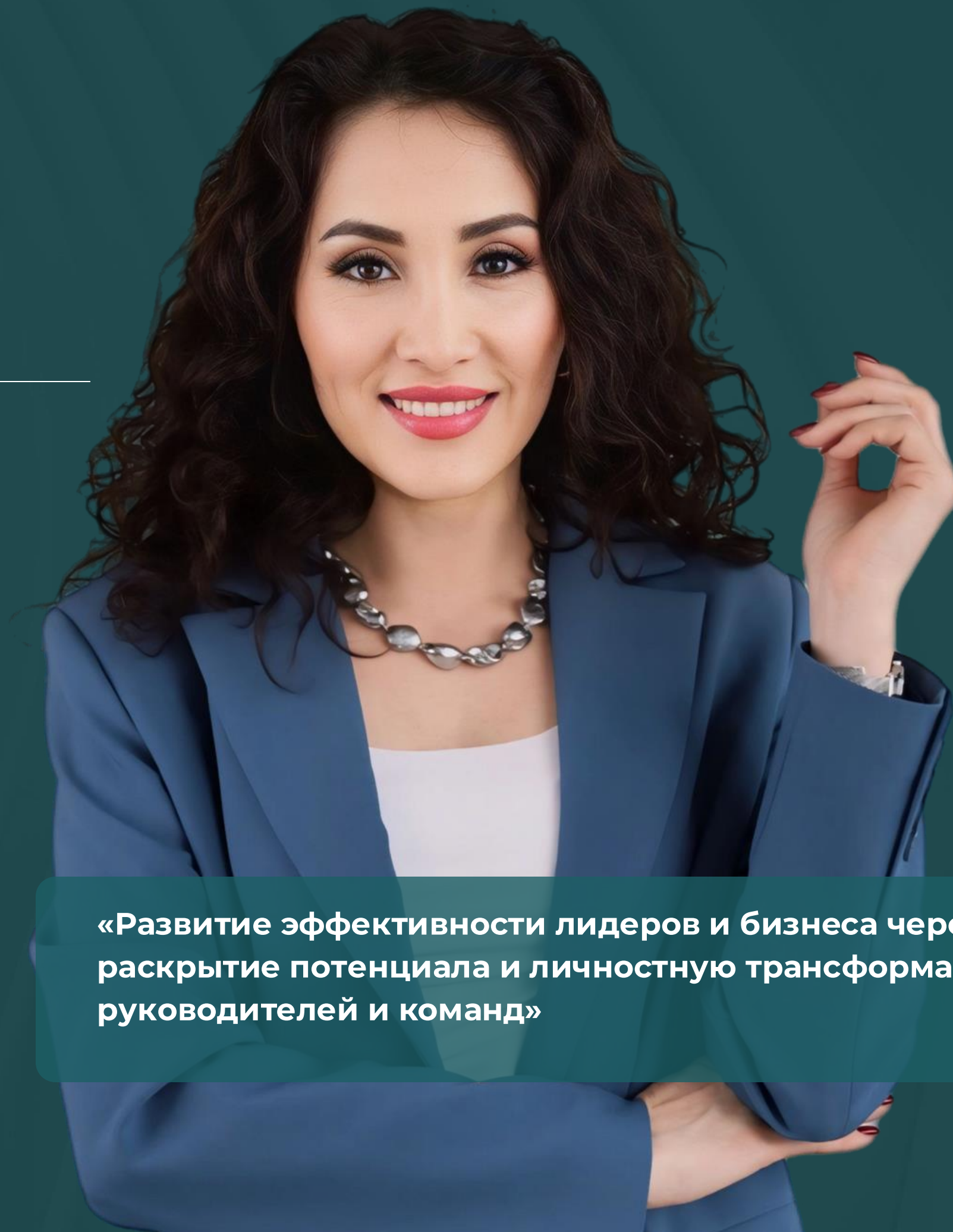


Консалтинговое агентство

Business Line

Файзрахманова
Лиля Рафаеловна

Бизнес-трекер,
эксперт по оптимизации бизнес-
процессов, операционной
эффективности бизнеса и
личной продуктивности,
коуч первых лиц компаний,



«Развитие эффективности лидеров и бизнеса через раскрытие потенциала и личностную трансформацию руководителей и команд»

17 лет

УПРАВЛЕНЧЕСКОГО
ОПЫТА

Основатель и директор
консалтинговой компании
Business Line

Эксперт международной
консалтинговой компании
Big 4

Сертифицированный
коуч IPS
350+ часов коучинговой
практики

50+ выступлений и
тренингов в более 10
городах России:

10 лет

ОПЫТА ВЫСТРАИВАНИЯ
ПРОДАЖ

Член Ассоциации предприятий
малого и среднего бизнеса
Республики Татарстан
Заместитель руководителя
комитета по экономике и
финансов

СПИКЕР
на площадке Фонда
поддержки
предпринимателей
Республики Татарстан

5 лет

ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ И
ОПТИМИЗАЦИИ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ
ПРОДАЖ РЕГИОНАЛЬНОЙ СЕТИ
с функциональным подчинением
более 200 точек продаж,
численностью более 3000
человек в **ТОП 20 банков РФ** ;

на площадке Alpha
Education
Республики Узбекистан

ЗАМЕСТИТЕЛЬ
ДИРЕКТОРА ФИЛИАЛА В
ТОП 5 страховых компаний РФ

БИЗНЕС ТРЕНЕР,
автор тренингов и
семинаров
по продажам и личной
продуктивности

ОПЫТ

Разработка и внедрение стратегии

Анализ эффективности работы и
выстраивание отдела продаж

Разработка стандартов и методологии
продаж

Разработка и внедрение
нормативов/ключевых показателей
эффективности сотрудников

Разработка и внедрение бизнес модели
обслуживания

Анализ эффективности, выстраивание и
оптимизация бизнес-процессов

Диагностика текущих подходов по
привлечению новых клиентов и
увеличению числа повторных
визитов/продаж

Разработка программы обучения
сотрудников и проведения семинаров,
тренингов и мастер-классов по
продажам и личной продуктивности

Моделирование и оптимизация
процессов с применением
инструментов автоматизации,
роботизации и инструментов Lean-
менеджмента.

Разработка управленческой
отчетности

Сегментация клиентской базы,
разработка программ лояльности

Разработка и выстраивание
процессов проектного управления с
применением гибких методологий
(Agile, Scrum)

Организационно-функциональный
анализ: описание распределения
функций в организационной
структуре Банка, хронометраж
текущего функционала



СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

- Бизнес-трекинг
- Разработка и помощь во внедрении стратегии
- Построение/повышение производительности отдела продаж
- Повышение операционной эффективности бизнеса
- Оптимизация, автоматизация и регламентация бизнес-процессов
- Выстраивание системы управления
- Коучинг лидеров и команд
- Развитие лидерских и управленческих компетенций
- Развитие личной эффективности и продуктивности



КОМПЛЕКС УСЛУГ

ДИАГНОСТИКА БИЗНЕСА

- Экспресс-разбор бизнеса: краткая консультация в формате вопрос-ответ
- Бизнес-аудит: комплексный аудит бизнес-процессов, стратегии, операционной и коммерческой модели
- Бизнес-консультация в формате получения ответов и рекомендаций на интересующие вопросы

ОПЕРАЦИОННЫЙ КОНСАЛТИНГ

- Анализ бизнес-процессов на предмет зрелости и наличия неэффективных этапов и поиска потенциала для снижения затрат и повышения производительности
- Разработка и внедрение технологических решений, направленных на повышение эффективности существующих бизнес-процессов, сокращение сроков их выполнения, уровня автоматизации компании, сокращение издержек и снижение операционных рисков
- Реинжиниринг и описание и регламентация бизнес-процессов

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ

- Разработка и внедрение:
 - Стратегии развития
 - Системы сбалансированных показателей
 - Системы мониторинга реализации стратегии
- Создание стратегических карт
- Модерация стратегических сессий
- Мозговые-штормы на решение краткосрочных задач

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОНСАЛТИНГ

- Диагностика организационной структуры, выявление «узких» мест, областей роста
- Описание организационной структуры «как есть» и разработка видения «как должно быть»
- Анализ организационно-функциональной структуры компании, распределения функций и полномочий между подразделениями и отдельными сотрудниками, выполняемых задач и закрепления ролей, уровня автоматизации операций
- Разработка и внедрение системы мотивации

ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ

- Разработка и внедрение системы управленческого учета, в том числе методов управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости продукции
- Разработка технического задания на автоматизацию системы, автоматизация (по запросу)

МАРКЕТИНГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ

- Анализ ниши
- Анализ имеющейся статистики
- Углубленный анализ аудиторрии
- Аудит сайта
- Аудит продвижения (рекламные кампании, seo и т.д.)
- Разработка стратегии маркетинга
- Бюджет, декомпозиция, медиаплан
- Внедрение новых каналов маркетинга
- Выстраивание работы сотрудников и подрядчиков
- Внедрение планирования и отчётности
- Разработка KPI

HR КОНСАЛТИНГ

- Разработка системы мотивации и KPI сотрудников
- Разработка личного плана развития сотрудников
- Помощь в подборе ключевых сотрудников
- Разработка LMS(системы обучения, библиотеки знаний)

ДИАГНОСТИКА И РАЗВИТИЕ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ

- Диагностика коммерческой модели продаж
- Разработка стандартов и методологии продаж
- Разработка системы KPI и мотивация
- Разработка и внедрение стандартов управления продажами, в т.ч методики контроля
- Разработка стандартов привлечения и удержания клиентов

БИЗНЕС КОУЧИНГ

- Индивидуальный коучинг ТОП менеджмента компании
- Командный коучинг
- Индивидуальный коучинг ключевых сотрудников компании

АВТОРСКИЕ ТРЕНИНГИ

- Тренинги по продажам
- Тренинг по личной продуктивности
- Тренинг по управлению временем для ТОП менеджмента
- Тренинг по удержанию фокуса на ключевых целях

КЛИЕНТЫ. СЕГМЕНТЫ

- Строительный бизнес-(производство)
- Строительный бизнес-продажи строительных материалов
- Производство дизайнерской одежды, картонных изделий
- Услуги: Фитнес центр (филиал) ТОП 5 РФ
- Производство кондитерских изделий
- Эксперты: стилисты, фотографы, визажисты, коучи, психологи
- Услуги: свадебный декор
- Ритейл-магазины одежды, продажи массажных кресел



КЕЙСЫ 2025

Компания по производству строительных материалов-

Проект по повышению операционной эффективности:

1. Выстроена работа склада - учет корректен до 97%, повышение производительности сотрудников склада более 50%, снижение ФОТ на 30%. Сокращение срока оборачиваемости товара, увеличение пропускной способности склада в 2 раза.
2. Автоматизирован внутренний документооборот, разработаны стандарты работы. Оптимизированы процессы логистики, снабжения и бухгалтерского учета.
3. Проведен аудит функционально-ролевой модели. Устранены дублирующие и неэффективные функции. Регламентированы бизнес-процессы

Компания по продаже строительных материалов-

Проект по разработке и внедрению стратегии:

1. Проведена стратегическая сессия и разработана стратегия развития на 3 года.
2. Проведен аудит, выявлены факторы сдерживающие реализацию стратегии. Даны рекомендации по автоматизации, оптимизации ряда бизнес-процессов.
3. Проведено обучение по проектной деятельности. Запущены проекты по автоматизации воронки продаж, автоматизации складского учета, создание библиотеки знаний.

Компания по производству картонных изделий:

1. Проведен бизнес-разбор. Выявлены дублирующие функции, не оптимальное использование складских площадей. Отсутствие норм производительности на производстве, мотивации, стимулирующих повышение производительности.
2. Разработаны стандарты работы на производстве, разработана новая система мотивации и адаптации персонала.
3. Внедрена система управления остатками в 1С.
4. В процессе внедрения ERP система по управлению жизненным циклом продукции.
5. Разработаны нормативы производительности на производстве.

ТЕМЫ ВЫСТУПЛЕНИЙ

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО. LEAN МЕНЕДЖМЕНТ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

После посещения семинара сотрудники
понимают где ключевые потери в бизнесе. Рост
производительности труда не менее 30%

ПОРЯДОК В ДЕЛАХ=ПОРЯДОК В ДЕНЬГАХ. ПРИНЦИПЫ ГРАМОТНОЙ ОБРАБОТКИ И ХРАНЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ:

После мастер-класс сотрудники экономят до
15% времени на поиск и обработку информации

КАК РЕШИТЬ КАДРОВЫЙ ВОПРОС ЗА СЧЕТ ОПТИМИЗАЦИИ И КАРТИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ.

На семинаре показываю как сократить расходы на
персонал до 30% за счет оптимизации и
автоматизации процессов

«ФОКУС НА ПРИОРИТЕТАХ: КАК СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА ГЛАВНЫХ ЗАДАЧАХ И ДОСТИЧЬ ЦЕЛЕЙ»

Тренинг о удержании фокуса, инструментах
приоритезации, самотрекинга команды.

По результатам тренинга, компании перестают
работать в режиме «тушение пожаров» и достигают
стратегических целей на 40% быстрее.

ФОРМАТ ВЫСТУПЛЕНИЙ

Семинар 1-2 часа
Мастер класс и практикум 2-3 часа
Тренинг 1-2 дня от 4х часов
Круглый стол 1-3 часа разбор задачи участников



ОБРАЗОВАНИЕ

2005 Уфа

Башкирский государственный педагогический университет им. М.Акумуллы, историко-английский, преподаватель истории и английского языка

2010 Казань

Институт экономики, управления и права, Финансы и кредит

2025

BRITISH SCHOOL OF BUSINESS INNOVATION and ECONOMICS, **MBA**

Повышение квалификации, курсы

2025 British School of Business Innovation and Economics, MBA

2024 Казанский Приволжский университет «Современные инструменты финансирования и платежные сервисы».

2021 Русская школа управления, «Особенности стратегического и проектного управления в компании. Портфель проектов»

2021 Проектная практика, «Все аспекты проектной деятельности. ПМ Стандарт»

2021 Международная ассоциация тренеров и менторов IPACT, «Профессиональный Коуч по системе Новый Код Коучинга».

2021 Стратегии устойчивого развития, «Директор по развитию и цифровизации».

2021 Школа время порядка. Организатор пространства.

2021 Базовый курс по управлению проектами на основе PMIPMBOK Guide 5th Edition».

2018 «Процессный подход». Моделирование бизнес процессов.

ПРОЧИЕ ТРЕНИНГИ:

«Развитие управленческих навыков» , «Презентации и публичные выступления», «Адаптация персонала», «Тайм-менеджмент», «Ситуационное руководство», «Управление исполнением» , «Как удержать клиента», «Лидерские стратегии»



ПОДРОБНЕЕ ОБ
УСЛУГАХ



ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА
МОЙ КАНАЛ



КОНТАКТЫ
optimalno.prosto@gmail.com
+7 917 223 30 88

