

HIGH LEVEL (ХАЙ ЛЕВЕЛ)

SEMINARS | TRAININGS

«ГРУППОВЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ»

Эксперт:



Эльвира Карстенс - автор методологии бизнес - обучения STRATEX (практическая система стратегического роста бизнеса и выхода на новые рынки B2B.), автор системы IT безопасности FRAUDCHASER. Эксперт

- практик по развитию бизнеса с 15 - летним опытом коммерческого управления. 8 лет - собственник успешного B2B бизнеса (создание с нуля, масштабирование зарубежом, последующая продажа бизнеса). Эксперт - практик в области стратегического топ-менеджмента, клиентского сервиса, управления кросс-функциональными командами. Эксперт - архитектор комплексных бизнес моделей в комбинациях: производство + высокие технологии + бизнес - процессы + масштабирование и автоматизация предприятий.

Сертифицированный специалист по стратегии прорывного роста от Брайана Трейси, выпускница обучающих программ Джона Шоула в области построения безупречного сервиса и клиентского опыта

Опыт работы с компаниями: РГП «Банкнотная Фабрика РК», АО «Казахтелеком», АО «НИТ», КНБ РК, Beeline Kazakhstan, Tele2 Kazakhstan, Megafon Россия, АГ «Узбектелеком», UZ Mobile Узбекистан, Beeline Кыргызстан, Telefonica Испания и Бразилия, Orange Франция, Oredoo Oman, Vodafone Oman, Claro Аргентина, MTN Афганистан

Практический интенсив по разработке стратегии роста бизнеса предназначен для собственников и руководителей малого и среднего бизнеса, коммерческих и продуктовых менеджеров, предпринимателей и стартапов, которым необходимо быстро определить точки роста, создать новые продукты или каналы продаж и сформировать реалистичный план внедрения стратегии.

Формат онлайн - интенсива сочетает практические инструменты, работу с реальными кейсами участников и готовые шаблоны стратегического планирования.

Даты проведения:

15 мая - Точки роста и масштабирование

16 мая - Позиционирование и рынок

22 мая - Система управления

23 мая - Делегирование и выход из операционки

29 мая - Продажа бизнеса

30 мая - Франшиза и международный бизнес

Продолжительность: 4 академ. Часа

Пятница – 17.00-20.00, суббота-14.00-17.00

Место проведения: г. Алматы, пер. Шумный 2, БЦ Qstaff, 4 этаж, оф.400

Стоимость за 1 сессию:

60 000 тенге, за одного участника без учета НДС

69 600 тенге, с учетом НДС

В стоимость входит: сессия, кофе-брейк, сертификат по окончании



High Level Education

Мы делаем Вас сильнее!

Сот: + 7 701 840 94 93 | Тел: +7 727 390 25 25

Е-mail: info@highlevel.kz

РК, г. Алматы, ул. Шумный переулок, 2, БЦ «Qstaff», 4 этаж, офис 400

HIGH LEVEL (ХАЙ ЛЕВЕЛ)

SEMINARS | TRAININGS

ПРОГРАММА СЕССИЙ:

Решение конкретной бизнес-задачи за 1-2 встречи

1. ТОЧКИ РОСТА И МАСШТАБИРОВАНИЕ –15 МАЯ С 17.00 ДО 20.00

Где в Вашем бизнесе уже есть деньги, которые вы не зарабатываете?

На стратегической сессии разберём:

- Какие точки роста есть именно у вас
- Где вы теряете прибыль
- Как масштабироваться без хаоса

Вы уйдете с пониманием, где лежат Ваши ближайшие деньги.

Программа сессии:

1. **Диагностика бизнеса**
 - Текущая модель дохода (B2B/B2C/партнёрская сеть/франшиза)
 - Ключевые ограничения роста (УТП/сервис/постпродажа/команда)
2. **Где бизнес теряет деньги**
 - Недополученный поток клиентов
 - Слабая конверсия
 - Низкий средний чек
 - Отсутствие повторных продаж
3. **5 ключевых точек роста:**
 - Трафик, Конверсия, Чек, Удержание, Продукт
4. **Поиск «узкого места»**
 - Где именно «тормозится» рост. Как это влияет на прибыль
5. **Варианты масштабирования**
 - Рост внутри текущей модели
 - Выход в новые сегменты
 - Расширение продуктовой линейки
6. **Ошибки масштабирования**
 - Рост без системы
 - Перегруз команды
 - Падение качества
7. **Карта роста**
 - Приоритеты на 3 месяца
 - Быстрые действия

«Чтобы стратегическая сессия принесла Вам результат – это нужно внедрить в систему текущего бизнеса»

2. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ И РЫНОК – 16 МАЯ С 14.00 ДО 17.00 ЧАСОВ

Почему клиенты выбирают конкурентов, даже если у вас сильный продукт?

На стратегической сессии разберём, как занять своё место на рынке и стать очевидным выбором.

Сот: + 7 701 840 94 93 | Тел: +7 727 390 25 25

E-mail: info@highlevel.kz

РК, г. Алматы, ул. Шумный переулок, 2, БЦ «Qstaff», 4 этаж, офис 400

HIGH LEVEL (ХАЙ ЛЕВЕЛ)

SEMINARS | TRAININGS

Программа сессии:

1. **Как клиент принимает решение**
 - Логика выбора; Влияние упаковки/подачи
2. **Ошибки позиционирования**
 - «Мы для всех»; Отсутствие отличий; Слабый оффер
3. **Анализ текущего позиционирования**
 - Как вас воспринимают? Где теряется клиент?
4. **Определение целевой аудитории**
 - Сегменты; Боли и запросы; Регуляторы рынка; Ёмкость рынка
5. **Формирование сильного оффера**
 - Результат; Ценность; Понятность
6. **Отстройка конкурентов**
 - Не через цену; Через ценность
7. **Упаковка/подача**
 - Смыслы; Сообщения; Точки контакта

«Позиционирование работает только тогда, когда оно внедряется во весь бизнес, а не только в отдел продаж»

3. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ – 22 МАЯ С 17.00 ДО 20.00

Почему бизнес держится на вас и не работает без вашего участия?

Мы покажем, как выстроить систему управления, где каждый отвечает за результат.

Программа сессии:

1. **Роль собственника**
 - Стратег & операция
2. **Почему нет системы**
 - Хаотичное управление; Отсутствие структуры
3. **Организационная структура**
 - Роли; Зоны ответственности
4. **KPI**
 - Что измерять; Как влиять на результат
5. **Постановка задач**
 - Как ставить задачи правильно; Контроль выполнения
6. **Система контроля**
 - Регулярный менеджмент; Отчетность
7. **Дашборд собственника**
 - Ключевые показатели; Управление через цифры

«Система управления – это то, что делает бизнес управляемым и масштабируемым»

Сот: +7 701 840 94 93 | Тел: +7 727 390 25 25

E-mail: info@highlevel.kz

РК, г. Алматы, ул. Шумный переулок, 2, БЦ «Qstaff», 4 этаж, офис 400

HIGH LEVEL (ХАЙ ЛЕВЕЛ)

SEMINARS | TRAININGS

4. ДЕЛЕГИРОВАНИЕ И ВЫХОД ИЗ ОПЕРАЦИОНКИ -23 МАЯ С 14.00 ДО 17.00 ЧАСОВ

Если вы не работает – бизнес останавливается?

Разберём, как выйти из операционки и перестать быть «узким горлышком».

Программа сессии:

1. Почему делегирование не работает
 - Страх; Недоверие; Отсутствие системы
2. Ошибки собственника
 - Передача без ответственности; Отсутствие контроля
3. Что нельзя делегировать
 - Стратегия; Финальные решения
4. Что нужно делегировать
 - Операционные процессы; Повторяющиеся задачи
5. Как правильно делегировать
 - Постановка результата; Сроки; Контроль
6. Построение команды
 - Роли; Управленцы
7. Этапы выхода из операционки
 - Постепенный переход; Контроль системы

«Выход из операционки – это перестройка бизнеса, а не просто делегирование».

5. ПРОДАЖА БИЗНЕСА – 29 МАЯ С 17.00 ДО 20.00

Как продать бизнес дороже и не потерять деньги?

Разберём, как формируется стоимость бизнеса и как подготовить его к продаже.

Программа

1. Когда бизнеса готов к продаже
 - Критерии готовности
2. Из чего состоит стоимость
 - Финансы; Система; Команда
3. Ошибки собственников
 - Продажа без подготовки; Зависимость от собственника
4. Финансовая прозрачность
 - Учёт; Показатели
5. Команда
 - Роль управленцев
6. Система
 - Регламенты; Процессы
7. Упаковка
 - Презентация; Инвестиционная привлекательность

«Подготовка к продаже может увеличить стоимость бизнеса в разы».

Сот: + 7 701 840 94 93 | Тел: +7 727 390 25 25

E-mail: info@highlevel.kz

РК, г. Алматы, ул. Шумный переулок, 2, БЦ «Qstaff», 4 этаж, офис 400

HIGH LEVEL (ХАЙ ЛЕВЕЛ)

SEMINARS | TRAININGS

6. ФРАНШИЗА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС - 30 МАЯ

Можно ли масштабировать ваш бизнес и выйти на новые рынки?
Разберём, готов ли ваш бизнес к франшизе или международному росту.

Программа

1. **Готовность бизнеса**
 - Стабильность модели; Повторяемость
2. **Франшиза & филиалы**
 - Плюсы и минусы
3. **Ошибки масштабирования**
 - Рост без стандартизации
4. **Упаковка бизнеса**
 - Как продукт; Стандарты
5. **Регламенты**
 - Процессы; Инструкции
7. **Контроль качества**
 - Как сохранить уровень
8. **Финансовая модель**
 - Доход; Окупаемость

«Масштабирование – это не рост, это система, которая может повторяться».

Директор
ТОО «High Level» (Хай Левел)



Кенжебаева Ш.Б.

Сот: + 7 701 840 94 93 | Тел: +7 727 390 25 25

E-mail: info@highlevel.kz

РК, г. Алматы, ул. Шумный переулок, 2, БЦ «Qstaff», 4 этаж, офис 400