

Основатель агентства
Бизнес-тренер

Дарья



Гогая



**Тема: Обучение сотрудников как
способ оптимизации рабочего
времени и повышения доходности
организации**

КАЛЕЙДОСКОП
агентство полиграфических решений

«Калейдоскоп» основан в 2012 году.
Два серьезных периода снижения выручки:
COVID-19 и первое полугодие 2022

Выход на прибыль: 2023

За счет: большего потребления бумажной продукции,
обучения сотрудников, внедрения CRM, систематизации и
оптимизации расходов.

x2

ПРИБЫЛЬ

2023-2025 – уверенный рост
Клиентская база и обороты увеличились в 2 раза.
Сейчас: стабильное развитие, репутация на рынке, расширение
персонала и спектра услуг.

Основные показатели бизнеса – рост выручки, увеличение числа
постоянных клиентов и повышение рентабельности – свидетельствуют о
положительной динамике и устойчивом положении типографии.

НОВЫХ КЛИЕНТОВ

700+

ЗА 2023-2024 ГОД

Растущие
направления
бизнеса:

ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ И МАЛОТИРАЖНАЯ ПРОДУКЦИЯ.
КОРПОРАТИВНЫЕ ЗАКАЗЫ.
ЯРКАЯ УПАКОВКА И ЭТИКЕТКИ.

Факторы роста:

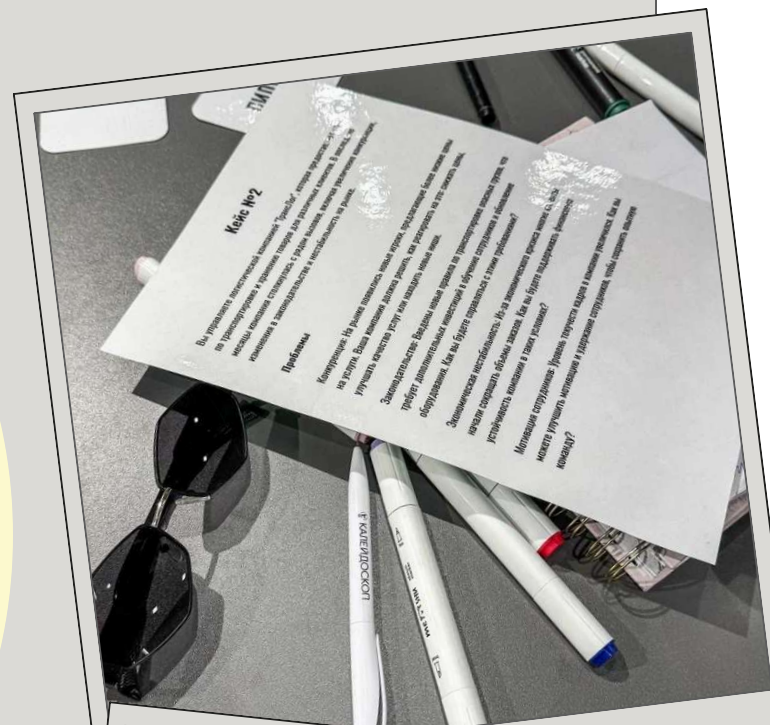
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ УСЛУГ.
ИНВЕСТИЦИИ В СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ.
ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ С АГЕНТСТВАМИ И
КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ.

Конкурентная
среда:

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ – ЛОКАЛЬНЫЕ
ТИПОГРАФИИ

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА «КАЛЕЙДОСКОПА» –
ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД, ГИБКОСТЬ, СКОРОСТЬ
ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАКАЗОВ И ОРИЕНТАЦИЯ НА
ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА.

Текущая стратегия, цели



ОСНОВНЫЕ ВЫЗОВЫ.

- Рост конкуренции со стороны онлайн-типографий и крупных сетевых игроков.
- Необходимость постоянного обновления оборудования и технологий для соответствия современным требованиям рынка.
- Удержание и расширение клиентской базы в условиях высокой чувствительности к цене и качеству.
- Адаптация к изменяющимся экономическим условиям и колебаниям спроса.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ.

- Увеличение доли рынка в регионе и выход на новые сегменты клиентов.
- Повышение операционной эффективности и рентабельности.
- Развитие новых направлений.
- Укрепление бренда и повышение узнаваемости.

ЗАДАЧИ НА БЛИЖАЙШУЮ ПЕРСПЕКТИВУ:

- ЗАПУСК ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ ОФОРМЛЕНИЯ И ОТСЛЕЖИВАНИЯ ЗАКАЗОВ.
- ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ (НАПРИМЕР, ПЕЧАТЬ НА НОВЫХ МАТЕРИАЛАХ, РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА УПАКОВКИ).
- МОДЕРНИЗАЦИЯ ПАРКА ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И СКОРОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАКАЗОВ.
- РАЗВИТИЕ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ И ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ.
- АКТИВИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КАМПАНИЙ И РАСШИРЕНИЕ ПРИСУТСТВИЯ В DIGITAL-СРЕДЕ.
- ПОИСК И РАЗВИТИЕ ПАРТНЁРСКИХ ПРОГРАММ С КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ И РЕКЛАМНЫМИ АГЕНТСТВАМИ.

ВЫБРАННАЯ МОДЕЛЬ РОСТА:

ЭКСПАНСИЯ: РАСШИРЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ ЗА СЧЁТ ВЫХОДА НА НОВЫЕ СЕГМЕНТЫ (МАЛЫЙ БИЗНЕС, ЛОКАЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ, ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ), А ТАКЖЕ ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСШИРЕНИЕ (РАБОТА С СОСЕДНИМИ РЕГИОНАМИ).

ПРОДУКТОВЫЕ ИННОВАЦИИ: ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ, РАЗВИТИЕ КОМПЛЕКСНЫХ РЕШЕНИЙ «ПОД КЛЮЧ», ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ И ЭКОЛОГИЧНЫЕ РЕШЕНИЯ.

ПАРТНЁРСТВА: АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА С КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ, РЕКЛАМНЫМИ АГЕНТСТВАМИ, ПОСТАВЩИКАМИ МАТЕРИАЛОВ И СЕРВИСОВ.

Конкурентные преимущества компании

Индивидуальный подход к каждому клиенту.
Высокая скорость выполнения заказов.
Широкий ассортимент услуг.
Инвестиции в технологии и обучение персонала.
Активное продвижение в digital-среде.

Наши отличия

Гибкая ценовая политика и индивидуальные коммерческие предложения.
Постоянное обучение сотрудников
Коучинговая поддержка
Ориентация на долгосрочные отношения.



История формирования конкурентных преимуществ:



Первые годы: Небольшая типография, стандартные услуги. Условия высокой конкуренции и снижения спроса в период пандемии и после 2020 года - диверсификация услуг и переход к индивидуальному обслуживанию.

Преодоление кризиса: В период снижения выручки - инвестиции в новое оборудование и обучение персонала. Результат: повышение качества и скорости работы.

Переход к комплексным решениям: С 2021 года - активное развитие направлений дизайна, упаковки и сувенирной продукции, печати трансформационных игр. Результат - увеличение среднего чека и привлечение новых клиентов.

Фокус на цифровые каналы: 2024-2025 - ставка на онлайн-продажи, автоматизацию процессов и развитие digital-маркетинга. Результат: быстрый рост клиентской базы и оборотов.

Управленческие
технологии,
которые позволяют
добиваться роста:

Кейсы внедренных
решений:

Внедрение CRM-системы.

Отслеживание всех этапов работы с клиентами, анализ эффективности каналов привлечения, повышение качества обслуживания и увеличение повторных продаж.

Бережливое производство.**Гибкое управление проектами (Agile-подход).**

Кросс-функциональные команды, короткие итерации, регулярные ретроспективы и быстрая обратная связь.

Командный коучинг и обучение персонала.

Коучинговая поддержка через командный и индивидуальный коучинг, первичное обучение сотрудников на любых позициях (запись обучения) и в течение работы в компании (живое обучение).

Обучение и развитие персонала.

Партнёрские проекты с корпоративными клиентами.

Внедрение программы лояльности.

Модернизация производственного оборудования.

Имеющиеся ресурсы:

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМАНДА

РАЗВИТАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

IT-ИНФРАСТРУКТУРА

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

НАЛАЖЕННЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

Дополнительные ресурсы:

ИНВЕСТИЦИИ В РАСШИРЕНИЕ И МОДЕРНИЗАЦИЮ

IT-РЕШЕНИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ

МАРКЕТИНГОВЫЕ БЮДЖЕТЫ

ЭКСПЕРТИЗА И ОБУЧЕНИЕ

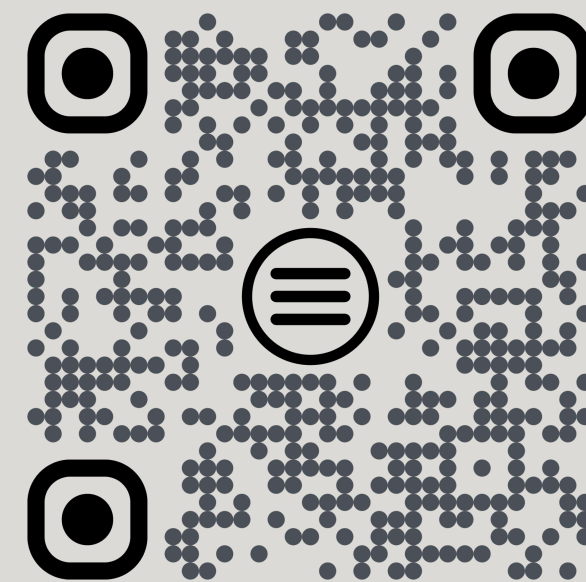
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

ПАРТНЁРСКИЕ И ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

Что сработало:

Практические советы

1	ДИВЕРСИФИКАЦИЯ УСЛУГ И ГИБКОСТЬ
2	ИНВЕСТИЦИИ В ТЕХНОЛОГИИ И АВТОМАТИЗАЦИЮ
3	ФОКУС НА КЛИЕНТСКОМ ОПЫТЕ
4	ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КОМАНДЫ
1	НЕ БОЙТЕСЬ МЕНЯТЬСЯ И ПРОБОВАТЬ НОВОЕ.
2	ВНЕДРЯЙТЕ АВТОМАТИЗАЦИЮ И АНАЛИТИКУ.
3	СЛУШАЙТЕ КЛИЕНТОВ.
4	ПЛАНИРУЙТЕ, НО ДЕЙСТВУЙТЕ ГИБКО.
5	РАЗВИВАЙТЕ ПАРТНЕРСКИЕ СЕТИ.



Дарья Гожая

СВЯЗАТЬСЯ
СО МНОЙ

{email}

MDV86@LIST.RU

{телефон}

+7 918 686 10 26

{соцсеть}

@DARIYA_GOZHAYA

Контакты