СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ

АРБ ПРО

НА 2026-2027 ГГ.

Каталог основных продуктов

с 1993 года вместе с
российским бизнесом

Перейти на сайт

ТГ-Канал АРБ Про

Задать вопросы

АРБ Про: с 1993 года вместе с российским бизнесом



Наша сила — экспертный подход

- Прежде чем что-то рекомендовать, мы собираем данные, выявляем тенденции, анализируем состояние компании и других участников рынка
- За год мы успеваем детально проанализировать до 30 рынков — от «старых» до «новейших»
- Анализ рынка не заменяет предпринимательскую интуицию, но повышает качество решений и сокращает метания на развилках

Чем мы можем быть полезны вашему бизнесу

- **Разработка стратегии на 10-15-30 лет.** Изучим рынок, предложим варианты и проработаем с вашей командой
- **Поиск информации о рынках и новых возможностях, анализ с рекомендациями для вашего бизнеса.** Найдём информацию, передадим вашей команде исследование или поработаем вместе на поисковой сессии
- **Проработка и «оцифровка» вашей идеи.** Превратим идею в концепцию, найдём «формулу успеха» и разработаем экономическую модель
- **Обучение для руководителей и команды**. *Важные темы: разработка стратегии, работа с информацией, управление персоналом.* Каждая программа — это минимум 50% практики, возможность решить «горящие» и «наболевшие» вопросы своей компании вместе с АРБ Про

Скачать приложение

Наше преимущество — командная работа



Стабильная команда из 18 консультантов и аналитиков с экспертизой в следующих областях:

- Стратегическое планирование
- Анализ «старых» и «новых» рынков
- Стратегический маркетинг
- Управление персоналом и стратегическая мотивация
- Технологии для бизнеса, digital, AI
- Экономика компании, ключевые показатели для управления, экономическая модель

Смотрим на каждый бизнес с разных сторон, предлагаем рабочее решение под вас

9 из 10 компаний благодарят нас за новый взгляд на возможности для роста и развития

Наши амбиции = ваши амбиции

- **Наши клиенты** — компании с годовым оборотом от 300 млн до 100+ млрд рублей
- Многие из них — уже **лидеры** своих рынков или движутся в этом направлении
- Некоторые компании **работают с нами более 10 лет**, уже реализовали первую версию стратегии и сейчас зашли на второй круг
- Информацию о проектах в разных отраслях предоставим по запросу
- **Мы заинтересованы в том, чтобы и ваша история стала крутым кейсом!**

Перейти на сайт

ТГ-Канал АРБ Про

Задать вопросы

Проекты по стратегии бизнеса

1. Разработка **стратегии компании**
2. Фасилитация **стратегической сессии**
3. **Форсайт-сессия**
4. Разработка **концепции нового бизнеса**
5. Разработка **стратегии продукта** и системы продаж *«через ценность»*
6. Семинар **«Стратегическое управление в условиях изменений»**
7. **Поисковая сессия**

Что ещё можно сделать вместе с АРБ Про по стратегии бизнеса

1. **Конференция** Базовые Стратегии *(открытый и корпоративный формат)*
2. **Выступление на дилерской или клиентской конференции**
   - Расскажем вашим партнёрам, что происходит в отрасли, в российской экономике, в мире
   - Поддержем, поможем транслировать ваши цели и задачи
   - Организуем обсуждения и генерацию идей
3. **Ответим на конкретные вопросы в формате консультаций**

Перейти на сайт

ТГ-Канал АРБ Про

Задать вопросы

Разработка стратегии компании

В какой ситуации это будет полезно:

- Компания успешно развивалась много лет, но сейчас **рост замедлился.** Ясно, что дело не только в эффективности — нужны новые направления. Куда двигаться дальше?
- Компания инвестировала в технологии, производство, инфраструктуру. В **каких сегментах рынка** можно получить **максимальную отдачу** на то, что компания имеет и умеет?
- **Команда:** видим много вариантов развития. В мире столько интересного! Не можем **выбрать наилучшую альтернативу**
- Команда работает над стратегией, но **не хватает «свежего взгляда», «третьего мнения»** и достоверной информации об объёмах и тенденциях рынков

Что мы предлагаем:

Разработать стратегию вашей компании, ответив на вопросы:

- Какой бизнес мы строим — какие продукты, для каких типов клиентов мы будем создавать
- Какие конкурентные отличия должны быть у продукта и компании, чтобы быть нужными рынку через 3, 5, 10 лет
- Какие активы и компетенции должны быть у компании, чтобы обеспечить эти конкурентные отличия
- Что из действующего бизнеса масштабировать, что «свернуть», какие новые виды деятельности начать
- Что должны регулярно делать подразделения компании, чтобы реализовать стратегию

Формат работы:

- Очные встречи + дистанционная подготовка и обмен информацией + очная сессия стратегического планирования (3 дня)
- Мы подготовим анализ рынка, анализ экономики компании, стратегические альтернативы и рабочую версию стратегии
- На сессии мы проведем обсуждения, учтем все идеи вашей команды, и вместе доработаем текст стратегии компании

Разработка стратегии компании

Блок 1: Анализ актуального состояния компании — «Где мы сейчас?»

- Проведём интервью с собственниками и ключевыми сотрудниками. Обсудим, как команда видит актуальное состояние и будущее компании
- Посетим основные производственные и коммерческие объекты компании, чтобы лучше понять специфику
- Проанализируем, как представлена компания в Интернете, насколько использует возможности digital
- Запросим данные управленческого учёта (основные отчёты и детальные расшифровки по продуктам, клиентам, каналам сбыта, загрузке активов, структуре затрат). Подготовим презентацию «Управленческий анализ экономики компании». Сопоставим показатели по клиентам и продуктам компании с тенденциями рынка: в чём компания «опережает рынок», в чём «отстает»?

Результат: Получен достоверный ответ на вопросы: «Что компания имеет и умеет, что делает лучше других на рынке, какие риски существуют, какие элементы бизнеса следует масштабировать»

Блок 2: Анализ рынка — «Какие альтернативы развития есть для компании»

- Проведём анализ объёмов и тенденций рынка, на которых работает или может работать компания, в мире и РФ
- Исследуем актуальное состояние и планы ключевых игроков отрасли: ваших клиентов, конкурентов, поставщиков. Для этого используем различные источники, а также возможности деловой сети АРБ Про. Поймём, за счёт чего можно отстроиться от конкурентов и повысить ценность для клиентов
- Создадим карту рынка — покажем вертикальную цепочку создания ценности в вашей отрасли, оценим рыночную силу участников рынка и вашей компании в данный момент. Кто сильнее, за счёт чего? Какие позиции на карте рынка можно занять?
- Выработаем стратегические альтернативы: какое место в рынке будущего сможет занять компания, в каких направлениях и за счет чего продолжить рост?

Результат: Выявлены рыночные возможности. Понятно, какой потенциал роста есть у компании в различных направлениях

Блок 3. Сессия стратегического планирования — «Стратегия и первоочередные действия»

- В 1-й и 2-й день сессии мы представим все подготовленные материалы: «Управленческий анализ экономики компании», «Продвижение и продажи в online», «Объёмы и тенденции рынка», «Карта рынка». Обсудим наши выводы, соберём идеи команды
- В 3-й день мы представим рабочую версию стратегии. Проведём обсуждения с командой, внесём правки. В том числе зафиксируем цели: чего компания должна достичь к 1-му стратегическому горизонту (2-3 года) и 2-му стратегическому горизонту (4-10 лет)
- На основании целей 1-го стратегического горизонта сформулируем стратегические задачи и запланируем конкретные первоочередные шаги

Результат: У компании есть стратегия, стратегические цели на 2-3 года вперёд и план первоочередных действий со сроками и ответственными

Почему это сработает:

1. Команда АРБ Про ежемесячно проводит проекты для компаний различных отраслей, среди которых есть ваши клиенты, поставщики, конкуренты. Мы видим «панорамную» картину рынка и поделимся с вашей командой
2. Всё, что АРБ Про включит в стратегию вашей компании, будет основано на глубоком анализе данных и на «закрытой» информации, полученной благодаря нашей деловой сети

Фасилитация стратегической сессии

В какой ситуации это будет полезно:

- Рост бизнеса замедлился. Ясно, что дело не только в эффективности – нужны новые направления. Куда двигаться дальше?
- Компания инвестировала в технологии, производство, инфраструктуру. В каких сегментах рынка можно получить максимальную отдачу на то, что компания имеет и умеет?
- Команда собрала большой объем аналитики — исследования рынка, интересные кейсы, анализ экономики клиентов и продуктов. Не хватает модератора, который бы не только «вытащил» и систематизировал идеи команды, но и добавил «свежий взгляд» и экспертное мнение

Что мы предлагаем:

1. Разработаем сценарий стратегической сессии под вашу задачу
2. Поможем команде подготовиться: предоставим форматы презентаций, окажем поддержку «авторам докладов»
3. Проведём модерацию стратегической сессии
4. Обеспечим обработку всех созданных на сессии материалов

Формат работы:

Подготовка дистанционно + очная сессия

Основные этапы работы:

Блок 1: Уточнение задачи: «Что должно появиться в результате сессии?»

Проведём интервью с «содержательными заказчиками» — руководителями, кто заинтересован в проведении и результате стратегической сессии

Блок 2: Подготовка: «Чудо — это хорошо спланированное мероприятие»

- Разработаем сценарий, передадим форматы для подготовки презентаций ключевых участников сессии
- Поможем с подготовкой презентаций, чтобы они соответствовали задаче сессии
- Можем подготовить блок аналитики по заранее согласованной теме (например, тенденции выбранного рынка, потребительское поведение, прогноз по мировой и российской экономике, вдохновляющие примеры российских и иностранных компаний)
- Также можем провести опрос, чтобы заранее собрать мнения и вопросы участников по согласованным темам

Результат: Команда готова на сессии решать поставленную задачу

Блок 3: Проведение сессии: «Сближение мнений и выработка проектов решений»

- Пройдём по сценарию, на каждом шаге фиксируя идеи и вопросы для дальнейшей проработки
- Выйдем на проект решения, который всем понятен и принят командой
- Зафиксируем договоренности: кто что делает после сессии
- Обработаем и пришлем все материалы с сессии (результаты групповых обсуждений на карточках, флипчартах, досках)

Результат: Цели сессии достигнуты, у команды есть проекты решений, план действий со сроками и ответственными

Почему это сработает:

- Консультанты АРБ Про прошли обучение по методикам «Pin Point», «Leadership Strategies» (Michael Wilkinson)
- Команда АРБ Про ежемесячно проводит проекты для компаний различных отраслей. В каждом проекте мы проводим глубокий анализ данных, а также получаем «закрытую» информацию от нашей деловой сети. Мы видим «панорамную» картину рынка и поделимся с вашей командой

Форсайт-сессия

В какой ситуации это будет полезно:

- Компания — один из лидеров своего рынка. Ваша команда готова своими действиями изменить будущее рынка и сделать лидерство компании неоспоримым. Но сначала надо понять, как устроено это будущее, и правильно спланировать действия
- Вы готовы инвестировать сейчас, чтобы в течение 10 лет компания стала №1 на своём рынке. Но хотелось бы знать, какие изменения произойдут за 10 лет в экономике, технологиях, культуре, обществе? К каким сценариям готовиться?

Что мы предлагаем:

- Форсайт — групповой метод формирования образа будущего. Мы объединяем большое количество людей и организаций для создания качественных прогнозов о том, какие изменения произойдут в науке, технике, экономике, обществе за 10-20-30 лет
- Мы проведём подготовку:
  - соберём данные исследований, различные прогнозы и мнения экспертов. В проект может быть привлечено 10-15 экспертов из разных областей (бизнес, наука, культура, обществоведение, технологии и т.д.)
  - проведём интервью с экспертами и обсуждения в рабочих группах
  - выделим тренды
  - сформируем сценарии будущего с точностью, достаточной для принятия стратегических и инвестиционных решений
- Мы проведём форсайт-сессию с вашей командой и вместе обсудим:
  - 3 сценария будущего: базовый (наиболее вероятный), негативный («когда всё пошло не так»), предпочитаемый (наиболее благоприятный для компании)
  - Что в стране и мире мы хотели бы изменить
  - Что в наших силах изменить, чтобы сформировать будущее, которое нам нужно
  - Что предпринять, чтобы снизить возможный ущерб от негативного сценария
  - Что нужно делать при любом сценарии (инварианты)
- Пройдём путь от «видения будущего» до первоочередных шагов, которые надо реализовать уже завтра

Формат работы:

- Очные встречи с сотрудниками компании и внешними экспертами + обсуждения в рабочих группах + дистанционная подготовка и обмен информацией + очная форсайт-сессия (2-3 дня)
- Атмосфера «отключения от операционки», позволяющая оперировать образами будущего, сбросить стереотипы, открыться новому

Почему это сработает:

- Команда АРБ Про владеет различными методиками долгосрочного прогнозирования, и адаптирует научно-обоснованные подходы к практике бизнеса
- Команда АРБ Про ежемесячно проводит проекты для компаний различных отраслей. В каждом проекте мы проводим глубокий анализ данных, а также получаем «закрытую» информацию от нашей деловой сети. Мы видим «панорамную» картину и тренды множества рынков и поделимся с вашей командой

Разработка концепции нового бизнеса

В какой ситуации это будет полезно:

- У компании есть намерение инвестировать в новый бизнес в определенной отрасли (например, новое производство, объект HoReCa, сервис на основе искусственного интеллекта и т.д.). Направление выбрано, а чёткого, рыночно обоснованного плана пока нет
- Компания хочет зайти на новый для себя перспективный рынок, при этом максимально снизить риски и учесть «чужой» опыт (успешный и неудачный)
- Компания начала разработку нового проекта, собрала много материалов. Не хватает времени и компетенций, чтобы довести дело до результата

Что мы предлагаем:

- Разработать рыночно-обоснованную концепцию нового бизнеса, в т.ч. экономическую модель
- Концепция будет включать конкурентные преимущества, ключевые факторы успеха и первоочередные шаги по реализации
- Концепция будет адекватна размеру инвестиций, которые готова совершить компания

Формат работы:

Очные и дистанционные интервью с сотрудниками компании и внешними экспертами + очная поисковая сессия (1 день) + дистанционная подготовка и обмен информацией + очная сессия (1-2 дня)

Основные этапы работы:

- Интервью: уточнение актуального состояния проекта (какие активы, компетенции и партнерства уже есть на данный момент), обсуждение уже существующих идей, критически важные установки
- Дистанционная подготовка АРБ Про: анализ прототипичных концепций (что уже придумано и сделано в России и в мире)
- Очная поисковая сессия: проработка вариантов внутри выбранного направления, отбор наиболее перспективных и приемлемых решений, согласование взгляда на области возможностей
- Дистанционная подготовка АРБ Про: анализ целевой аудитории будущего проекта, разбор экономики «конкурентов», создание концепции экономической модели. Экономическая модель включает: генераторы прибыли, необходимые активы, расчёт окупаемости инвестиций
- Очная сессия: обсуждение концепции и экономической модели, внесение корректировок, принятие «первой рабочей версии», планирование первоочередных шагов

Почему это сработает:

- Команда АРБ Про имеет огромный опыт в анализе рынка и не даст вашей команде пропустить значимую информацию
- Команда АРБ Про ежемесячно проводит проекты для компаний различных отраслей. В каждом проекте мы проводим глубокий анализ данных, а также получаем «закрытую» информацию от нашей деловой сети. Мы видим «панорамную» картину и тренды множества рынков и поделимся с вашей командой

Формат работы:

Очные и дистанционные интервью с сотрудниками компании и внешними экспертами + очная поисковая сессия (1 день) + дистанционная подготовка и обмен информацией + очная сессия (1-2 дня)

Разработка стратегии продукта и системы продаж «через ценность»

Вопросы, стоящие перед компанией:

- Рост выручки замедлился, рентабельность падает, в чём причина?
- Что не так с нашим продуктом, почему он не взлетает?
- Почему клиенты уходят?
- Мы видим ценность своего продукта, а клиенты — нет. Как это исправить?

Дополнительные вводные:

Менеджеры и аналитики компании работают над этими вопросами, но им не хватает времени/ квалификации/ свежего взгляда/ информации о рынке и клиентах/ системного подхода, чтобы по-настоящему изменить ситуацию к лучшему

Что мы предлагаем:

- Исследовать три ключевых элемента вашего бизнеса: клиентов, продукт и экономику продаж
- Доработать стратегию продукта, основываясь на измеримых данных и обратной связи от клиентов
- Вместе с командой разработать план конкретных действий по реализации продуктовой стратегии и развороту в рост
- Обновить приборную панель для управления продажами через ценность

Формат работы:

Дистанционная подготовка + очная сессия генерации идей

Основные этапы работы:

Блок 1: Диагностика экономики продаж — «Где деньги сегодня и завтра?»

- Проанализируем Unit-экономику по продуктам и каналам. Найдём, где реальная доходность, какие клиенты — «лучшие» по вкладу в прибыль
- Выделим и опишем «лучших клиентов». Определим причины — за счёт чего именно у этих клиентов самая высокая доходность, самый большой вклад в прибыль.
- Сопоставим с трендами рынка. Что будет с «лучшими клиентами» через 1, 3, 5 лет? Можно ли на них строить будущее? Какие типы клиентов более перспективны?

Результат: Вам понятно, на привлечение и удержание каких клиентов ориентировать систему продвижения и продаж

Блок 2: Глубинное исследование клиентского опыта: «Почему отказываются, уходят?»

- Проведём интервью по всей цепочке: от ваших продавцов и службы поддержки до конечных клиентов
- Сформулируем языком клиентов, в чём ценность продукта и компании как поставщика
- Найдём барьеры, из-за которых компания теряет клиентов или недополучает прибыль
- Составим карту CJM (Client Journey Map) и EJM (Employee Journey Map). Сопоставим путь клиента с опытом и восприятием сотрудников
- Зафиксируем, где клиентам неудобно взаимодействовать, а сотрудникам невозможно «сделать клиента счастливым»
- Сопоставим неудовлетворённость клиентов и экономику продаж. Сколько мы теряем из-за того, что клиенту неудобно, не хватает сервиса или оперативности реакции? В какие элементы клиентского опыта стоит вложить деньги и время?

Результат: У вас есть наглядная карта «болевых точек» и «восторгов» клиента, и план действий по устранению барьеров и усилению конкурентных преимуществ

Блок 3: Закрепление в системе: «Как управлять продажами через ценность?»

- Разработка продуктовых метрик. Создадим систему оперативных показателей, по которым будет видно, что идет по плану, а где нужно вмешаться
- Стратегический план развития продукта. Сопоставим обратную связь от клиентов с трендами рынка, проведём сессию генерации идей, вместе с вашей командой сформируем план развития вашего ключевого продукта на 6-12 месяцев

Результат: У вас есть долгосрочный и краткосрочный план развития, который ваша команда понимает и разделяет. У вас есть «приборная панель», чтобы управлять воплощением плана. Вы начинаете управлять будущим вашего продукта и получаете улучшение финансовых результатов.

(«Фишка продукта») Почему это сработает:

- Вместе с вашей командой мы добудем и проанализируем огромный массив информации, который сейчас для принятия решений не используется. За время проекта команда сделает множество открытий и изменит свой взгляд на рынок, продукт, клиентов и методы работы.
- Изменение мнения команды — первый шаг к изменениям в бизнесе!

Семинар «Стратегическое управление в условиях изменений»

В каких ситуациях это будет полезно:

- Вы хотите узнать, как разработать стратегию, с чего начать стратегическое планирование
- Вы готовите кадровый резерв руководителей, их нужно обучить стратегическому управлению
- Компания регулярно проводит стратегические сессии, но сейчас пришло время обновить «инструменты» и переосмыслить план развития бизнеса

Что мы предлагаем:

- Легендарная программа о стратегии, которую за 27 лет прошли 3000+ собственников и руководителей
- Интерактивные мини-лекции, примеры эффективных и ошибочных практик компаний из различных отраслей, решение кейсов с принятием управленческих решений, групповые дискуссии, работа в малых группах по выполнению практических заданий
- При командном участии — возможность вместе получить новую информацию, обсудить и провести мини-стратсессию

Формат работы:

- Семинар, 3 дня очно
- Открытый формат (сборная группа) или корпоративный формат с адаптацией под специфику вашего бизнеса

Основные темы программы:

- Факторы несокрушимости компании
- Фундаментальные идеи стратегического управления — контраст и структура
- Ключевая функция менеджмента — создание информационной основы деятельности
- Карта рынка и оценка рыночной силы компании
- Длинные тренды. Как учесть длинные тренды при разработке стратегии компании
- 10 базовых стратегических выборов, которые должна сделать компания
- Типы компаний, их преимущества и ограничения, по классификации АРБ Про
- Стратегический концепт — ядро стратегии компании
- Инструменты стратегического управления
- Управленческие критерии (измеряемые характеристики деятельности организации)
- «Слабые сигналы»
- Матрица организационных стратегий
- Стратегия ПРОДУКТА (ассортимент, качество, управление торговыми марками). Стратегические матрицы «Идеальный ассортимент» и «Полный продукт»
- КОММЕРЧЕСКАЯ стратегия
- Стратегия ПЕРСОНАЛА. СТТ («совестливые талантливые трудоголики») — где найти, как управлять, мотивировать и стабилизировать. Стратегическая мотивация персонала

Почему это сработает:

- Программу ведёт Сергей Иванович Макшанов — эксперт-практик, постоянно участвующий в проектах с реальным бизнесом
- В программе используются кейсы из опыта разработки и внедрения стратегий командой АРБ Про

Проект: Поисковая сессия *(Исследование и обоснование новых направлений для развития)*

В какой ситуации это будет полезно:

- Компания успешно развивалась много лет, но сейчас рост замедлился. Кажется, на нашем основном рынке мы используем все возможности. Нужны новые направления. Куда двигаться дальше?
- В мире столько интересного! Хотим увидеть, какие еще есть варианты развития бизнеса?
- Есть капитал — ищем варианты, в какие новые бизнесы его лучше всего вложить

Задачи проекта:

Найти, исследовать и определить рыночно перспективные направления бизнеса, которые будут доступны компании по компетенциям и капиталоемкости. Направления поиска будут согласованы заранее

Основные этапы работы:

Шаг 1. Уточнение параметров поиска нового направления бизнеса

- Очная встреча с командой (1,5-2 дня)
- Проведем интервью с руководством и ключевыми сотрудниками, чтобы уточнить пожелания к будущему бизнесу и протестировать гипотезы
- Обсудим приемлемый объем собственных инвестиций, готовность к привлечению внешнего финансирования или партнеров
- Обсудим тип нового бизнеса: производственный, сервисный, и уровень сложности
- Обозначим границы: «куда мы не пойдём»
- Зафиксируем активы, ресурсы и компетенции, которые уже сформированы и могут быть использованы для развития новых направлений бизнеса

Шаг 2. Поиск перспективных направлений и вариантов создания бизнеса (дистанционная подготовка АРБ Про)

- Проведём поиск по растущим рынкам, анализ объёмов и тенденций, в мире и РФ
- Исследуем актуальное состояние и планы ключевых игроков отрасли: потенциальных клиентов, конкурентов, поставщиков. Для этого используем различные источники, а также возможности деловой сети АРБ Про. Поймём, за счёт чего, при каких условиях ваша компания сможет конкурировать и зарабатывать
- Выработаем стратегические альтернативы — какое место на новых рынках сможет занять компания, в каких направлениях и за счёт чего продолжить рост?
- Отберём потенциально интересные и подходящие варианты

Шаг 3. Сессия для обсуждения результатов

- Представим направления и бизнес-модели, которые имеют наибольшую рыночною перспективу: 3-5 вариантов
- Поможем выбрать приоритетные направления для дальнейшей проработки

Шаг 4. Детальная проработка выбранных направлений

- Мы проведём дополнительный анализ рынка, сделав фокус на конкурентных преимуществах, которые предстоит создать
- Создадим описание будущего продукта, целевых клиентских групп и их задач (потребностей), которые будет решать продукт

Шаг 5. Очная сессия для финального отбора направлений и планирования конкретных первоочередных шагов

Результат: У компании есть проработанные направления развития, и план первоочередных действий со сроками и ответственными

Формат работы:

- Очные встречи + дистанционная подготовка и обмен информацией + очная сессия для обсуждения вариантов развития и генерации идей
- Мы подготовим анализ рынка, и рабочие версии стратегических инициатив
- На сессии мы проведём обсуждения, учтём все идеи вашей команды, и вместе доработаем стратегические альтернативы

Почему это сработает:

- Команда АРБ Про ежемесячно проводит проекты для компаний различных отраслей, среди которых есть ваши клиенты, поставщики, конкуренты. Мы видим «панорамную» картину рынка и поделимся с вашей командой
- Всё, что АРБ Про предложит, будет основано на глубоком и детальном анализе данных, и на «закрытой» информации, полученной благодаря нашей деловой сети

Ваш опыт — бесценен. Ваша активность — вознаграждаема

- **Присоединяйтесь к программе лояльности АРБ Про.** Получите бонусную карту и 1050 баллов за регистрацию (1 балл = 1 рубль) в программе.
- **Накапливайте кэшбэк.** Пользуйтесь услугами АРБ Про внутри платформы UDS и зарабатывайте баллы за участие в вебинарах и программах, совместные исследования, оставленные отзывы и многое другое.
- **Оплачивайте баллами.** Семинары и открытые программы, консультации экспертов, мерч АРБ Про, подарочные сертификаты.

Скачать приложение

Перейти на сайт

ТГ-Канал АРБ Про

Задать вопросы