

**КОМПЛЕКСНИЙ СУПРОВІД УКРАЇНСЬКИХ
FASHION БРЕНДІВ ТА ШВЕЙНИХ ВИРОБНИЦТВ
З УСІХ ФІНАНСОВИХ, ПОДАТКОВИХ, ЮРИДИЧНИХ
ТА УПРАВЛІНСЬКИХ ПИТАНЬ**

Не інфобізнес. Ми не розповідаємо, а робимо

Допоможемо *ПОСИЛИТИ* та вивести ваш fashion бізнес на *НОВИЙ* рівень + надійно *ЗАХИСТИМО* те, що вже створено.



Чи всі необхідні інструменти та можливості Ви використовуєте для *підвищення конкурентоспроможності, прибутковості та захищеності* свого бізнесу? Сьогодні й у майбутньому.

1. Для кого цей сервіс?

2. Що це вам дасть (як допоможе підвищити конкурентоспроможність та прибутковість Вашого Бізнесу)?

3. Що ми пропонуємо?

4. За рахунок чого ми досягаємо результатів?

5. Чому це працює?

6. Хто ми і що дозволяє нам бути впевненими у результаті?

7. 4-й тип "зв'язку". Чому він особливо важливий для бізнесу сьогодні?

Для кого *наші послуги*?

Для **fashion бізнесів** та їх керівників, що знаходяться на одному з цих етапів:

1. Вже відбулися і є системними, але є бажання надійно захистити те, що вже є і зробити наступний крок для зростання.



2. Для тих, що розвиваються, які хочуть стати системними. І завдяки цьому уникнути багатьох помилок зростання та пов'язаних з ними втрат дорогоцінного часу та грошей. Щоб направити їх на розвиток та вихід на новий рівень замість плати за навчання на власних помилках.



Що вам *це дасть?*

Наша головна *мета* – завдяки своєму досвіду та спеціалізації знайти та реалізувати можливості, *які складно побачити та втілити вам самим*. З урахуванням особливостей саме Вашого Бізнесу, етапу, на якому він зараз знаходиться і ваших можливостей.

Результат ви побачите вже протягом перших *2-3 місяців роботи*. У цифрах та практичних рекомендаціях, які ми самі впроваджуємо.

Підтвердження – кейс одного з наших *клієнтів*.

За рахунок правильного підходу та організації бізнес-процесів, у тому числі, використання правильної *фінансової* моделі та *PR* моделі, системи *контролю* та управління *витратами*, цей клієнт з «0» вийшов на міжнародний ринок і продовжує розвиватися.

У процесі роботи ми *поділимося* з Вами та застосуємо *досвід* та підходи до вирішення багатьох практичних питань, які вже дали бажані *результати*.

У тому числі, наведемо приклади інших наших кейсів та рішень клієнтів, як дуже позитивних і результативних, так і тих, які не обов'язково повторювати вам.



Фокус - підвищення конкурентоспроможності, прибутковості та захищеності Вашого Бізнесу.

Що ми *пропонуємо*?

Варіант 1

Повний супровід Вашого Бізнесу по всім адміністративним питанням: бухгалтерським, фінансовим, юридичним, кадровим, митним.

Варіант 2

Супровід лише *одного* чи *кількох* із зазначених вище напрямків, необхідних для розвитку Вашого Бізнесу.

Варіант 3

Налагодження чи вдосконалення *системи фінансового (управлінського) обліку*. Щоб забезпечити Керівника правильною важливою *інформацією* та *інструментами*. Для ефективного *контролю, управління та розвитку* (Витрати VS Результати).

У тому числі: аналітика продажів, визначення реальної *собівартості* за кожним із видів продукції, важливі *фін. показники, бюджетування* та планування (відсутність касових розривів), юридичні та податкові *можливості, виявлення та усунення* прихованих податкових та юридичних *ризиків* (захищеність від несподіваних та критичних *втрат*).

Також у разі потреби ми запропонуємо послуги вже перевірених **ВИКОНАВЦІВ**, що підтвердили свою ефективність, у таких сферах як:

- Пошук іноземних **ОПТОВИХ** покупців
- ІТ процеси та **автоматизація**
- **маркетинг** та **PR**

Як консультанти або для безпосереднього виконання окремих проектів або на постійній основі – щоб ви змогли **побачити та порівняти підходи та результати**, **заощадивши час** на пошуки, перевірку виконавця та погодження умов співпраці.

Плюс запропонуємо та впровадимо ефективну систему **вимірювання**, об'єктивної **оцінки** та підвищення **мотивації** ваших співробітників та зовнішніх постачальників.



Чому ми говоримо про ці питання, які, на перший погляд, безпосередньо не пов'язані з *обліком*?

Тому що з початку нашої співпраці – ми разом з вами відповідаємо за ефективність роботи кожного вашого процесу, співробітника, постачальника, зовнішнього виконавця, кожної витраченої гривні.

На перший погляд, такі послуги можуть здатися звичайними. Але не поспішайте з висновками. Ми говоримо - не стільки про новизну, скільки про результати та реальну ефективність. В цифрах.

Чи *отримуєте* ви зараз:

Від свого бухгалтера, фінансиста, юриста, маркетолога чи таргетолога *сукупність* усієї *необхідної інформації та рекомендацій* вчасно для прийняття оптимальних управлінських рішень та зростання?

Як ви відчуваєте - чи дозволяє така інформація та рекомендації *зробити* Вам та Вашому Бізнесу *перехід на новий рівень*? І чи відповідають *сучасним умовам та рівню конкуренції*?

Якщо ні, то жоден, навіть найкращий маркетолог, PR-щик чи продажник *не зможуть* забезпечити та зберегти для Вашого Бізнесу *зростання та прибуток*, якщо правильно не рахувати, планувати та не контролювати витрати та *кожну гривню*. Прибуток просто *просочуватиметься* як через решето *замість* інвестування *у розвиток*.

Тому, вкрай важливо не розслабитися відносною "стабільністю", щоб не упустити момент, коли ви відчуєте, що не встигаєте за *конкурентним середовищем*, а ресурсів для інвестування у розвиток хронічно не вистачає та ситуація стає критичною. І дорогоцінний час втрачено.



Якийсь час, такі питання часто залишаються не пріоритетними та непомітними. Але це лише питання часу.

Важливо: пропоновані нами інструменти

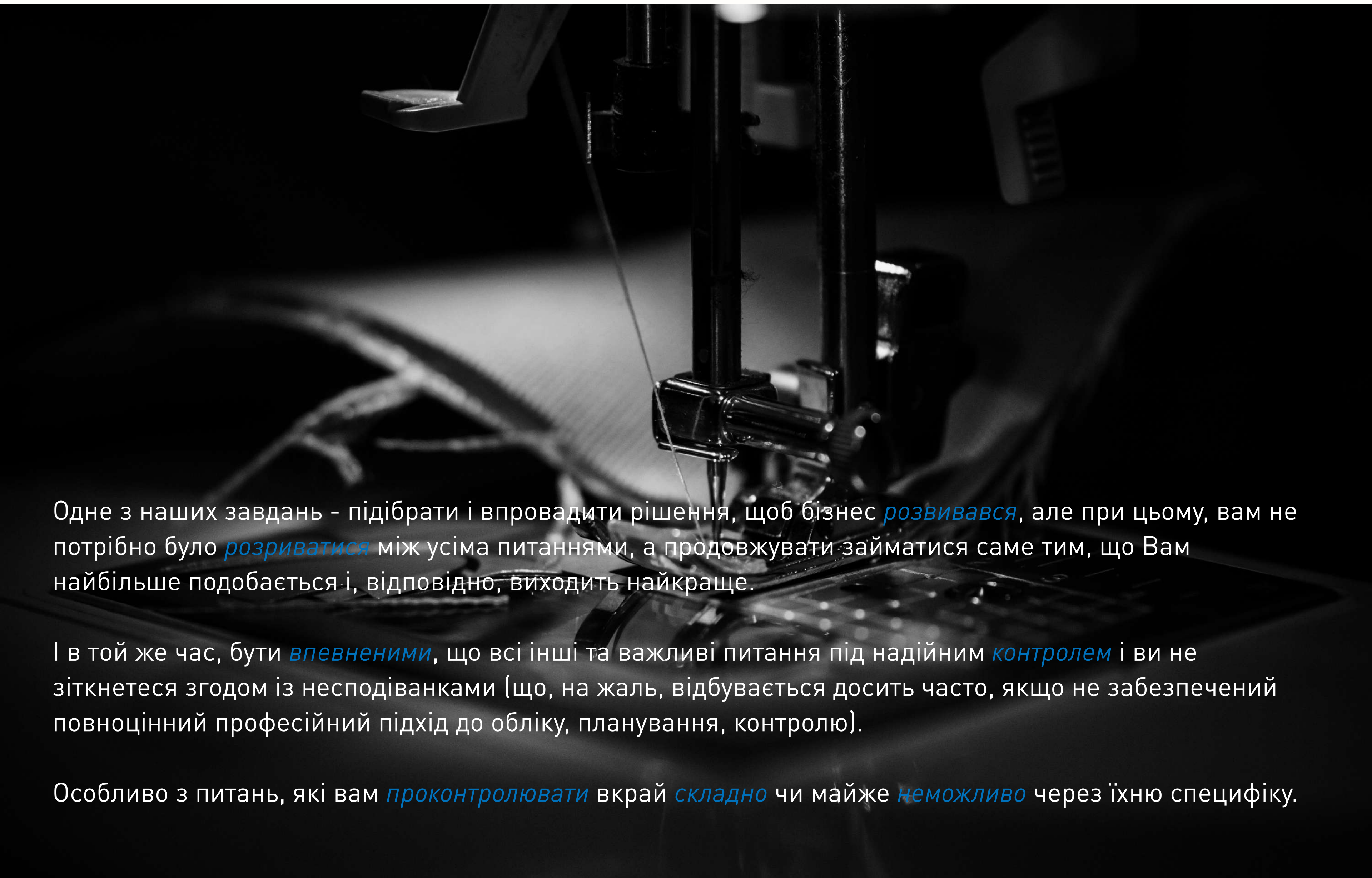
- а) *НЕ вимагають* скільки-небудь значних *інвестицій* (або найменших та поетапно)
- б) впроваджуються *швидко* (від кількох тижнів до 2-3 міс.)
- в) швидко *дають* перший *результат* (їх можна бачити вже протягом тих же 2-3-х місяців, а іноді і швидше);
- г) вимагають *мінімальної участі* власника та його часу.

Власнику необхідно лише *вибирати* найбільш підходящий із запропонованих нами варіантів (на даному етапі та з урахуванням індивідуальних особливостей вашого бізнесу) та *давати «добро»* на його впровадження.

Щоб ви могли максимум часу присвячувати іншим важливим питанням.

Безпосереднім впровадженням займаємося ми.





Одне з наших завдань - підібрати і впровадити рішення, щоб бізнес *розвивався*, але при цьому, вам не потрібно було *розриватися* між усіма питаннями, а продовжувати займатися саме тим, що Вам найбільше подобається і, відповідно, виходить найкраще.

І в той же час, бути *впевненими*, що всі інші та важливі питання під надійним *контролем* і ви не зіткнетеся згодом із несподіванками (що, на жаль, відбувається досить часто, якщо не забезпечений повноцінний професійний підхід до обліку, планування, контролю).

Особливо з питань, які вам *проконтролювати* вкрай *складно* чи майже *неможливо* через їхню специфіку.

За рахунок чого ми *досягаємо* необхідного *результату*?

Або як правильний (!) *управлінський* облік *допомагає оптимізувати витрати*, «підсилити» *продукт, маркетинг* та *продажі* та підвищити *прибутковість* (навіть за збереження обсягу продажів)?

1. За рахунок вдосконалення *системи* контролю та планування *витрат* з урахуванням *особливостей* Вашого Бізнесу (на маркетинг, виробництво, логістику, закупівлю сировини, податки).

3. За рахунок визначення *реальної* собівартості кожного продукту та *рекомендацій* щодо оптимальної *маржинальності* (юніт економіка, приховані резерви та можливості).

2. За рахунок підвищення *ефективності* основних *бізнес процесів* (шляхом застосування системи «*Витрати VS Результати*», *LEAN* практики, оптимізації *структури* Компанії).

4. За рахунок виявлення та усунення *прихованих ризиків*, неефективних процесів і, відповідно, прихованих *втрат*, які «*з'їдають*» прибуток. Вони є у всіх.

При цьому, як показує практика, найбільші приховані можливості і втрати у тих, хто думає, що у них їх немає.

У нашій практиці поки що не було жодного випадку, де б ми не виявили *резерву* для підвищення *прибутковості* та показали це у цифрах.

1. Завдяки допомозі у *підвищенню* ефективності роботи та *віддачі* від кожного вашого *співробітника*, *постачальника*, кожної витраченої *гривні*.

3. Завдяки допомозі у виборі *кращих постачальників та умов* (за рахунок попередньої перевірки та фіксації ваших домовленостей, завдань, критеріїв оцінки результату, його вартості, юридичних гарантій).

2. Завдяки впровадженню та контролю виконання *правильних KPI* (які повинні *мотивувати*, а не вбивати бажання, як це часто буває).

4. Завдяки виявленню *неефективних* чи *недобросовісних виконавців і витрат* на них *ДО початку* роботи, а не в процесі або наприкінці (коли очевидно, що необхідного *результату немає*, а гроші та дорогий час *втрачені*).

Чому *делегування непрофільних* питань спеціалістам важливе?

- 1.** Дає Вам можливість *сконцентрувати* всі свої *зусилля* та час на тому, що дійсно маєте чи любите робити. У тому числі, *створення* нових моделей, вдосконалення *маркетингу* та збільшення продажів.
- 2.** Ми - *вирішуємо решту* не менш важливих адміністративних питань, включаючи *облікові, фінансові, податкові, юридичні, митні*. Тобто - забезпечуємо *контроль* над *витратами* та *реальними* показниками Вашого Бізнесу + юридичний *захист*.
- 3.** Ви - отримуєте більш *професійні* та *кращі* рішення (за рахунок нашої *спеціалізації* та перевірки питань в *комплексі* - з точки зору облікових, фінансових, податкових, митних *наслідків*).



Вигоди та переваги делегування *адмін* питань *однієї* Компанії:

1. Маєте можливість *оптимізувати витрати* на адмін питання за рахунок *комплексу* послуг та відсутності необхідності утримувати висококваліфікованих спеціалістів різних напрямків в *штаті* (враховуючи, що вартість хороших фахівців не буває низькою).

2. *Скорочення часу* на погодження, обмін інформацією, отримання відповідей.

3. Збільшення рівня *конфіденційності* (за рахунок зведення до мінімуму кола осіб + впровадження заходів, які незрівнянно ефективніші ніж з штатними працівниками або залучення декількох виконавців з різних сфер: фінанси, податки, облік, тощо).

Поцікавтеся одним із кейсів наших Клієнтів – скільки їм коштувала «економія» на спеціалістах та виборі неправильного підходу і який «результат» принесло для Бізнесу.

Хто ми чи що дозволяє нам бути *впевненими* у *результаті*?

- *Системний* підхід та *досвід* (понад 17 років). У тому числі як *інхаус* фахівців.
- Розуміння *специфіки* fashion бізнесу.
- *Командна* робота. Злагоджена робота *тандему* досвідчених податкових фахівців, бухгалтерів, юристів, фахівців з бізнес-процесів.
- Назва речей *своїми іменами*.
- Покликання.
- Ми теж не байдужі до моди та стильного одягу:)

Вони дають нам *можливість*:

- Бачити *реальну* ситуацію та потреби бізнесу "*зсередини*";
- Правильно визначати *пріоритети*;
- Дивитися на бізнес як під *мікроскопом*, так і *стратегічно*;
- Правильно визначити оптимальну *систему* обліку, оподаткування, фін. модель, бізнес-процеси, з урахуванням *особливостей саме* вашого бізнесу
- *на даному етапі*;
- Розуміти як робити не можна і яким не має бути аутсорсинг;
- **Надавати *практичні* рекомендації, а не шаблонні порадами інфо «бізнесменів» - теоретиків.**



4-й тип "зв'язку". Чому він такий важливий для будь-якого бізнесу?

Пропоновані нами *інструменти* та *підходи* справді не є принципово новими, але...

Запитання: чи реалізовані вони у вас зараз? І чи маєте ви чіткий *план* - за рахунок яких *інструментів* будете конкурувати за *збереження* і *розвиток* Вашого Бізнесу *завтра*?

Якщо *ні*, або такий план *недостатньо* чіткий, очевидно, що така ситуація *не може* утримувати Бізнес *на плаву* довго.



Щоб не тільки *зберегти* свої позиції сьогодні, а й *розвиватися* в умовах постійно зростаючої *конкуренції*, будь-якому бізнесу і його *керівнику* важливо *використовувати* різні *інструменти* і *можливості зовнішньої підтримки*.

А точніше – саме *4-й* тип «зовнішнього зв'язку».

Оскільки три перші - завжди будуть знижувати Ваші показники і рівень добробуту.



Чому саме *зовнішній* підтримки?

По-перше, тому що вашому *«внутрішньому зв'язку»* (людям, які більшу частину часу *оточують* вас) через свою «близькість» і концентрацію на вирішенні *поточних внутрішніх* завдань, набагато *складніше* знаходити час, щоб *генерувати* і давати вам *нову* інформацію, *ідеї* та *рішення*.

І, по-друге, з моменту нашого народження «чип» усередині кожного з нас починає *природно* “шукати підключення”. До правильного «мережі» та *підтримки*.

Підтримки, яка забезпечить вас необхідною *енергією*, *практичною* інформацією і дозволить підвищити *межі* ваших сьогоднішніх знань, досвіду та благополуччя.

Без наявності хорошого зовнішнього «зв'язку» і *«підзарядки»* будь-який пристрій вкрай *обмежений* у своїх *можливостях* (чи то людина, смартфон або бізнес).





Чому вибір *будь-якого* з запропонованих нами *варіантів* підтримки є *вигідним* для Вашого Бізнесу?

Тому що будь-яка з наших послуг вже *сьогодні допоможе* Вам і Вашому Бізнесу *зробити крок у захиститі існуючі позиції та розвитку*. Плюс *прискорити* вихід на *новий* рівень. У цифрах, а не словах. І зробити це *швидше і дешевше* ніж *самотужки*.

Дозвольте нам *підтвердити* це *на практиці* і для Вашого *бізнесу*.

067 920 66 44 - це мій прямий номер, буду радий знайомству і відповісти на Ваші питання.

Дізнайтесь також - які це *4-е виду* “зв'язку” і чому саме 4-й є критично *необхідним*, а три інші - *навпаки*.

З повагою,
Юрій Бойко та Команда *OPS Group*,

послуги, які **захищають** Ваш бізнес та **допомагають** заробляти більше + **економлять** Ваш час