



## Ключевые задачи

- ❑ Необходимость ускорить и повысить эффективность внедрения новой продукции с целью сохранения конкурентоспособности
- ❑ Более гибкая ценовая политика для повышения продаж
- ❑ Высвобождение наличных средств для инвестиций

## Клиент

Ведущее предприятие газового сектора, работающее на международном рынке энергетики и компрессорных установок

## Результаты работы Томас Групп

- ❑ Цикл разработки новой продукции сокращен на 83%, инжиниринговый цикл на 75%, время отклика на запросы на 52%
- ❑ Рост объема продаж на 25%
- ❑ Доля на рынке увеличена на 5,5%
- ❑ Прибыль без учета налогов выросла, несмотря на введение торговых скидок и договорных цен

***“Авторские методики Томас Групп, в частности Методики Времени Полного Цикла и Результат за счет Скорости, превратили нашу организацию в сильного конкурента на рынке”***