ка эффективной рекламы в Интернете"

"7 способов монетизации своего бизнеса"

"Как раскатать автосервис"

"Как риэлтору за 7 дней удвоить свой доход"

"22 фишки создания продающей рекламы".



Фото с тренинга



Фото с тренинга



Фото с тренинга



Фото с тренинга



Фото с тренинга



Фото с тренинга



Сибирская консалтинговая компания

Преимущества работы с нами

Специализация - Консалтинг

Консалтинговые услуги – это наша прямая деятельность.

Это значит, что мы занимаемся этим профессионально. У нас есть большой опыт, знания и компетенции, которые мы готовым Вам передать.



Более 10 лет в бизнесе

Это значит, что мы уверенно и на одном языке можем общаться с первыми лицами компаний, потенциальными инвесторами, предпринимателями, представителями банков, гос.органов и т.д. Мы знаем проблемы малого и среднего бизнеса. Мы понимаем «что говорить», «как говорить» и «когда говорить».



Комиссия за услуги от 1.5% до 10%

В отличии от большинства консалтинговых компаний, мы берем с клиента 1,5 – 10% с оборота, вместо 15 – 20%.

Связано это с тем, что на рынке существуют большие игроки в сфере консалтинга и привлечения инвестиций, которые очень комфортно себя чувствуют оказывая подобные услуги за довольно большие комиссионные.

Работая с малым и средним бизнесом мы даём адекватные цены на свои услуги, которые действительно стоят этих денег.

Период работы от 1 до 6 месяцев

Мы заключаем договор на период от 1 до 6 месяцев. За этот срок наша главная задача - достигнуть поставленных совместно с Вами целей. Мы всегда ограничиваем себя в рамках от 1 до 6 месяцев. Один месяц – это минимальный срок. Шесть месяцев – это максимальный срок.





Мы совместно с Вами определяем этапность нашей работы в зависимости от сложности и масштабности проекта. Готовим все необходимые документы для взаимодействия, осуществляем первичные предложения по развитию Вашего бизнеса или проекта. Вы включаетесь в процесс уже в первые дни нашей совместной работы с ощущением приближающейся цели!



Сибирская консалтинговая компания

Этапы работ по развитию Вашего бизнеса



Мы подберём наилучший вариант и стратегию развития Вашего бизнеса из тех, которые сегодня возможны на Вашем рынке. Это будет наиболее подходящий и возможный к осуществлению стратегический план развития с учётом специфики именно Вашего бизнеса и стадии его развития.



Произведем оценку (аудит) бизнес-процессов (продажи, маркетинг, персонал) на предмет определения наиболее вероятных точек роста и явных недостатков, мешающих развитию.



Подготовим все необходимые материалы и документы (бизнес-план, стратегический план маркетинга) для запуска программы по развитию Вашего бизнеса на ближайшие 6 месяцев.



Осуществим поиск самых быстрых и эффективных решений, которые дадут колоссальный рост и развитие. Разработаем несколько гипотез быстрых результатов. Проведем тестирование и выберем наиболее эффективные.



После проведения всех процедур подготовки и тестирования, мы переходим к самому важному шагу, - планомерное (согласно календарному плану) внедрение всех инструментов и технологий под чутким руководством Вашего личного наставника.

B2B consulting
group

Сибирская консалтинговая компания

Видео

Чтобы посмотреть видео, нажмите на картинку



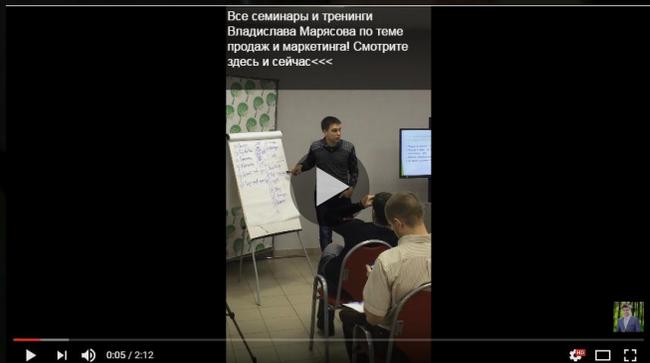
Про то, как достигать
больших целей?



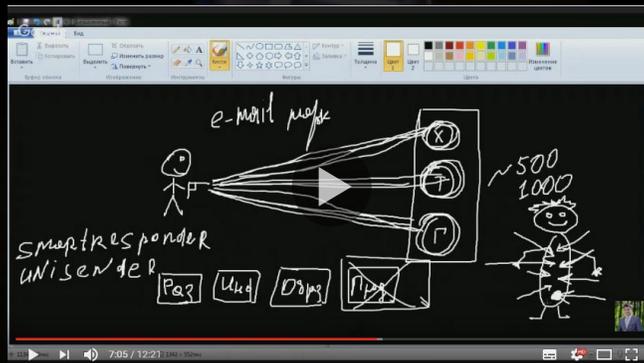
Про маркетинговые
исследования



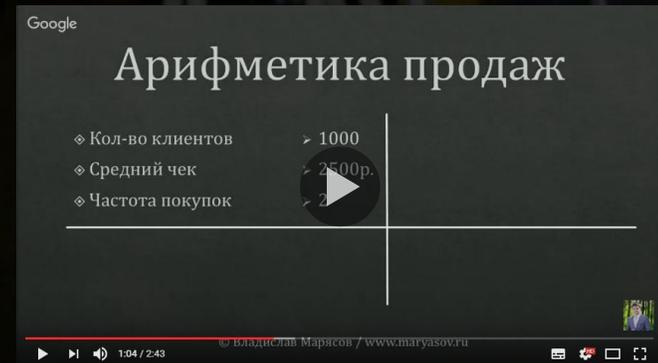
Про то, как бизнес-план
поднимет ваши продажи



Про то, как увеличить
конверсию торговой точки



Про систему
множественных касаний

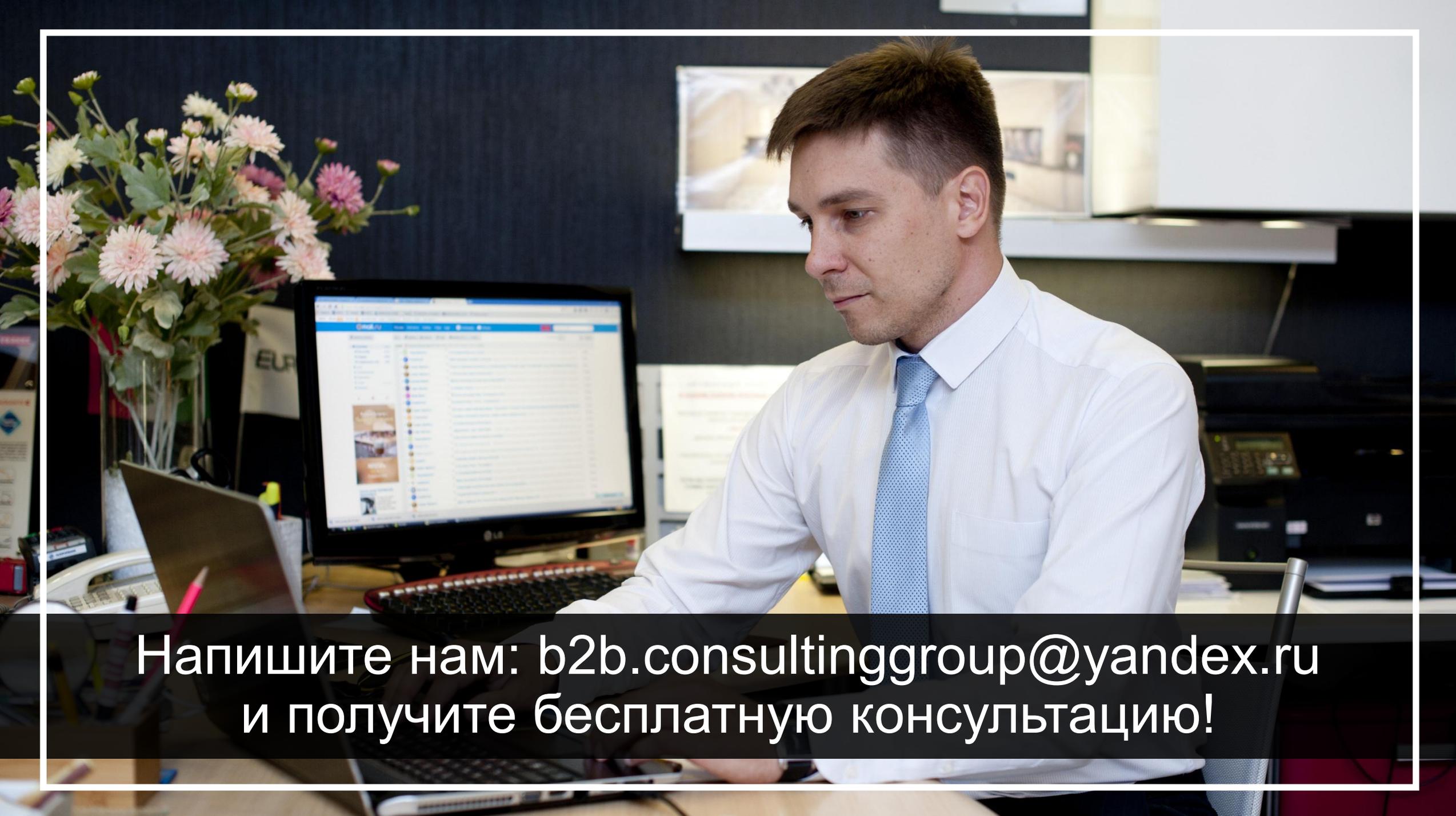


Про арифметику продаж,
которая есть в любом бизнесе

B2B consulting
group

Сибирская консалтинговая компания

Ваш первый шаг



Напишите нам: b2b.consultinggroup@yandex.ru
и получите бесплатную консультацию!

B2B consulting
group

Сибирская консалтинговая компания

Наши контакты

СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ

Адреса:

- Россия, г. Новосибирск, проспект Димитрова, д. 1 (Бизнес-центр), офис 313
- Россия, г. Красноярск, ул. Парижской Коммуны, д. 2а.

Наименование компании

полное: ИП Курносов Константин Юрьевич

Регистрационная информация

ИНН:222109819985

Банк получателя: Филиал "Новосибирский" АО "АЛЬФА-БАНК"

Расчетный счет:40802810123130000731

Корреспондентский

счет:30101810600000000774

БИК:045004774

ОГРН1027700067328

Контакты:

Телефоны:

- +7(902)960-96-99 (Офис в Красноярске)
- +7(913)008-90-28 (Офис в Новосибирске)

Часы работы: с 10:00 до 20:00

Сайт:

- www.konsultingsib.ru (Сайт компании)
- www.investorsibir.ru (Поиск инвестиций)
- www.businesplansib.ru (Бизнес планирование)

E-mail:

- b2b.consultinggroup@yandex.ru (Коммерческий отдел)
- kadr.ofis24@gmail.com (Отдел кадров)

Skype:

- kurnosov_konstantin (Новосибирск)
- kapitaliist (Красноярск)