

ОЛЕГ МОСЕЕВ

ДИЛЕР БУДУЩЕГО 2.0

КОНСАЛТИНГОВАЯ ПРОГРАММА

*От диагностики
к трансформации*

От диагностики к трансформации

Большинство дилерских компаний уже понимают, что рынок меняется. Но гораздо сложнее ответить на вопрос: что именно нужно менять внутри компании и с чего начать?

Программа «Дилер будущего 2.0» помогает собственникам увидеть реальные ограничения бизнеса, сформировать единое понимание будущего внутри команды и перевести стратегические идеи в конкретный план изменений.

Это не обучение и не аудит.

Это совместная работа по построению дилерской компании нового поколения.

ЧЕТЫРЕ ЭТАПА

- 1 Командная диагностика — 1 день
- 2 Стратегическая сессия — 1 день + 2-4 недели
- 3 Проектирование изменений — 1-2 месяца
- 4 Сопровождение — 3-12 месяцев

Четыре этапа программы

от исходной точки — к росту прибыли

1

Командная диагностика

Продолжительность: 1 день

Единое понимание исходной точки



2

Стратегическая сессия

Продолжительность: 1 день + 2–4 недели

Дорожная карта трансформации



3

Проектирование изменений

Продолжительность: 1–2 месяца

Единый план внедрения



4

Сопровождение

Продолжительность: 3–12 месяцев

Динамика по объективным показателям

Этап 1 • Командная диагностика

1

Командная диагностика

Продолжительность: 1 день

В результате компания получает:

- независимую оценку зрелости бизнеса по 18 практикам Дилера будущего 2.0
- карту разрывов между подразделениями
- выявление сильных сторон и ограничений
- приоритетные направления изменений
- индекс зрелости компании
- рекомендации по первым действиям

Результат: Единое понимание исходной точки.

Этап 2 • Стратегическая сессия

2

Стратегическая сессия

Продолжительность: 1 день + 2-4 недели на обработку

Совместно с собственником и руководителями определяются:

- модель бизнеса через 3-5 лет
- приоритетные направления развития
- целевая бизнес-модель
- последовательность внедрения изменений

Результат: Дорожная карта трансформации.

Этап 3 • Проектирование изменений

3

Проектирование изменений

Продолжительность: 1–2 месяца

Разрабатываются проекты изменений по ключевым направлениям:

- продажи новых автомобилей
- автомобили с пробегом
- сервис
- финансовые продукты
- CRM и клиентский путь
- цифровые сервисы
- применение искусственного интеллекта
- организационная структура

Каждое направление получает:

цели

KPI

ответственных

сроки

эконом. эффект

Результат: Единый план внедрения.

Этап 4 • Сопровождение

4

Сопровождение

Продолжительность: 3–12 месяцев

Ежемесячная работа с командой:

- контроль реализации
- корректировка проектов
- повторная диагностика
- разбор проблем
- обучение руководителей
- помощь в принятии сложных решений

Результат: Раз в квартал — повторная командная диагностика.

Компания получает возможность видеть динамику изменений не по ощущениям, а по объективным показателям.

Что получает собственник

- ✓ объективную картину состояния бизнеса
- ✓ единое понимание целей внутри команды
- ✓ конкретный план изменений
- ✓ регулярный контроль реализации
- ✓ сокращение сопротивления изменениям
- ✓ повышение эффективности процессов
- ✓ рост стоимости бизнеса

Для кого подходит программа

- компании, которые хотят подготовиться к изменениям рынка
- собственники, которые понимают, что бизнес должен измениться раньше, чем рынок заставит это сделать

Итог программы

Главная цель программы — не провести аудит и не написать красивый отчёт, а повысить прибыльность компании.

Результат — собственник имеет дилерскую компанию, которая успешна в новой архитектуре автомобильного рынка.

Именно поэтому программа называется «Дилер будущего 2.0».

Готовы построить дилерскую компанию будущего?

Обсудим программу под вашу компанию — напишите или позвоните.

КОНТАКТЫ И МАТЕРИАЛЫ

OLEG@MOSEEV.COM



Сайт

oleg-moseev.ru



Telegram

t.me/oemoseev



MAX

max.ru/id712610543818_biz

+7 (985) 924-52-77

«ДИЛЕР БУДУЩЕГО 2.0»

Олег Мосеев · 2026