



Paper Planes

Системные решения для роста прибыли и управления в промышленности

Стратегические подходы для повышения конкурентоспособности в добыче, переработке, производстве и дистрибьюции

КОНТАКТЫ

Адрес

г. Москва, ул. 2-я Брестская 30,
5 этаж, офис Paper Planes

Телефон и Telegram

Телефон: +7 (495) 118-07-46
Telegram: @paper_planes_agency

Email и сайт

Email: info@paper-planes.ru
Сайт: www.paper-planes.ru



Paper Planes



15 лет системных решений для промышленности

Мы — Paper Planes, консалтинговое агентство с 15-летним опытом и более 800 проектами, включая 200+ в промышленном секторе. Входим в топ-5 консалтинговых агентств по версии RAEX и занимаем 2-е место в цифровой трансформации по RUWARD. Работаем с компаниями в добыче, переработке, производстве и дистрибуции в России, СНГ, ОАЭ, США, Польше и Латвии. Среди наших клиентов: Neighbors, Ависта Модуль Инжиниринг, производитель драгоценных металлов (Красноярск), SADA, Merz, Takeda.

Наши подходы основаны на анализе данных и системных решениях. Мы используем карты пути клиента, аналитику DSL и RACS-L, Rolling-forecast, автоматизацию CRM и обучение, чтобы повысить выручку и управляемость бизнеса. Эти методы помогли нашим клиентам трансформировать процессы и укрепить позиции на рынке.

15 лет опыта

Реализовали 800+ проектов, включая 200+ в промышленности

В топ-5 консалтинговых агентств

По версии RAEX, 2-е место RUWARD в цифровой трансформации

4 страны присутствия

Россия, Казахстан, Узбекистан, Словения

ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ МЫ РЕШАЕМ ДЛЯ ОТРАСЛИ

«ДОБЫЧА, ПЕРЕРАБОТКА, ПРОИЗВОДСТВО И ДИСТРИБЬЮЦИЯ»:

- анализ данных, разработка стратегии роста, формула прибыли;
- экспертные продажи, сегментация клиентов (DSL), ABM;
- анализ процессов, стандартизация, внедрение KPI;
- оптимизация структуры, создание новых коммерческих центров;
- разработка EVP, бренд работодателя, обучение сотрудников;
- аналитические дашборды, Rolling-forecast, автоматизация CRM.

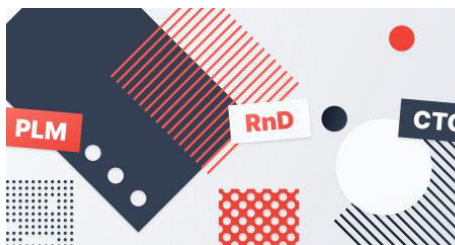
Узнайте, как промышленной компании
стать продуктоцентричной

<https://clck.ru/3MEeSM>





Наша отраслевая экспертиза



Статья

Как промышленной компании стать продуктоцентричной? Инструкция



Видео

7 причин, почему внедрение CRM приносит одни проблемы | Илья Балахнин



Книга

Ценовое Давление. Узнайте, как отстроиться от конкурентов и продавать дороже в B2B-сегменте



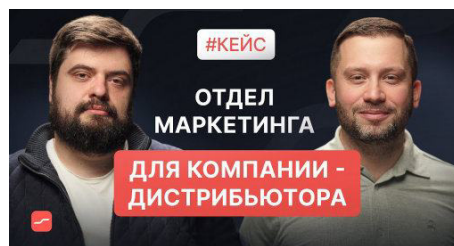
Кейс

Построили маркетинговую стратегию для мебельной компании Neighbors и помогли увеличить оборот на 20%



Статья

Как использовать Формулу Прибыли для решения задач бизнеса?



Кейс

Как основателю выйти из операционки: маркетинг для медицинского дистрибьютора



Исследование

Автоматизация работы с B2B-клиентами в российских компаниях



Перейдите по ссылке, чтобы получить доступ к этим и другим материалам по отраслевой экспертизе
<https://clck.ru/3MEeXA>



Клиенты Paper Planes — ведущие компании в сфере добычи, переработки, производства и дистрибьюции промышленной продукции





Hyperline



Tehnoland



БРИЗЕКС



frigoglass



RS ROTENSTEIN

emi

NOVARTIS



KNAUF



LEDSPower
LED PRODUCTS SINCE 2011



Benza®





Рост конкуренции требует **зрелых подходов** к управлению

Рынок добычи, переработки, производства и дистрибьюции в России стал высококонкурентным: ценовое давление усиливается, клиенты требуют комплексных решений, сервиса и точных прогнозов. Для руководителей это создает вызов: без системного подхода компании теряют контракты, упускают потенциал роста и не могут адаптироваться к новым требованиям.

Производственные компании сталкиваются с неэффективностью процессов: отсутствие данных и оцифровки приводит к неэффективным решениям, снижая маржинальность. Дистрибьюторы теряют клиентов из-за слабой сегментации и управления складом, что увеличивает потери от нехватки товаров. Поставщики оборудования не могут обосновать ценность решений, что снижает конверсию в сделки. Проблема в системных недостатках: несогласованные процессы, отсутствие аналитики, низкая квалификация персонала и слабая оргструктура.

Без зрелого подхода компании упускают значительный потенциал. Производители недополучают выручку, дистрибьюторы теряют долю рынка, а поставщики оборудования проигрывают конкурентам, предлагая менее прозрачные решения. Для роста прибыли и конкурентоспособности нужны решения, которые повышают управляемость бизнеса на основе данных. Мы разработали модель «Шесть рычагов роста», которая помогает преодолевать эти вызовы через системные шаги:

1. Анализ данных для прозрачных решений.
2. Разработка стратегий продаж и маркетинга.
3. Оптимизация процессов и ассортимента.
4. Адаптация оргструктуры под новые задачи.
5. Развитие HR и бренда работодателя.
6. Автоматизация для повышения эффективности.

Узнайте, как
отстроиться
от конкурентов
и продавать дороже
в B2B-сегменте

<https://click.ru/3MEejm>





Наш подход: стратегия и опыт взаимодействия с клиентами

Направление	Ключевые проблемы отрасли	Наши решения	Эффекты
Финансы и стратегия	Решения без данных увеличивают издержки, ценовое давление снижает прибыль	Анализ данных, разработка стратегии роста, формула прибыли	Увеличение выручки, выход из ценового давления
Клиенты и продажи	Низкая конверсия в сделки, слабая сегментация снижает средний чек	Экспертные продажи, сегментация клиентов (DSL), ABM	Рост контрактов, увеличение маржинальности
Бизнес-процессы	Хаотичные процессы снижают эффективность, отсутствие аналитики увеличивает потери	Анализ процессов, стандартизация, внедрение KPI	Ускорение выполнения заказов, снижение затрат
Оргструктура	Запутанная структура тормозит решения, дублирование функций повышает затраты	Оптимизация структуры, создание новых коммерческих центров	Повышение эффективности управления
Персонал	Низкая привлекательность для специалистов, отсутствие передачи опыта	Разработка EVP, бренд работодателя, обучение сотрудников	Привлечение кадров, рост квалификации
Автоматизация	Отсутствие аналитики скрывает узкие места, ручные процессы увеличивают ошибки	Аналитические дашборды, Rolling-forecast, автоматизация CRM	Прозрачность решений, снижение ошибок



Наши кейсы: стратегические решения для промышленности

Класс компании	Компания	Проблематика	Проведенные работы и результаты
Производственные компании	Neighbors (мебельная компания)	Хаотичные процессы и отсутствие системного подхода к продажам ограничивали рост оборота. Скидки были основным инструментом продаж, что снижало маржу.	Провели анализ рынка, внедрили Формулу Прибыли, разработали стратегию для сегмента дизайнеров (B2B2C), автоматизировали воронки продаж. Обучили сотрудников, что увеличило оборот на 20% и продажи дизайнерам на 90%.
Производственные компании	Завод пластмассовых изделий	Хаотичные процессы разработки новых продуктов, высокий time-to-market (1,5–2 года), отсутствие аналитики обратной связи снижали эффективность.	Провели сегментацию клиентов, разработали карту пути клиента, внедрили R&D функцию и аналитику обратной связи. Обучили отдел продаж, повысив конверсию и увеличив долю маржинальных продуктов на полке дистрибьюторов.
Производственные компании	Производитель драгоценных металлов (Красноярск)	Низкая привлекательность бренда работодателя: сложности с наймом IT-специалистов, плохой имидж региона, конкуренция за STEM-специалистов.	Провели исследование рынка и сотрудников, разработали карту пути кандидата и EVP. Внедрили коммуникационную стратегию, что позволило привлечь целевых специалистов и повысить узнаваемость бренда работодателя.
Производственные компании	Группа компаний (поставка оборудования и роботизация)	Сотрудники не могли продавать высокомаржинальные услуги, корпоративная культура не поддерживала новые задачи, что снижало выручку.	Провели исследование рынка, разработали карту бизнес-процессов, внедрили новый коммерческий центр (НКЦ). Обучили сотрудников, увеличив продажи высокомаржинальных услуг.
Производственные компании	Ависта Модуль Инжиниринг	Отсутствие безопасной модели масштабирования: экспансия на запад России несла риски перегрузки ресурсов.	Провели анализ рынка, определили потенциал восточной части России, разработали дилерскую политику. Внедрили экспертные продажи, обновили CRM, что позволилократно вырасти без рисков.



Наши кейсы: стратегические решения для промышленности

Класс компании	Компания	Проблематика	Проведенные работы и результаты
Дистрибьюторы	Продавец средств индивидуальной защиты	Отсутствие полноценного коммерческого отдела для привлечения и удержания клиентов. Слабые процессы продаж снижали конкурентоспособность.	Провели анализ бизнес-процессов, сформировали рекомендации по структуре отдела. Внедрили оргструктуру, обучили сотрудников, зафиксировали инструкции, что повысило финансовые показатели компании.
Дистрибьюторы	Дистрибьютор гидравлического оборудования	Низкая эффективность B2B-продаж из-за отсутствия сегментации клиентов. Проблемы с управлением складом и прогнозированием спроса снижали конкурентоспособность.	Внедрили сегментацию DSL, RACS-L модель для управления складом, Rolling-forecast для прогнозирования. Перестроили CRM, внедрили ABM, что трансформировало продажи и повысило маржинальность.
Поставщики оборудования	Поставщик трансформаторных подстанций	Невозможность масштабирования: продажи зависели от собственников, отсутствовала передача опыта, что снижало пропускную способность отдела продаж.	Провели исследование, выявили стратегические альтернативы, разработали карту пути клиента, материалы поддержки продаж. Подготовили книгу продаж, передав опыт собственников, что сняло ограничения на масштабирование.

Посмотрите наши кейсы. Узнайте,
как мы помогли Neighbors увеличить
оборот на 20%

<https://clck.ru/3MEetH>





Наши подходы: стратегия и процессы

Мы разрабатываем системные решения, которые помогают компаниям в добыче, переработке, производстве и дистрибуции устранять узкие места, увеличивать выручку и повышать конкурентоспособность.

Комплексный аудит компании по «Шести рычагам роста»

— метод оценки бизнеса через шесть направлений: финансы, клиенты, процессы, оргструктура, персонал, автоматизация. Мы анализируем, как каждый рычаг влияет на эффективность, выявляем слабые места и предлагаем план роста.

Разработка стратегии продаж и маркетинга создает управляемую модель роста. Мы анализируем рынок, сегментируем клиентов, внедряем экспертные продажи и ABM, разрабатываем материалы поддержки. Это повышает конверсию и средний чек.

Оптимизация бизнес-процессов выравнивает работу отделов для повышения эффективности. Мы анализируем процессы, внедряем стандарты, KPI и автоматизацию, пересобираем CRM. Это сокращает издержки и ускоряет выполнение задач.

Формирование новых коммерческих центров (НКЦ) адаптирует оргструктуру под новые задачи. Мы анализируем процессы, создаем НКЦ для высокомаржинальных продуктов, обучаем сотрудников. Это позволяет увеличить продажи.

Узнайте, как масштабировать бизнес. Ознакомьтесь с кейсом Ависта Модуль Инжиниринг:

<https://clck.ru/3MEf3p>





Наши подходы: стратегия и процессы

Подход	Что делаем	Результат для бизнеса	Пример применения
Комплексный аудит по «Шести рычагам роста»	Анализируем финансы, клиентов, процессы, оргструктуру, персонал, автоматизацию. Формируем план роста.	Прозрачная картина проблем и план роста, повышающий прибыльность.	Для Ависта Модуль Инжиниринг определили модель масштабирования, увеличив выручку.
Разработка стратегии продаж и маркетинга	Анализируем рынок, сегментируем клиентов, внедряем ABM, экспертные продажи, материалы поддержки.	Увеличение конверсии в сделки, рост среднего чека и маржинальности.	Для поставщика подстанций подготовили книгу продаж, сняв ограничения на масштабирование.
Оптимизация бизнес-процессов	Анализируем процессы, внедряем стандарты, KPI, автоматизацию, пересобираем CRM.	Снижение издержек, ускорение выполнения задач, повышение эффективности.	Для дистрибьютора гидравлического оборудования перестроили CRM, повысив конверсию.
Формирование новых коммерческих центров (НКЦ)	Анализируем процессы, создаем НКЦ, обучаем сотрудников новым продажам.	Рост продаж высокомаржинальных продуктов, повышение прибыльности.	Для группы компаний (поставка оборудования) внедрили НКЦ, увеличив продажи услуг.



Наши подходы: персонал, данные и аналитика

Мы помогаем промышленным компаниям усиливать команды, управлять бизнесом на основе данных и внедрять аналитику для повышения эффективности.

Разработка комплексной HR-стратегии и HR-политик, включая модель компетенций, повышает привлекательность компании для специалистов и развивает текущий персонал. Мы анализируем рынок, разрабатываем ценностное предложение (EVP), создаем коммуникационную стратегию, карту пути кандидата, а также модели компетенций для ключевых ролей. Внедряем программы адаптации, мотивации, обучения и удержания сотрудников.

Передача экспертизы через книгу продаж позволяет масштабировать продажи. Мы фиксируем опыт собственников, разрабатываем скрипты, материалы поддержки и обучаем сотрудников экспертным продажам. Это снимает ограничения на рост.

Управление на основе данных и прогнозирование создает прозрачную систему принятия решений. Мы внедряем Rolling-forecast, аналитические дашборды, модели DSL и RACS-L для сегментации клиентов и управления ассортиментом. Это повышает точность прогнозов и эффективность.

Разработка и внедрение R&D функции ускоряет вывод новых продуктов на рынок. Мы анализируем процессы разработки, внедряем R&D, обучаем сотрудников, чтобы сократить time-to-market и повысить конкурентоспособность.

Узнайте, как трансформировать B2B-продажи. Ознакомьтесь с кейсом дистрибьютора гидравлического оборудования

<https://clck.ru/3MEf9e>





Наши подходы: персонал, данные и аналитика

Подход	Что делаем	Результат для бизнеса	Пример применения
Разработка комплексной HR-стратегии и HR-политик, включая модель компетенций	Анализируем рынок, разрабатываем EVP, коммуникационную стратегию, карту пути кандидата, модели компетенций. Внедряем программы адаптации, мотивации, обучения и удержания.	Привлечение и удержание квалифицированных специалистов, повышение их эффективности.	Для производителя драгоценных металлов внедрили EVP и карту пути кандидата, усилив найм IT-специалистов. Для Neighbors разработали модели компетенций, повысив эффективность маркетологов.
Управление на основе данных и прогнозирование	Внедряем Rolling-forecast, дашборды, модели DSL и RACS-L для сегментации и управления ассортиментом.	Прозрачные решения, точные прогнозы спроса, рост эффективности.	Для дистрибьютора гидравлического оборудования внедрили DSL и RACS-L, повысив маржинальность.
Передача экспертизы через книгу продаж	Фиксируем опыт собственников, разрабатываем скрипты, материалы поддержки, обучаем сотрудников.	Масштабирование продаж, снятие ограничений на рост.	Для поставщика подстанций подготовили книгу продаж, передав опыт собственников.
Разработка и внедрение R&D функции	Анализируем процессы разработки, внедряем R&D, обучаем сотрудников.	Снижение time-to-market, рост конкурентоспособности новых продуктов.	Для завода пластмассовых изделий внедрили R&D, ускорив вывод продуктов на рынок.



Корпоративное обучение от экспертов Paper Planes



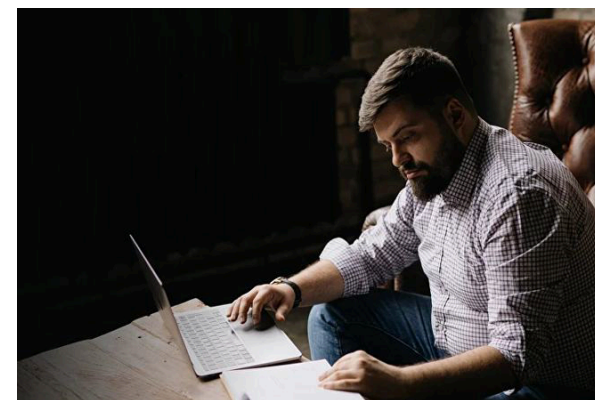
Стратегическая сессия

Вам необходимо сформировать вектор развития компании, декомпозировать стратегию собственника до подразделений, добиться прозрачности между отделами, определить KPI/OKR.



Корпоративное обучение

Вам необходимо освоить новую или улучшить текущую компетенцию внутри отделов маркетинга, продаж или HR. Мы формируем индивидуальные программы с теоретическими + практическими занятиями от меня и моих коллег.



Индивидуальная консультация

Если вы пока не готовы к полноценному проекту, то можете начать с персональной консультации. Подходит для тех, кто хочет быстро взглянуть на свой бизнес со стороны и получить верхнеуровневый план действий.

Свяжитесь с нами, чтобы **обсудить корпоративное обучение для вас и вашей компании**

<https://t.me/pakalexander>



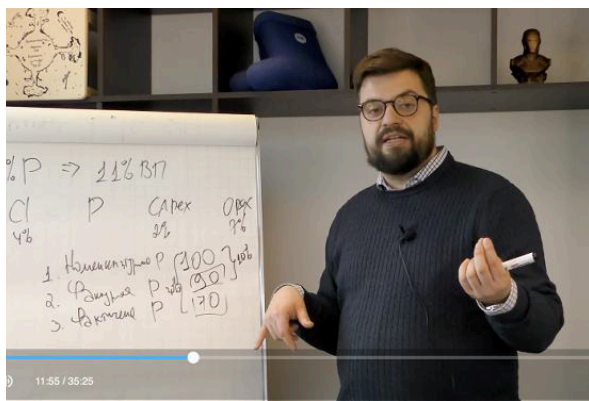


Образовательные курсы Академии Ильи Балахнина



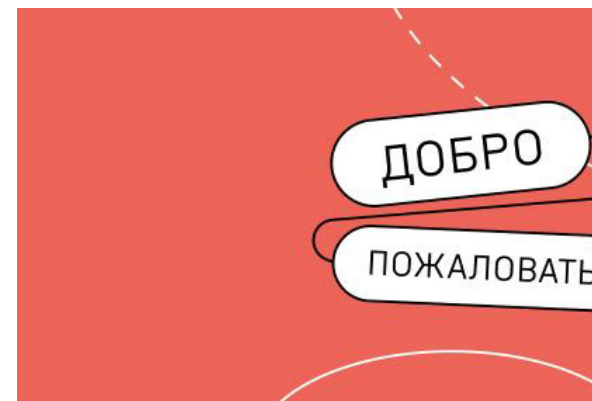
Маркетинг на основе данных

Увеличьте прибыль компании и постройте работу коммерческого отдела с опорой на цифры



Продажи на основе данных

Освойте подходы к продажам на основе данных: сегментация, персонализация, воронки, CRM и работа с крупными клиентами.



Маркетинг в HR

Научитесь сокращать стоимость найма и время адаптации сотрудников, оптимизировать процессы обучения, оценки и удержания на основе данных

Свяжитесь с нами, **мы поможем**
подобрать курсы для вас или вашей
компании

https://t.me/ibalahnin_academy





Начнем с анализа вашего бизнеса

Мы предлагаем диагностическую встречу (1 час, онлайн или офлайн), по итогам которой разработаем дальнейшие шаги:

Проанализируем путь клиентов

Выявим узкие места в процессе взаимодействия с клиентами или партнерами

Определим потребности

Изучим ключевые потребности клиентов или партнеров для создания персонализированных предложений

Оценим потенциал роста

Проанализируем возможности увеличения выручки на основе данных

Запишитесь на диагностику. Свяжитесь с нами для анализа вашего бизнеса: <https://paper-planes.ru/industries/medical> →

Email: info@paper-planes.ru | Telegram: [@paper_planes_agency](https://t.me/paper_planes_agency) | Телефон: +7 (495) 118-07-46





Paper Planes

Агентство, которое знает, что дальше

Paper Planes: стратегические подходы для повышения конкурентоспособности в добыче, переработке, производстве и дистрибьюции

КОНТАКТЫ

Адрес

г. Москва, ул. 2-я Брестская 30,
5 этаж, офис Paper Planes

Телефон и Telegram

Телефон: +7 (495) 118-07-46
Telegram: @paper_planes_agency

Email и сайт

Email: info@paper-planes.ru
Сайт: www.paper-planes.ru

