

# О ЧЕМ ДУМАЮТ 200 РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ?

---

ОПРОС ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ, ОКТЯБРЬ-НОЯБРЬ 2017

# ОГЛЯДЫВАЯСЬ НА 2017

## ЧТО ВАМ УДАЛОСЬ СДЕЛАТЬ В 2017 ГОДУ?

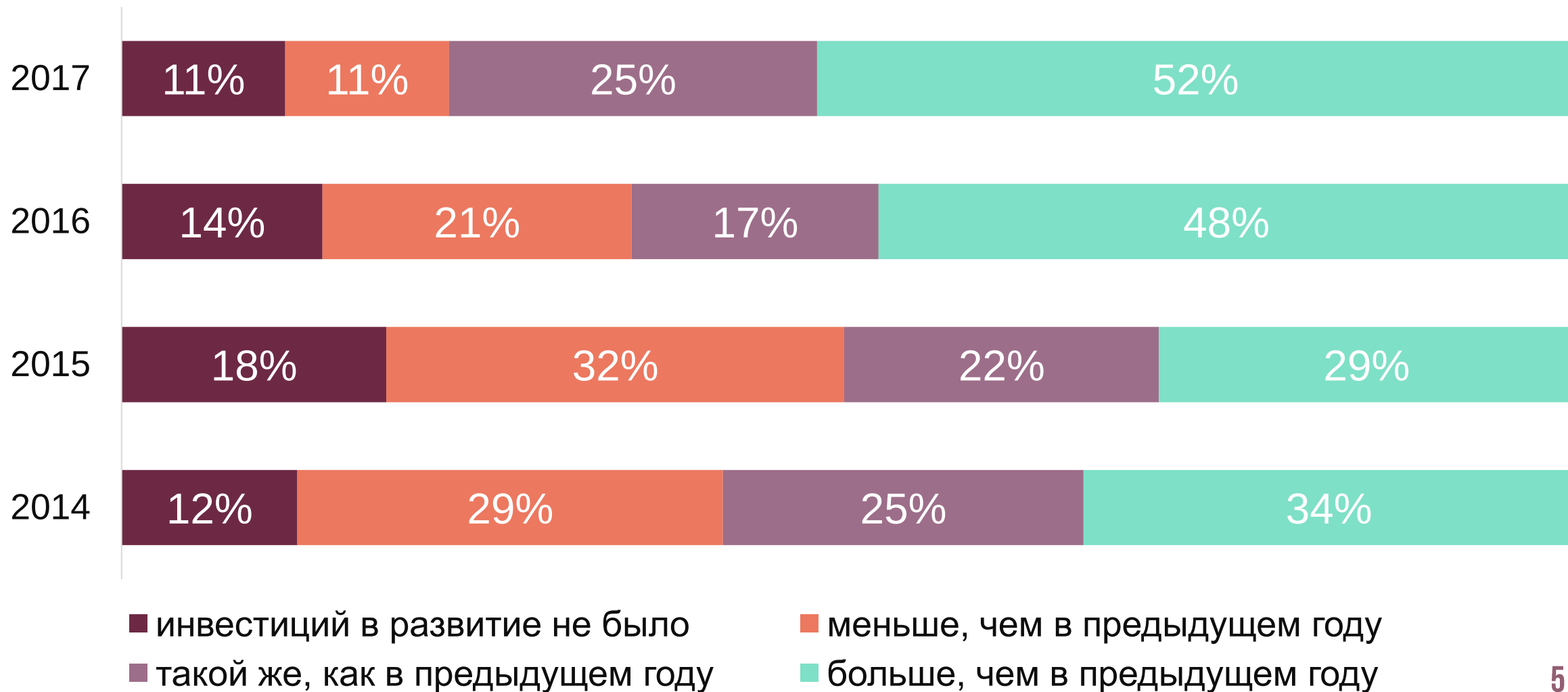


## ЧТО ВАМ УДАЛОСЬ СДЕЛАТЬ В 2017 VS 2016 ГОДУ?

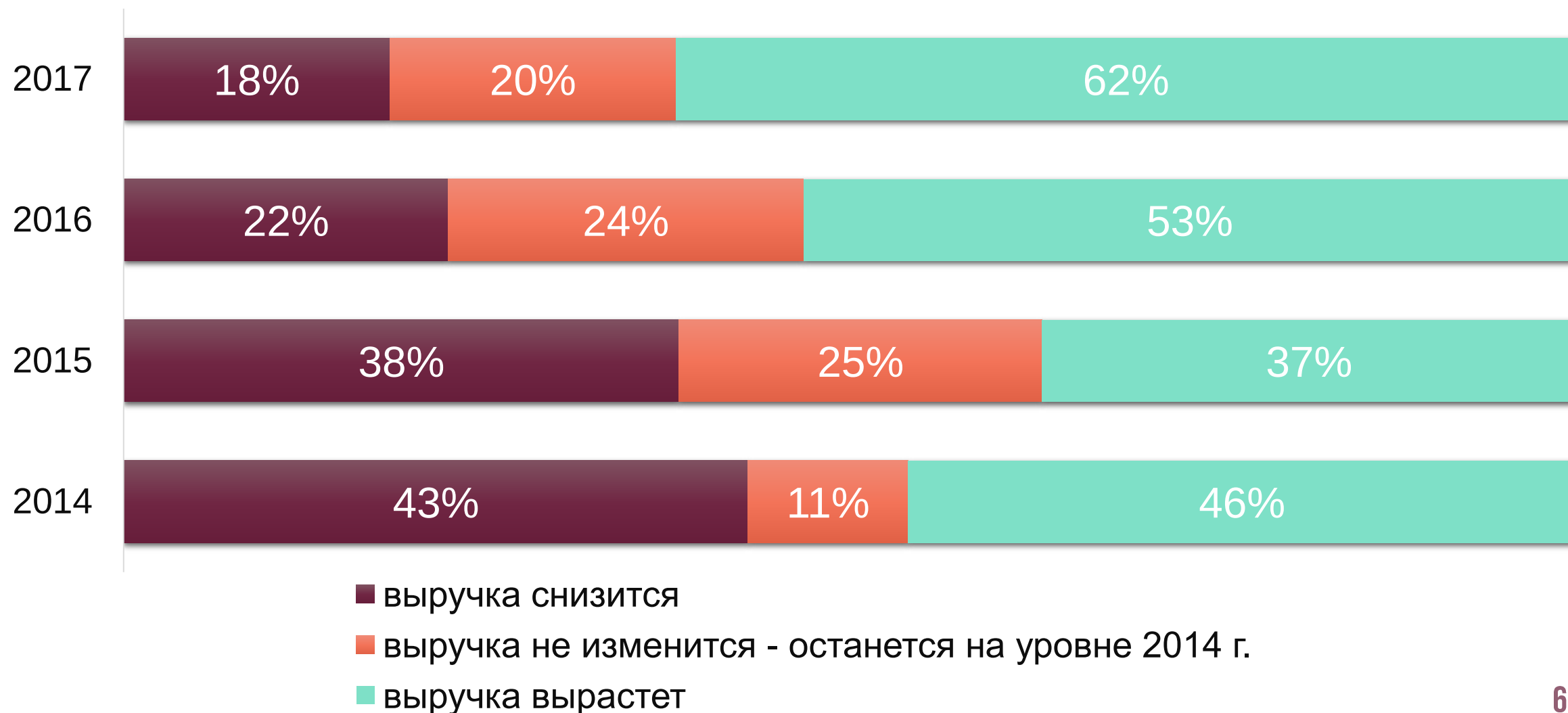




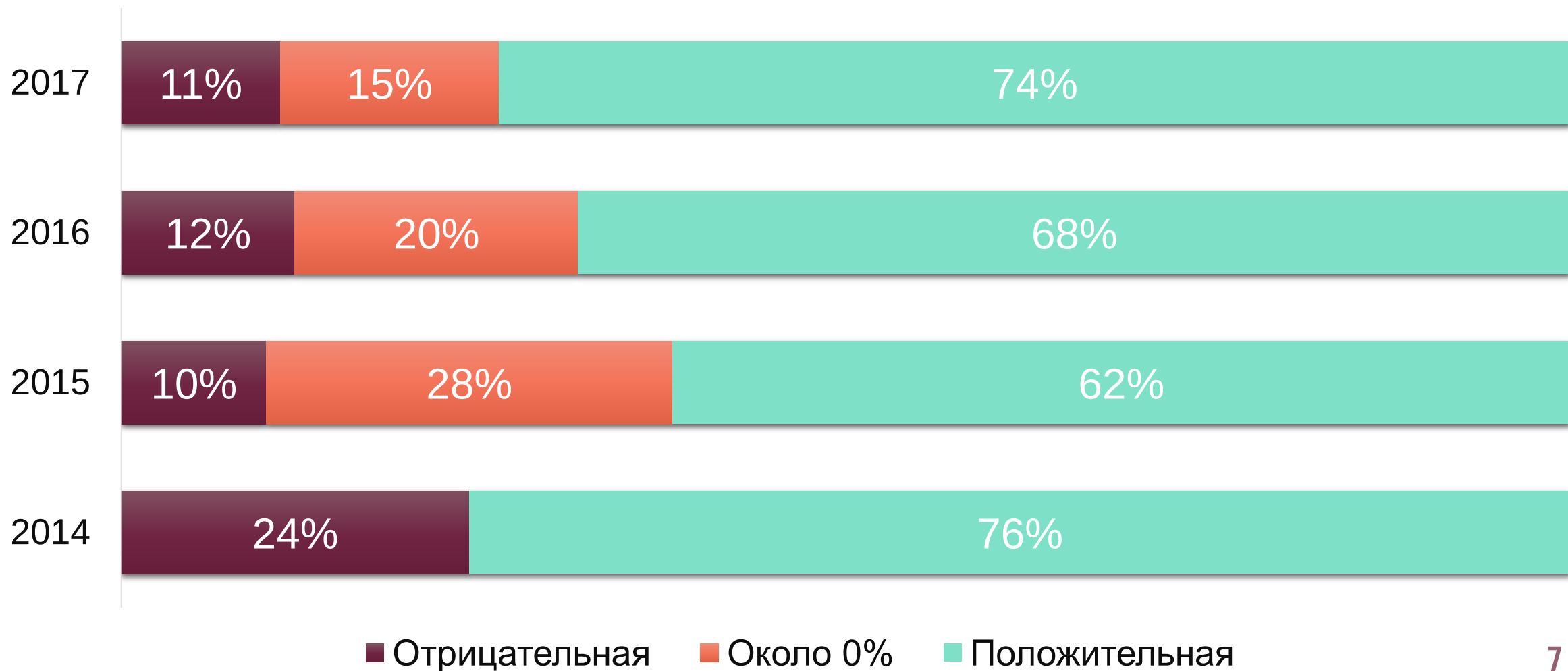
## КАК ИЗМЕНИЛСЯ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ В 2017 ГОДУ?



## КАКОВА ОЖИДАЕМАЯ ВЫРУЧКА 2017 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С ВЫРУЧКОЙ 2016 ГОДА?



## РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ВАШЕЙ КОМПАНИИ ПО ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ В 2017 ГОДУ?

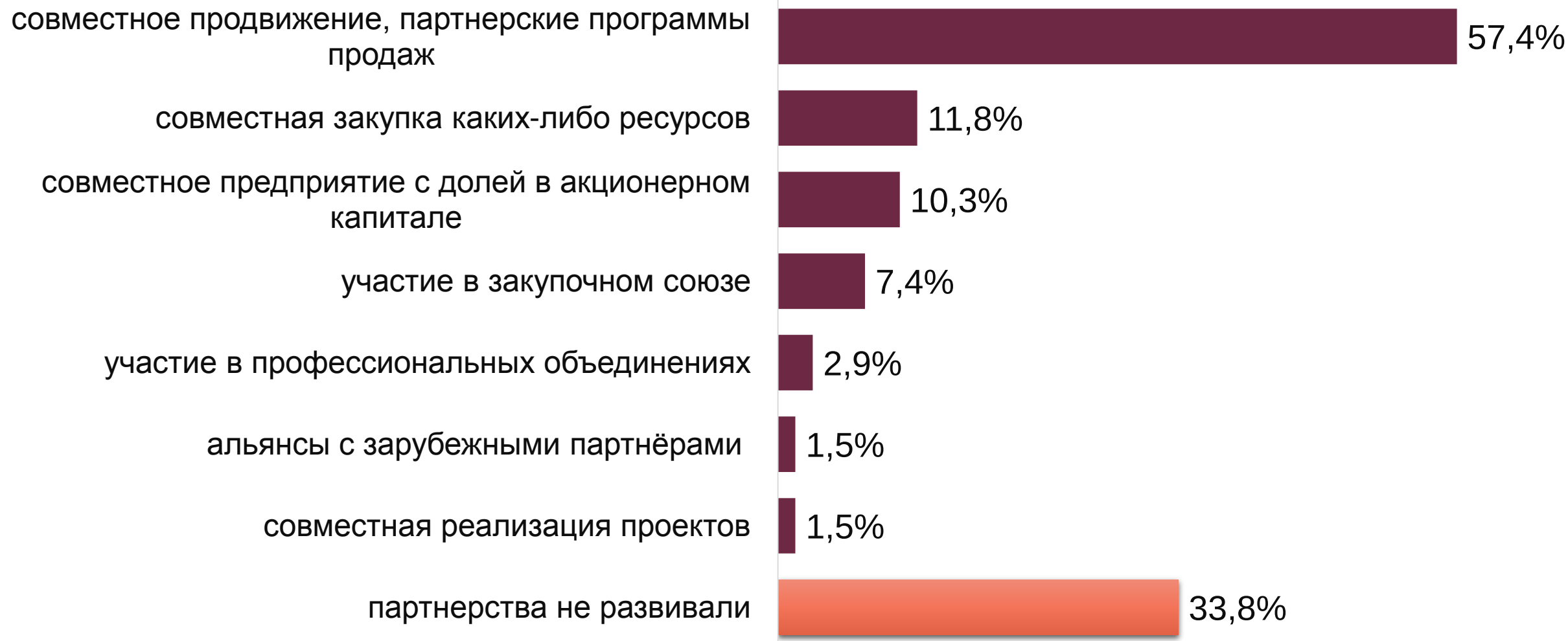


## КАКИЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВАША КОМПАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАЛА В 2017 ГОДУ?

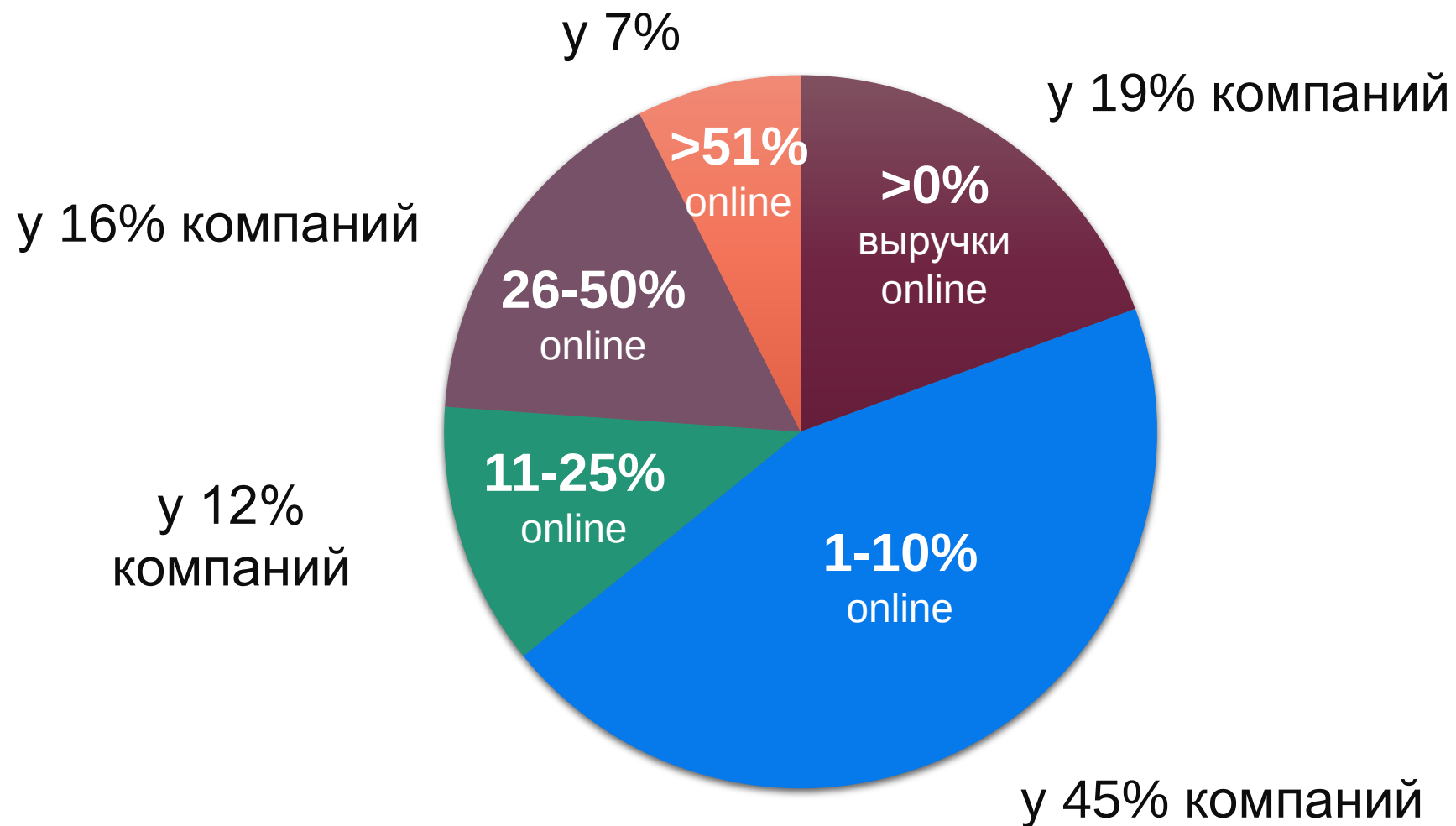




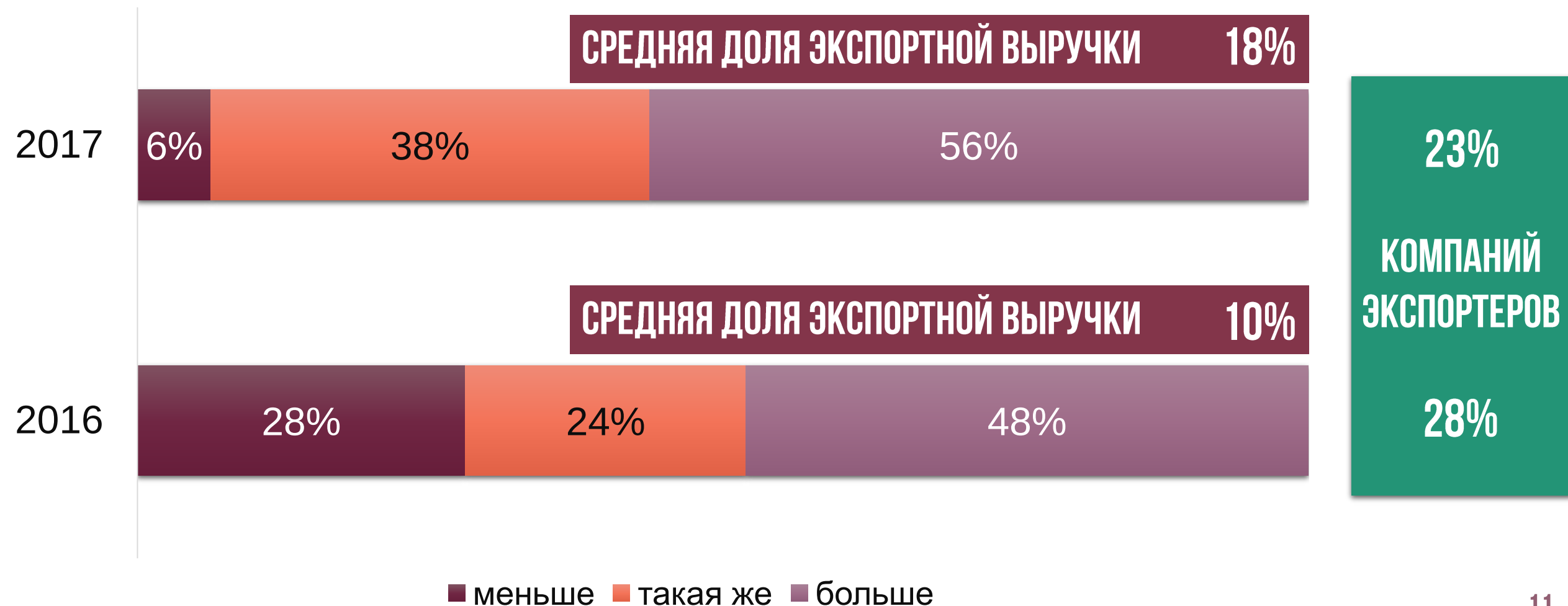
## КАКИЕ ВИДЫ ПАРТНЕРСТВА ВЫ РАЗВИВАЛИ В 2017 ГОДУ?



## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КОМПАНИЙ ПО ДОЛЕ ОНЛАЙН-ВЫРУЧКИ



## ЭКСПОРТНАЯ ВЫРУЧКА ВАШЕЙ КОМПАНИИ В 2017 Г.?



# ПЛАНЫ НА 2018

## НАКАНУНЕ 2015

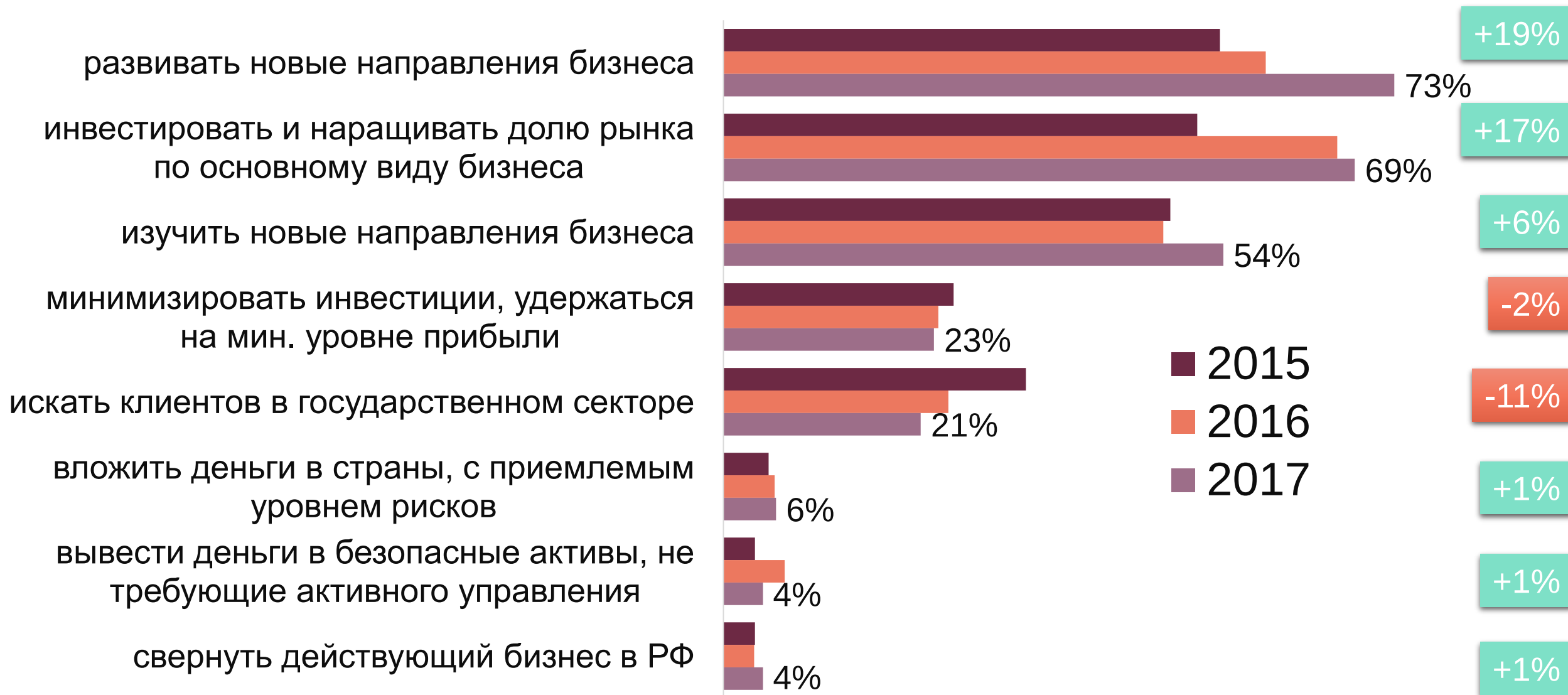
- ✓ С пятой точкой опоры
- ✓ Растить несмотря ни на что
- ✓ Импортозамещение
- ✓ Год больших перемен
- ✓ Год проблем, но и нетрадиционных возможностей
- ✓ К черту все! Берись и делай!
- ✓ Через не могу!
- ✗ "Вторая чеченская война", где год за два...
- ✓ Сложно, но можно!
- ✓ Затянем пояса с надеждой на себя
- ✓ Оптимизация. Сокращение. Конкуренция
- ✓ Кросс по тайге с полной нагрузкой
- ✓ «Ситуация тяжелая, но не критичная» © Центробанк

## НАКАНУНЕ 2018

- ✓ Только вперед!
- ✓ Высокий старт
- ✗ Война Разруха Бегство руководства страны
- ✓ Выборы президента, рост экономики
- ✓ Успех, развитие
- ✓ Качественный скачек
- ✓ Прорыв на новый уровень
- ✓ Ощущения осторожного оптимизма, надежда
- ✓ Качественно новый и более перспективный период
- ✓ Перспективный новый будущее
- ✓ Настороженность
- ✓ Рост. Онлайн. Изменения
- ✓ Инновация, автоматизация, боты
- ✓ Новое, нестандартное
- ✓ Скорость
- ✓ Подъем, Развитие
- ✓ Свет в тунели:)

## КАКИЕ ДЕЙСТВИЯ ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ НА 2018 Г.?

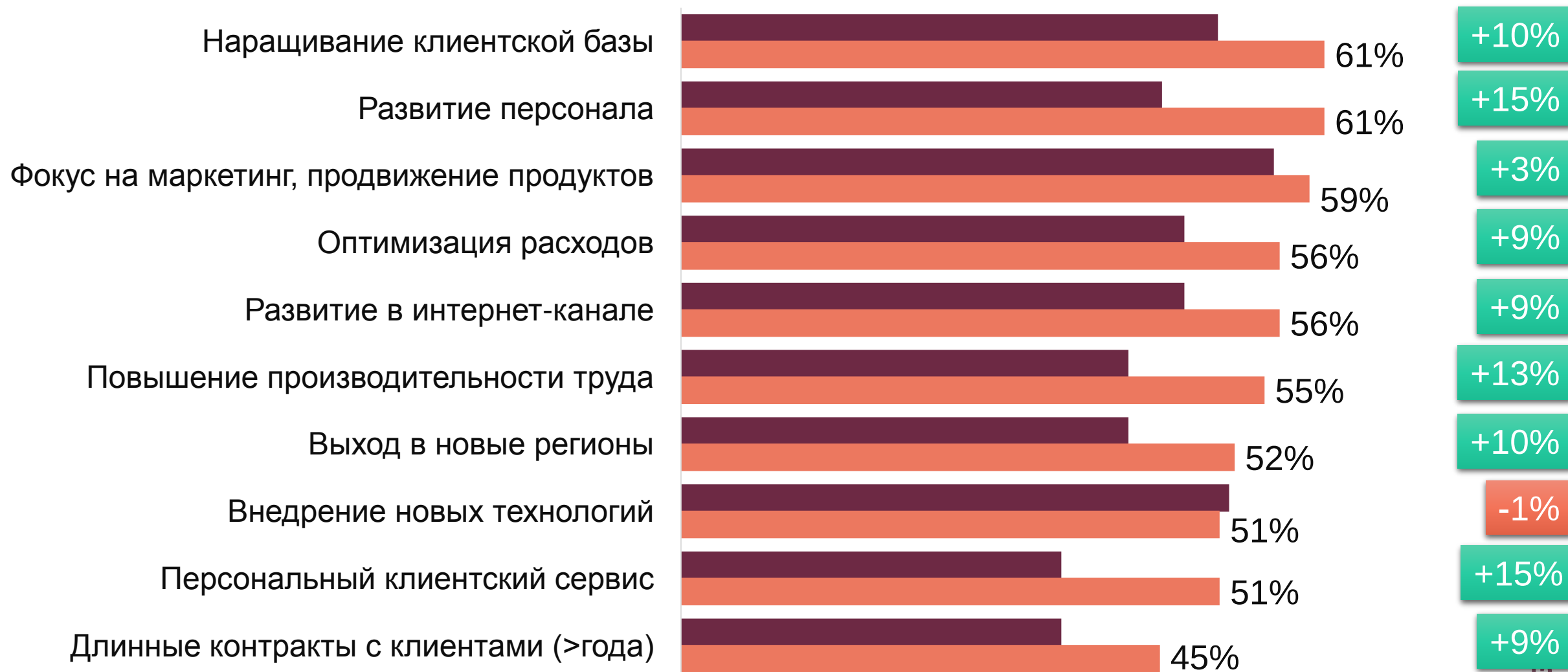
ДИНАМИКА К 2015 Г.





## ЗА СЧЕТ ЧЕГО ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ РАСТИ В 2018 Г.?

2016 2017

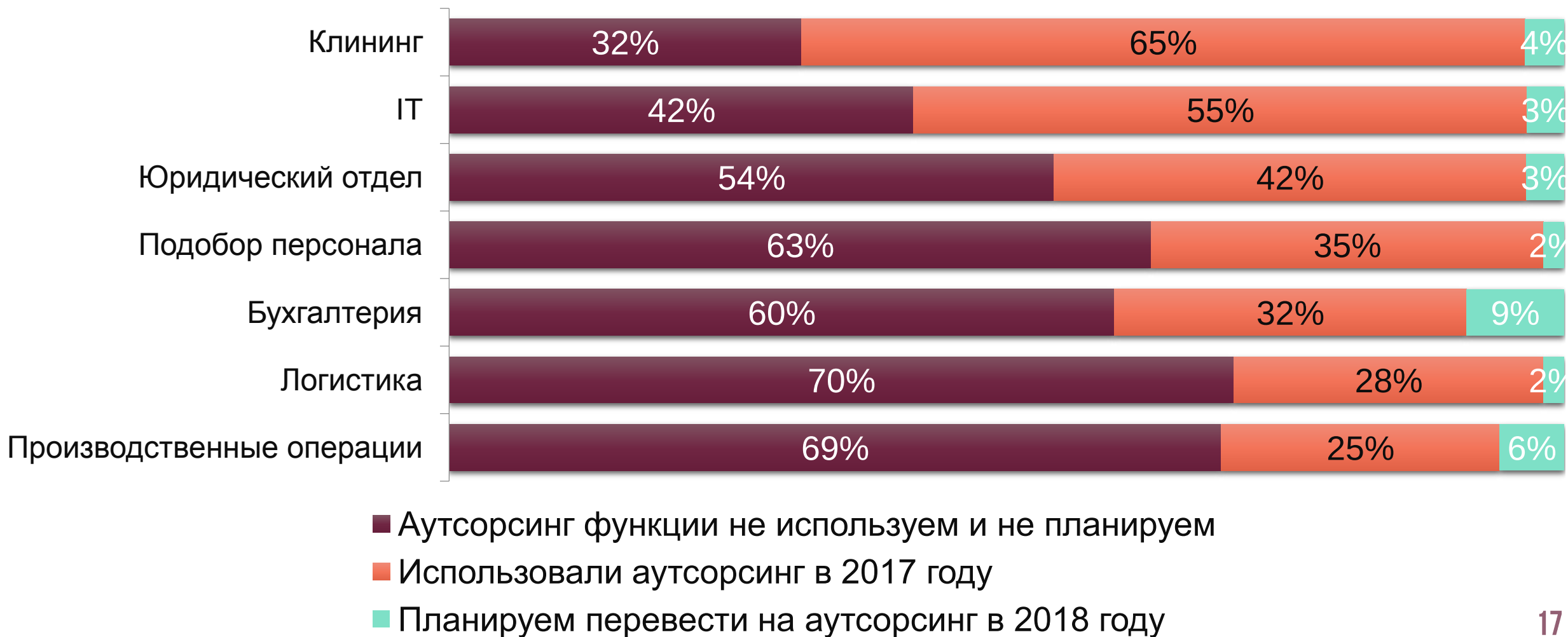


## ЗА СЧЕТ ЧЕГО ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ РАСТИ В 2018 Г.?

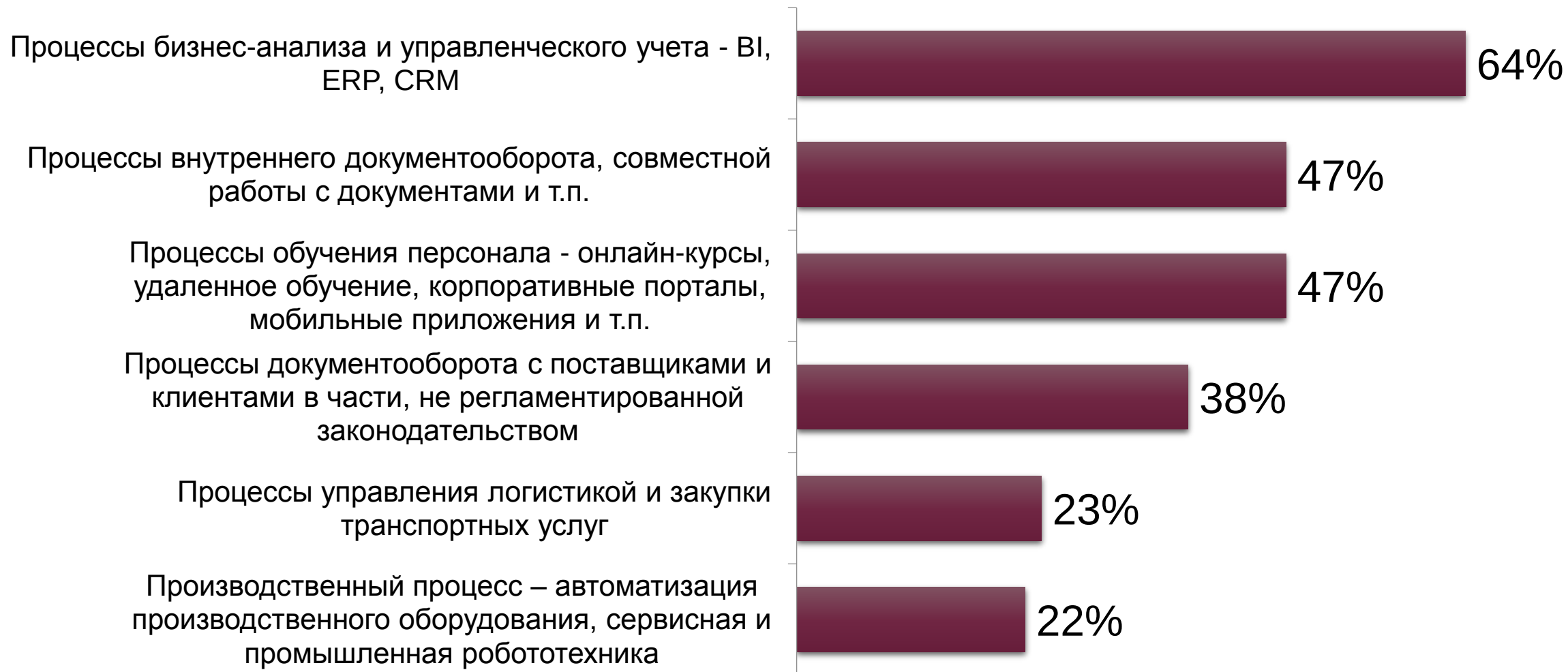
| №  | Действия                                   | 2016 | 2017 | 17<br>к 16 |
|----|--------------------------------------------|------|------|------------|
| 1  | Наращивание клиентской базы                | 51%  | 61%  | 10%        |
| 2  | Развитие персонала                         | 45%  | 61%  | 15%        |
| 3  | Фокус на маркетинг, продвижение продуктов  | 56%  | 59%  | 3%         |
| 4  | Оптимизация расходов                       | 47%  | 56%  | 9%         |
| 5  | Развитие в интернет-канале                 | 47%  | 56%  | 9%         |
| 6  | Повышение производительности труда         | 42%  | 55%  | 13%        |
| 7  | Выход в новые регионы                      | 42%  | 52%  | 10%        |
| 8  | Внедрение новых технологий                 | 52%  | 51%  | -1%        |
| 9  | Персональный клиентский сервис             | 36%  | 51%  | 15%        |
| 10 | Длинные контракты с клиентами (более года) | 36%  | 45%  | 9%         |
| 11 | Партнерства с участниками рынка            | 32%  | 45%  | 13%        |
| 12 | Развитие системы лояльности для клиентов   | 40%  | 44%  | 4%         |
| 13 | Команда единомышленников                   | 35%  | 44%  | 9%         |
| 14 | Расширение ассортимента продуктов/услуг    | 35%  | 39%  | 5%         |
| 15 | Развитие нового направления бизнеса        | 37%  | 38%  | 1%         |

| №  | Действия                                                 | 2016 | 2017 | 17<br>к 16 |
|----|----------------------------------------------------------|------|------|------------|
| 16 | Улучшение условий закупки                                | 32%  | 37%  | 5%         |
| 17 | Рост продаж высокорентабельных товаров                   | 34%  | 34%  | 0%         |
| 18 | Контроль за оборачиваемостью активов                     | 24%  | 25%  | 1%         |
| 19 | Смена позиционирования продукта компании                 | 32%  | 24%  | -8%        |
| 20 | Обновление оборудования и техники                        | 14%  | 20%  | 6%         |
| 21 | Повышение цен на товары, услуги                          | 17%  | 18%  | 1%         |
| 22 | Поставки в государственный сектор                        | 5%   | 11%  | 6%         |
| 23 | Сдача в аренду недвижимости                              | 4%   | 11%  | 7%         |
| 24 | Аутсорсинг непрофильных функций                          | 11%  | 10%  | -1%        |
| 25 | Использование программ гос. поддержки                    | 14%  | 8%   | -5%        |
| 26 | Наращивание экспортной выручки                           | 8%   | 7%   | -1%        |
| 27 | Импортозамещение                                         | 18%  | 6%   | -12%       |
| 28 | Поглощение конкурентов                                   | 6%   | 3%   | -3%        |
| 29 | Поглощение клиентов, дилеров, дистрибуторов, поставщиков | 1%   | 0%   | -1%        |

## КАКИЕ ФУНКЦИИ В КОМПАНИИ ВЫПОЛНЯЮТСЯ ПОЛНОСТЬЮ ИЛИ ЧАСТИЧНО НА АУТСОРСИНГЕ?



## КАКИЕ ПРОЦЕССЫ ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ АВТОМАТИЗИРОВАТЬ ИЛИ ОПТИМИЗИРОВАТЬ С ПОМОЩЬЮ ИТ-РЕШЕНИЙ, ТЕХНОЛОГИЙ В 2018 Г.?



## ОЦЕНИТЕ СТЕПЕНЬ ВЛИЯНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ НА ВАШУ ОТРАСЛЬ К 2020 ГОДУ?

