



Paper Planes

Системный рост для профессиональных сервисных фирм

Стратегические подходы для выстраивания управляемой модели роста – от прибыли и загрузки до процессов, продаж и аналитики консалтинговых фирм, ИТ-интеграторов, архитектурных и других B2B-команд

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 сервисных фирм

Мы Paper Planes, консалтинговое агентство с 15-летним опытом и 800 проектами, включая 200+ стратегий для профессиональных сервисных фирм. Входим в топ-5 консалтинговых агентств по версии RAEX и занимаем 2-е место в цифровой трансформации RUWARD. Работаем с консалтинговыми бюро, ИТ-интеграторами, архитектурными и другим B2B-командами. Среди наших клиентов: Б1, Факт, TSQ Consulting, Ist, BCG, БФТ, КОРУС Консалтинг.

72% оперентабельности

Мы не только помогаем клиентам — мы сами внедрили подходы и повысили операционную рентабельность собственного бизнеса

15 лет опыта

Реализовали более 800 проектов, включая свыше 200 для профессиональных сервисных фирм

В топ-5 консалтинговых агентств

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

4 страны присутствия

Россия, Казахстан, Узбекистан, Словения

Наш подход основан на анализе данных и системных решениях. Мы используем карты пути клиента, синхронизацию процессов, аналитические дашборды и обучение, чтобы повысить выручку и управляемость бизнеса. Эти методы помогли нашим клиентам трансформировать процессы и укрепить позиции на рынке.

ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ МЫ РЕШАЕМ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СЕРВИСНЫХ ФИРМ:

- прозрачность экономики прибыли и управленческой отчётности;
- снижение перегрузки ключевых экспертов за счёт перераспределения задач и процессов;
- выстраивание рабочей бизнес-модели: ценообразование, продуктовая линейка, управление прибылью;
- формализация организационной структуры с чётким распределением ролей и зон ответственности;
- создание системы управления людьми: KPI, мотивация, развитие и оценка эффективности;
- балансировка загрузки команды для устранения простоев и переработок.

Узнайте, как структурировать данные.

Изучите статью о Трехединой Формуле Прибыли

<https://click.ru/3M4ikP>





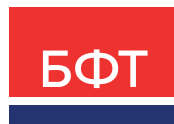
Клиенты Paper Planes — ведущие компании в сфере профессиональных сервисных фирм



Нескучные
финансы



Shape the future
with confidence



PROбанкротство



моё дело

a—pro
LEGAL
DEFENCE

Яков и Партнёры



ПРАВО RU



BI.ZONE
Cybersecurity



ФАКТ



Ward Howell
INTERNATIONAL

SpencerStuart



Наша **отраслевая экспертиза**



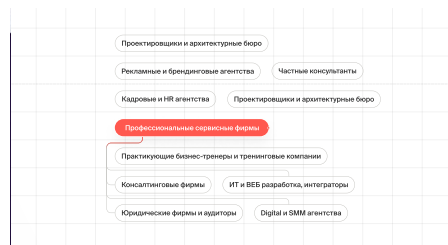
Статья

Правила операционного управления для профессиональных сервисных фирм



Кейс

Помогли веб-интегратору «Факт» обновить позиционирование и оптимизировать стратегию



Кейс

Помогли ИБ-компаниям «АйЭсТи» выстроить продажи в B2B



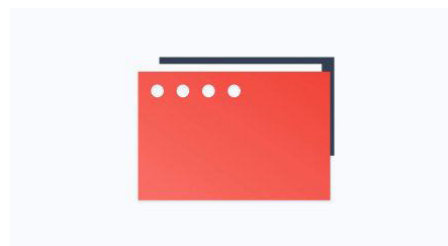
Видео

Как Управлять Сервисной Firmой: Менеджмент на Практике



Кейс

Провели маркетинговое исследование для TSQ Consulting



Исследование

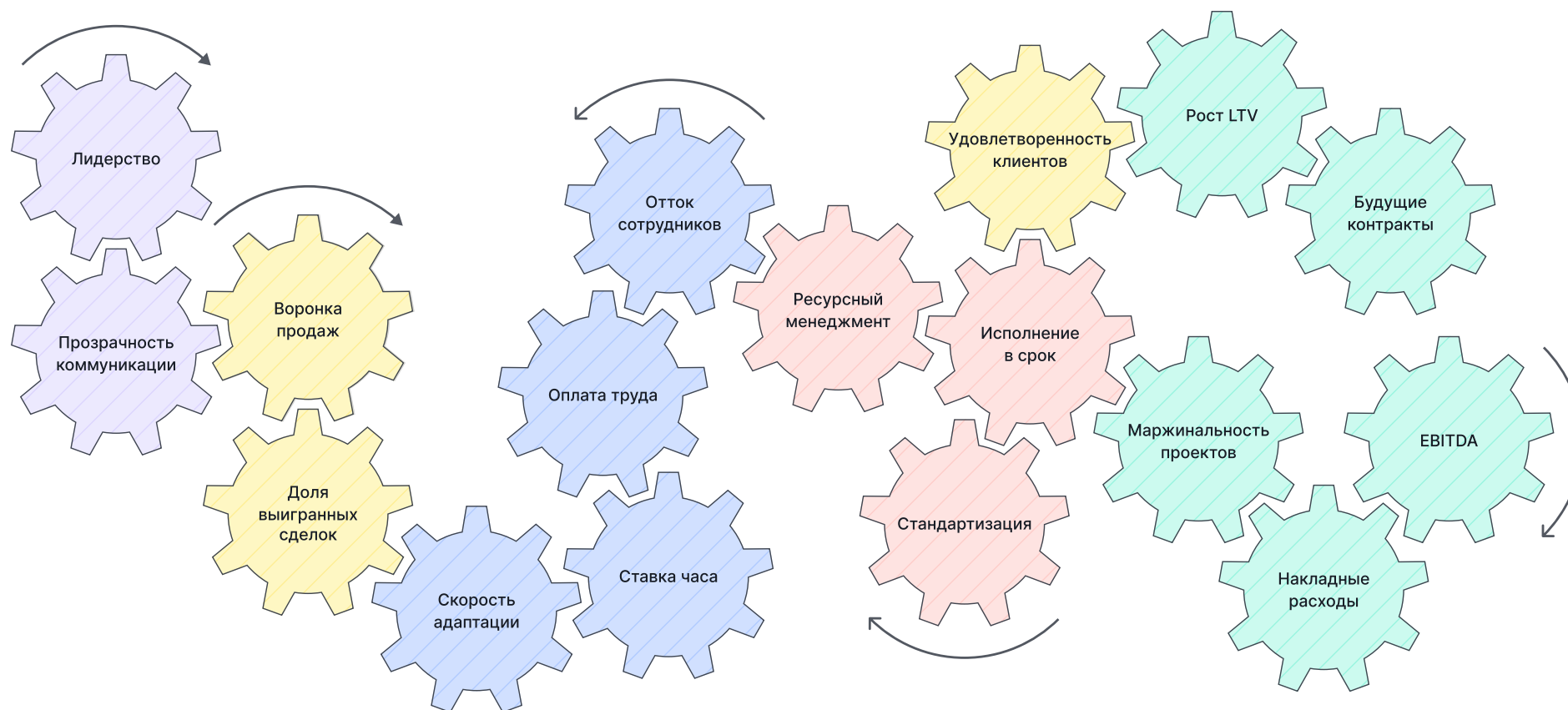
Построили Customer Experience map для профессиональной сервисной фирмы



Перейдите по ссылке, чтобы **получить доступ к этим и другим материалам по отраслевой экспертизе**
<https://dockity.ru/c/bkxq6evw>



В основе проектов лежит **модель комплексной эффективности профессиональной сервисной фирмы**





Комплексные решения по ключевым направлениям

Финансы и стратегия

Формула прибыли

Построение системы управленческого учёта и аналитики для ПСФ, определение рычагов роста, разработка стратегии и устранение ключевых ограничений, мешающих росту выручки

Финансы и стратегия

Уравнение Дюпона

Поиск основных дисбалансов в системе операционного управления ПСФ, балансировка показателей и параметров, гармонизация процессов финансового планирования, ценообразования, управления утилизацией и организационной структуры

Маркетинг

Построение экспертных продаж

Внедрение технологий высокомаржинальных продаж сложных профессиональных услуг, построение профильных отделов, обучение партнёров и старших сотрудников навыкам выявления потребностей, ведения переговоров и развития клиентов

Маркетинг

Формирование воронки маркетинга

Построение системы привлечения, квалификации, «подогрева» и развития клиентов за счёт аккаунт-бейст подхода (ABM), а также inbound- и outbound-инструментов

Маркетинг

Снижение зависимости от договоров подряда

Создание собственной системы продаж для компаний, ранее зависимых от заказов более крупных участников рынка, с целью повышения маржинальности контрактов и стабильности бизнеса

Бизнес-процессы

Построение фабрики услуг

Оптимизация процесса оказания услуг клиентам, создание бережливых систем реализации проектов и, как следствие, рост операционной рентабельности

Бизнес-процессы

Рост зрелости бизнес процессов

Оптимизация деятельности back'овых служб и развитие процессов от хаотичных к исполняемым, далее к счетным и автоматизированным

Оргструктура

Формирование отдела маркетинга и продаж

Формирование целевой структуры коммерческого блока, найм и обучение команды



Наши кейсы: системные решения для профессиональных сервисных фирм



Проблематика:

Ограниченный рост, отсутствие системной модели маркетинга и продаж, хаотичная работа с клиентами, отсутствие стратегии выхода в B2B.

Проведенные работы и результаты:

Провели стратегические сессии, разработали маркетинговую стратегию для B2B-рынка, обновили CRM и материалы продаж, обучили сотрудников.



Проблематика:

Высокая конкуренция, отсутствие чётких точек дифференциации и системной маркетинговой стратегии, ограниченное масштабирование высокомаржинальных услуг.

Проведенные работы и результаты:

Смоделировали CJM, разработали новое позиционирование, обновили маркетинговые материалы, обучили команду.



Проблематика:

Неэффективная модель продаж, отсутствие стратегии масштабирования и системного подхода к росту, низкая степень автоматизации бизнес-процессов.

Проведенные работы и результаты:

Разработали стратегию выхода на новые рынки, внедрили процесс цифровой трансформации, обновили систему CRM, обучили команду.

Больше наших кейсов на сайте
<https://media.paper-planes.ru/>





Корпоративное обучение от экспертов Paper Planes



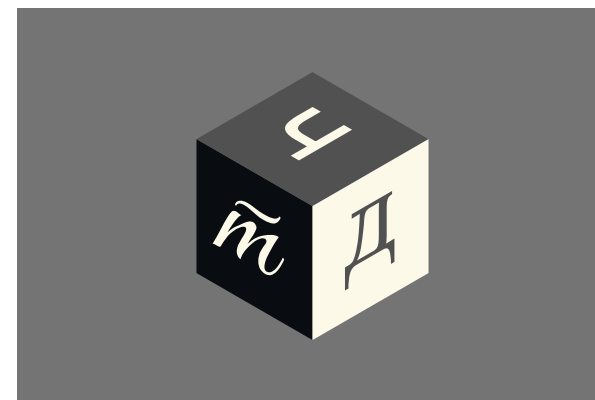
Стратегическая сессия

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.



Бизнес-клуб ЧТД

Закрытое сообщество для собственников бизнеса и топ-менеджмента, которые хотят быть и развиваться в своей среде. ЧТД объединяет людей, чтобы проходить новые этапы развития своих компаний.

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

<https://t.me/pakalexander>



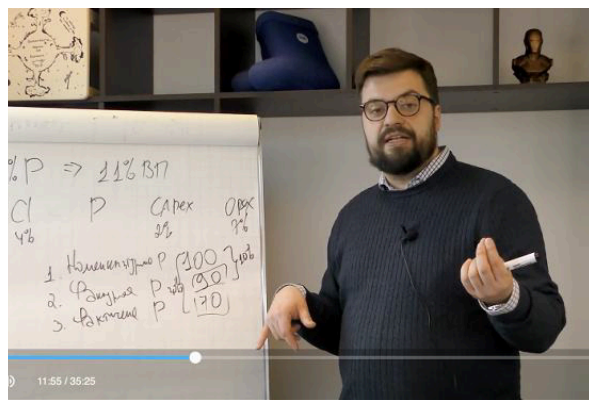


Образовательные курсы Академии Ильи Балахнина



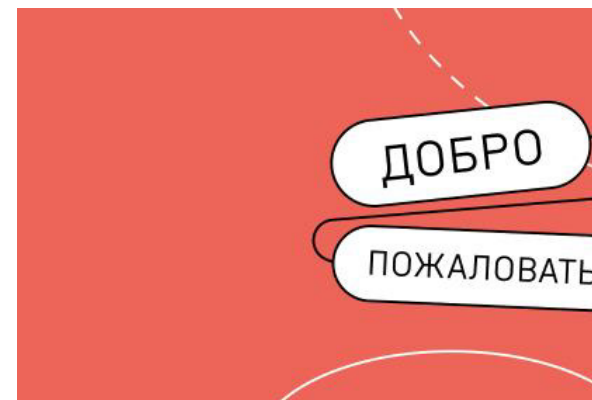
Маркетинг на основе данных

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





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

