



RESEARCH AND COMMERCE

Дослідження ринків та комерційний розвиток

ЗМІСТ

4	Про Crowe Global
5	Факти та цифри
7	Структура
8	Команда
9 - 11	Комплексне рішення з розвитку або трансформації бізнесу (комерція)
12 - 14	Маркетингові дослідження ринку
15 - 17	Розробка маркетингової стратегії
18 - 22	Стратегічна сесія
23 - 25	Кризовий менеджмент комерції
26 - 28	Розвиток експортних ринків
29 - 32	Export to Ukraine
38	Контакти

Загальна інформація

Crowe Mikhailenko в Україні є частиною глобальної мережі Crowe Global, що входить до ТОП-10 найбільших аудиторських і консалтингових організацій світу. Зі світовою присутністю у понад 150 країнах, Crowe поєднує міжнародний досвід із глибоким розумінням локальних ринків, що дозволяє знаходити дієві рішення для зростання бізнесу навіть в умовах нестабільності.

Ми надаємо комплексний консалтинг, який охоплює податкові, юридичні, фінансові, регуляторні та стратегічні аспекти діяльності компаній. Наша міждисциплінарна команда працює з урахуванням галузевої специфіки, бере участь у формуванні законодавства й орієнтується на реальні потреби бізнесу. Завдяки міжнародним можливостям Crowe Global і єдиним стандартам якості, ми підтримуємо клієнтів як в Україні, так і за кордоном. Нас обирають за точність, глибину аналізу та здатність вирішувати нетипові завдання — швидко, розумно й із фокусом на майбутнє.



Дмитро Михайленко,
Керуючий партнер



Ольга Богданова,
Партнер, сертифікований
аудитор

ПРОЦЕС СТАНОВЛЕННЯ



Глобальна мережа Crowe: ключові показники

32%

Консультування



31%

Податки

37%

Облік та аудит

770+

Офісів

150+

Країн

42 000+

Усього співробітників

2025 Top 10 Global Networks

Global Network Rank

1	Deloitte
2	PwC
3	EY
4	KPMG
5	BDO
6	RSM
7	Grant Thornton
8	HLB
9	Crowe
10	Baker Tilly

Source: IAB World Survey 2024, using 2023 fee data.

CROWE В УКРАЇНІ

Crowe Erfolg Ukraine та Crowe Mikhailenko

Crowe A&A
Ukraine

**Crowe Erfolg
Ukraine**
(ACCA Professional
Development and Trainee
Development Gold)

Crowe LF
Ukraine

Crowe
TPV
Ukraine

Crowe AB
Ukraine

Crowe BC
Ukraine

OMP
tax&legal

Crowe BA
Ukraine

- ✓ Бухгалтерський облік
- ✓ Незалежна експертиза суду (економічний напрямок)
- ✓ Аудит та супутні послуги
- ✓ IFRS
- ✓ Фінансове консультування
- ✓ Due diligence



www.crowe.com/ua/croweAA

Academy AC Profi
(ACCA learning providers)
<https://ac-profi.com/>

- ü Податкові та юридичні послуги
- ü Трансфертне ціноутворення та оцінка
- ü Адвокатура
- ü Бізнес консалтинг
- ü Due diligence (юридичний, корпоративний, нерухомості)
- ü Консалтинг
- ü Законотворчість та лобювання
- ü Фандрайзинг
- ü Інвестування та розвиток бізнесу
- ü Дослідження ринку та комерційний розвиток
- ü Digital Advisory

www.crowe.com/ua/crowemikhailenko

- ✓ Дослідження



Команда



Дмитро Михайленко
Керуючий партнер



Олексій Кушнір
СЕО



Владислав Папакін
Партнер, керівник
практики трансфертного
ціноутворення



Сергій Ключа
Партнер, керівник
практики адвокатів



Ірина Трет'як
Партнер, керівник
внутрішньої податкової
практики



Ірина Огороднікова
Керівник практики
податкових спорів



Андрій Сисоєв
Партнер, керівник
практики міжнародного
оподаткування



Єфрем Лащук
Керівник практики GR та
публічної адвокатури



Андрій Духницький
Партнер, керівник
корпоративної
практики



Ольга Богданова
Партнер,
сертифікований аудитор



Катерина Познанська
Радник, керівник
практики грантового
фандрейзingu



Артем Василенко
Керівник практики IT



Наталія Церковнікова
Партнер, керівник практики
досліджень та
комерційного розвитку



Антон Спірідонов
Керівник практики
цифрової
трансформації



Тетяна Гончаренко
Партнер, Член наглядової
ради



Руслан Земляний
Партнер, керівник практики
з питань інвестування і
розвитку бізнесу

КОМПЛЕКСНЕ РІШЕННЯ З РОЗВИТКУ АБО ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕСУ (КОМЕРЦІЯ)

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТУ

Комплексне рішення для бізнесу з підвищення ефективності комерційної діяльності

Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?

Дослідження ринку

Аудит комерційної діяльності компанії

• Адаптація до змін на ринку

• Розвиток

• R&D менеджмент (пошук нових напрямків, продуктів, ринків)

• Розроблення маркетингової стратегії

• Усунення неефективних процесів і рішень у комерції

• Зміна кількісних показників (частка ринку, рентабельність)

• Кризовий менеджмент комерції (робота з проблемними продуктами, ринками, каналами)

• Аутсорсинг впровадження змін (імплементация стратегії)

• Підвищення конкурентоспроможності

ОПИС ПОСЛУГИ

Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів:

- Проведено дослідження ринку.
- Зроблено аудит комерційної діяльності.
- Визначено проблемні місця і точки зростання.
- Розроблено нову маркетингову стратегію.
- Можлива подальша участь в імплементації нової стратегії.

Кому зазвичай необхідна ця послуга?

- Усі сфери бізнесу.

Що це дасть клієнтові?

- Підвищення ефективності наявних процесів комерційної діяльності компанії або розгортання нових ініціатив.

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТУ

Усі види маркетингових досліджень:

Маркетингове дослідження ринку

Дослідження ринку на предмет нових ніш і можливостей

Заміри лояльності (NPS, CSI, CES)

Роздрібний аудит. Аудит дистрибуції

Аналіз конкурентів. Бенчмаркінг. GAP-аналіз

Ризик - аналіз виходу на ринок

Аналіз експортних ринків

Аналітична довідка по ринку

ОПИС ПОСЛУГИ

Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів

Перед початком робіт пишеться ТЗ, яке відповідає на запитання:

- що ми досліджуємо?
- навіщо ми це досліджуємо (що ми будемо робити з цією інформацією)?
- яку методологію ми використовуємо?
- Які джерела інформації використовуємо?

У підсумку клієнт розуміє, з яких фактів було зроблено заключення і висновки.

Якщо за підсумками дослідження було сформовано нові гіпотези, їх перевіряють додатково.

Кому зазвичай необхідна ця послуга?

- Це найбільш універсальна послуга – будь-який бізнес потребує інформації про ринок.

Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?

- Клієнт отримує актуальну інформацію про ринок, яка допоможе мінімізувати ризики під час ухвалення рішення і побачити можливості або загрози.
- Регулярні маркетингові дослідження ринку - це звички здорового бізнесу.

РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТУ

Розроблення маркетингової стратегії. Розроблення окремих елементів маркетингової стратегії.
Стратегія виходу на нові ринки/ стратегія виведення нового продукту тощо.

Що це дасть клієнтові?

Під час трансформації ринку необхідно виробити нову стратегію роботи з ринком - зараз це дуже актуально!

Зробити це всередині компанії дуже складно з таких причин:

- у компанії немає навичок і ресурсів для глибинного аудиту ринку, а без якісного зрізу адекватну стратегію не розробити;
- складно виробляти нові гіпотези в середовищі, що склалося. Потрібні факти ззовні;
- це час;
- компанія працює у своєму сегменті і може не бачити суміжних ринків.

Клієнт отримує:

- розуміння ринку (стратегія завжди розробляється на основі аналізу);
- розуміння себе на цьому ринку (аудит компанії та її місця на ринку);
- стратегію зміни своїх позицій (з урахуванням ресурсів компанії та реалій ринку).

ОПИС ПОСЛУГИ

Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів



Кому зазвичай необхідна ця послуга?

- Середній та великий бізнес.

Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?

При зміні ринку, змінюють стратегію. Вона позбавляє:

- від неефективних стратегій на ринку;
- скорочення частки ринку;
- втрати конкурентних переваг/ можливостей;
- інше.

СТРАТЕГІЧНА СЕСІЯ

ОПИС ПОСЛУГИ

Характеристика продукту

Стратегічна сесія – це інноваційна послуга, що надається нашим консалтинговим агентством, з метою перезавантаження маркетингової та комерційної стратегії бізнесу.

Ми пропонуємо своїм клієнтам провести трансформацію стратегії з урахуванням усіх нових реалій ринку, при цьому отримати не «сторонній» документ, а максимально залучити до процесу виконавців стратегії - менеджмент компанії.

Ця послуга розроблена для підприємств, які прагнуть адаптуватися до бізнес – середовища, що змінилося, і досягти нових висот!

Що це дасть клієнтові?

Після Стратегічної сесії компанія буде готова:

- Ефективно адаптуватися до змін на ринку.
- Підвищувати ефективність рекламних кампаній.
- Розробляти продукти та послуги, що відповідають потребам клієнтів.
- Збільшувати прибуток та конкурентоспроможність.

ОПИС ПОСЛУГИ

1. Отримуємо повну картину ринку:

- *Аудит ринку*
- *Аудит компанії*
- *GAP – аналіз (Визначення факторів конкурентоспроможності на ринку, аналіз конкурентоспроможності бізнесу та "розриви" з конкурентами).*
- *Інші дослідження*

2. Надаємо інформацію учасникам стратегічної сесії

- *Презентація*
- *Стратегічна сесія*

3. Розробляємо нову стратегію

- *Позиціювання*
- *Сегментація*
- *Конкурентна стратегія*
- *Асортиментна стратегія*
- *Кредитно-цінова стратегія*
- *Збутова стратегія*
- *Діджитал та фіджитал стратегії*
- *Просування*
- *Інше (визначається індивідуально)*

4. Визначаємо ключові показники ефективності

- *Частка ринку*
- *План продажів у розрізі регіонів/сегментів*
- *Показники товаропровідного ланцюга*
- *Лояльність та ін. показники*
- *Бюджетування. ROI маркетингу*
- *інше*

Вам потрібно 2 дні, щоб адаптувати бізнес до змін!

Підготовка проекту займає не менше 2 тижнів - від техзавдання до підготовки стратегічної сесії

ОПИС ПОСЛУГИ

Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів

Коли клієнт проведе стратегічну сесію з комерції та маркетингової стратегії з нашою компанією, він може очікувати наступних результатів:

1. Чітке бачення та цілі: клієнт отримає ясне бачення своєї комерційної та маркетингової стратегії, визначить довгострокові та короткострокові цілі.
2. Аналіз конкурентоспроможності: ми допоможемо клієнту зрозуміти своє становище на ринку, провівши аналіз конкурентоспроможності та ідентифікуючи сильні та слабкі сторони.
3. Цільова аудиторія: визначення цільової аудиторії та розробка стратегій залучення та утримання клієнтів.
4. Товаропровідний ланцюг: розробка збутової стратегії з урахуванням нових реалій.

5. План дій: розробка конкретних кроків і тактик задля досягнення поставленої мети.

6. Бюджет та ресурси: визначення бюджету та необхідних ресурсів для реалізації стратегії.

7. Метрики та оцінка успіху: встановлення ключових показників продуктивності (KPI) та системи оцінки успіху стратегії.

8. Підготовка персоналу: при необхідності, навчання та розвиток співробітників, щоб вони могли ефективно реалізовувати стратегію.

Ці результати допоможуть клієнту покращити свою комерційну та маркетингову діяльність, підвищити ефективність та досягти поставлених бізнес-цілей.

ОПИС ПОСЛУГИ

Кому зазвичай необхідна ця послуга?

У період змін кожен бізнес потребує перегляду стратегії та підготовки персоналу до роботи в нових реаліях.

Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?

1. Глибокий аналіз поточної стратегії: великий аналіз поточної маркетингової та комерційної стратегії, виявляє слабкі місця та можливості для зростання.

2. Персоналізовані рекомендації: розробляються індивідуальні стратегічні рекомендації, адаптовані до потреб та цілей конкретного бізнесу.

3. Інноваційні рішення: надаються останні тенденції та інноваційні методи, щоб допомогти бізнесу залишатися конкурентоспроможним у мінливому середовищі.

4. Партнерство у стратегічному плануванні: ми не просто консультанти, ми партнери бізнесу та готові до надання послуг із успішної практичної реалізації стратегії.

КРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КОМЕРЦІЇ

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТУ

Характеристика продукту

Кризовий менеджмент продажів

Що це дасть клієнтові?

Виправити комерційну стратегію загалом або окремі елементи:

- проблемний сегмент;
- проблемний регіон;
- проблемна група товару;
- тощо.

Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?

- Виявлення проблемних місць у комерційній стратегії та рішення щодо їх усунення.

ОПИС ПОСЛУГИ

Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів

- Зроблено аудит.
- Виявлено проблему.
- Запропоновано варіанти рішень.
- Можемо провести зміни.

Кому зазвичай необхідна ця послуга?

- Будь-який бізнес (виробництво, дистрибуція).
- Послугу замовляють при поточних проблемах або при плануванні виходу на нові ринки/ сегменти.

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНИХ РИНКІВ

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТУ

Характеристика продукту

Комплексне рішення для бізнесу з розвитку експортних ринків (вихід на нові ринки, збільшення присутності, коригування експортної діяльності), яке включає:

- Аналіз поточних можливостей бізнесу на зовнішніх ринках і створення нових.
- Розробка експортної стратегії.
- Аутсорсинг окремих робіт і процесів з виходу на нові ринки.

Що це дасть клієнтові?

- Знаходимо нові можливості для експорту.
- Адаптуємо пропозицію під потреби ринку.
- Мінімізуємо експортні ризики, пов'язані з незнанням нового ринку. Надаємо професійний супровід експорту.

Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?

- Незадовільні обсяги продажів на експорт.
- Низька динаміка розвитку продажів на експорт.
- Відсутність диверсифікації експортних продажів - залежність від одного ринку/споживача.

ОПИС ПОСЛУГИ

Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів

- Дослідження можливостей для експорту.
- Оцінка відповідності пропозиції компанії запитам ринку. Проведення змін та адаптацій.
- Пошук і розробка нових можливостей для експорту.
- Професійна розробка повної експортної стратегії, що включає всі аспекти експортної діяльності компанії.
- Аутсорсинг окремих процесів експортної діяльності.

Кому зазвичай необхідна ця послуга?

- Виробники, які планують виходити на експорт.
- Виробники, які планують розширювати свою присутність на зовнішніх ринках.
- Виробники, які незадоволені своїми результатами на зовнішніх ринках.

EXPORT TO UKRAINE

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТУ

Характеристика продукту

Комплекс робіт з виведення іноземних виробників на ринок України:



Що це дасть клієнтові?

- Іноземний виробник отримує комплексне рішення щодо виходу на новий ринок, що мінімізує ризики, пов'язані з незнанням ринку іншої країни, робить процес менш витратним у часі та грошах.

Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?

- Виробникові важливо увійти в ринок системно - зайняти частку ринку, забезпечити безперебійність збутового ланцюга, бути конкурентоспроможним і своєчасно реагувати на дії місцевих гравців. Освоєння ринку може зайняти роки. Ми пропонуємо свою експертизу і ресурси, щоб істотно скоротити час і бюджет входу в ринок.

ОПИС ПОСЛУГИ

Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів

- Проведено дослідження ринку і зроблено експертизу щодо виходу на ринок, розроблено маркетингову стратегію, проведено всі роботи з адаптації продукту - від упаковки до дозвільних документів.
- Комплекс робіт з виходу продукту на ринок.
- Можливе постпроектне обслуговування.

Кому зазвичай необхідна ця послуга?

- Ця послуга адресована виробникам товарів та послуг, які планують виходити на ринок України.

PR для B2B

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТУ

Характеристика продукту

- Формування та підтримка репутації компанії у діловому середовищі.
- Створення та реалізація стратегії корпоративних комунікацій.
- Робота з галузевими та діловими ЗМІ.
- Організація ділових заходів та партнерських програм.

Ключові завдання

- Розробка стратегії PR з урахуванням специфіки B2B ринку.
- Підвищення довіри з боку партнерів і клієнтів.
- Розробка експертного контенту (кейси, статті, блоги). Створення всіх видів інформаційних продуктів: аудіо, відео, текст
- Робота з лідерами думок та галузевими асоціаціями.
- Особистий бренд, медіа-присутність, експертні публікації.
- PR перших осіб компанії.
- Антикризовий PR: оперативне реагування, управління репутацією, відновлення довіри.
- Супровід кризових ситуацій: робота із ЗМІ, антикризові комунікації, репутаційні стратегії.

ОПИС ПОСЛУГИ

Кому може бути цікава ця послуга?

- **В2В-компаніям** – організаціям, які працюють у сфері бізнесу для бізнесу та прагнуть підвищити свою впізнаваність та репутацію.
- **Промисловим та виробничим підприємствам** – компаніям, що працюють у складних технологічних галузях і потребують професійної PR-підтримки.
- **ІТ-компаніям та технологічним стартапам** – бізнесам, які бажають залучити партнерів, інвесторів та клієнтів через експертний PR та корпоративні комунікації.
- **Фінансовим установам** – банкам, інвестиційним фондам та страховим компаніям, які прагнуть вибудувати довіру серед бізнес-спільноти.
- **Галузевим асоціаціям та професійним спільнотам** – організаціям, що займаються просуванням інтересів учасників у своїй галузі.
- **Корпоративним топ-менеджерам** – керівникам компаній, які хочуть розвивати особистий бренд, виступати на галузевих заходах та впливати на ринок через публічні комунікації.
- **Компаніям, які виходять на нові ринки** – бізнесам, що розширюють свою діяльність та потребують адаптованої PR-стратегії для нового середовища.
- **Компаніям, що працюють у кризових умовах** – бізнесам, яким необхідний антикризовий PR, управління репутацією та ефективна комунікація зі ЗМІ.

PR для B2B

PR на экспортных рынках

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТУ

Характеристика продукту

- Розробка стратегії міжнародного PR з урахуванням специфіки цільових ринків.
- Позиціонування компанії на закордонних ринках.
- Вибудовування довірчих відносин із закордонними партнерами та клієнтами

Ключові завдання

- Вивчення особливостей медіа-середовища цільових ринків.
- Розробка PR-стратегії для кожної країни/регіону.
- Взаємодія з міжнародними галузевими ЗМІ.
- Організація PR-заходів на закордонних ринках.
- Створення всіх видів інформаційних продуктів: аудіо, відео, текст. Адаптація всіх видів контенту для міжнародних ринків.

PR на експортних ринках: наші переваги

- Адаптація PR-кампаній під кожен цільовий ринок.
- Використання міжнародних зв'язків і контактів.
- Гнучкі стратегії для різних культур і бізнес-середовищ.
- Комплексний підхід: аналіз, стратегія, реалізація, моніторинг.

ОПИС ПОСЛУГИ

Кому може бути цікава ця послуга?

- **Експортоорієнтованим компаніям** – бізнесам, які виходять на міжнародні ринки та потребують зміцнення репутації за кордоном.
- **Виробникам і дистриб'юторам** – підприємствам, що прагнуть підвищити впізнаваність продукції на іноземних ринках.
- **Торговим маркам і брендам** – компаніям, зацікавленим в ефективному позиціонуванні та комунікаціях за кордоном.
- **ІТ-компаніям і стартапам** – технологічним проєктам, які хочуть залучити клієнтів, партнерів та інвесторів у різних країнах.
- **Промисловим підприємствам** – B2B-компаніям, що потребують побудови ділової репутації на міжнародному рівні.
- **Асоціаціям та галузевим організаціям** – об'єднанням, які прагнуть просувати своїх учасників на глобальному ринку.
- **Державним та інвестиційним агентствам** – організаціям, що займаються залученням іноземних партнерів та інвестицій.
- **Консалтинговим компаніям** – експертам, які допомагають клієнтам інтегруватися в нові бізнес-середовища та ринки.



Thank You

Дмитро Михайленко

+38 050 533 75 85

mikhailenko@crowe.com.ua



Наталія Церковникова

+38 095 554 28 22

tserkovnikova@crowe.com.ua



Crowe Mikhailenko

 www.crowe.com/ua/crowemikhailenko

 [CroweLFUkraine](https://www.facebook.com/CroweLFUkraine)

 [crowe_mikhailenko](https://www.facebook.com/crowe_mikhailenko)

 [crowe-mikhailenko](https://www.instagram.com/crowe-mikhailenko)

 [crowemikhailenko](https://www.linkedin.com/company/crowemikhailenko)

Переглянути портфоліо

