

«Привлечение инвестиций для модернизации производства»

Ситуация

Клиент запланировал реорганизацию производственных мощностей предприятия, а также модернизацию производства, связанную с проведением необходимого комплекса работ по переводу производства бытового оборудования.

Решение

Для достижения поставленных клиентом целей проектная команда применила комплексный подход, включающий в себя разработку финансовой модели, маркетинговое исследование и дальнейшее сопровождение получения инвестиционного кредита, в том числе консультационное. В рамках проекта были реализованы следующие мероприятия:

- Привлечение инвестиций для создания современного производственного комплекса по производству бытового оборудования путем модернизации существующих производственных мощностей.
- Оценка экономической эффективности проекта по системе параметров, перспектив развития производства и сбыта продукции, составление прогноза будущих денежных потоков, анализ рисков проекта через анализ чувствительности.
- Увеличение доли продукции предприятия под собственным брендом на рынке производителей в эконом-сегменте.

После завершения маркетингового исследования рынка и разработки финансовой модели будущего проекта, эксперты практики Управленческого консалтинга определили сбалансированную структуру инвестиционного кредита, реструктуризации текущей задолженности и сумму необходимого оборотного кредита для успешной реализации проекта по всему горизонту планирования. Помимо этого, учитывая результаты проведенного маркетингового исследования, специалистами Группы было предложено скорректировать стратегию модернизации производства для оптимизации рабочих процессов. Также был подготовлен пакет всех необходимых документов для успешного прохождения кредитного комитета.

Результат

Пакет документов, подготовленный экспертами практики Управленческого консалтинга, позволил клиенту самостоятельно получать положительные решения во всех необходимых инстанциях банка. На результаты проекта была предоставлена гарантия – 3 месяца с момента приемки работ, в рамках которой заказчик получал бесплатное сопровождение, актуализацию данных и ответы на вопросы в рамках технического задания. Производство было успешно модернизировано, доля продукции предприятия под собственным брендом на рынке в сегменте эконом была увеличена на 15% в течение первого года после внедрения новой концепции.

<https://delprof.ru/clients/cases/privlechenie-investitsiy-dlya-modernizatsii-proizvodstva/>

Группа «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ»

127015, г. Москва, ул. Вятская, д. 70

+7 (495) 740-16-01

info@delprof.ru