

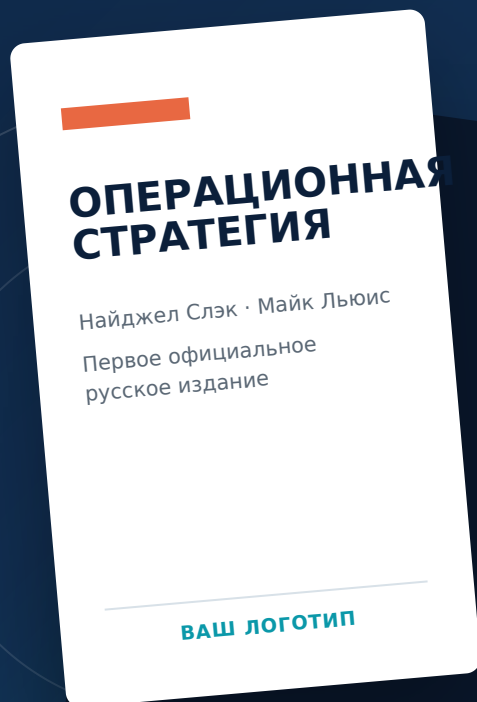
ПРЕДЛОЖЕНИЕ О ГЕНЕРАЛЬНОМ ПАРТНЕРСТВЕ

«Операционная стратегия»

Найджел Слэк · Майк Льюис

Мировое руководство о том, как превратить стратегию компании в устойчивую систему процессов, решений и результатов.

Уникальная возможность связать бренд компании с первым русским изданием книги, выдержавшей семь международных изданий и востребованной в управленческом образовании по всему миру.



7

международных изданий

МВА

программы
управленческого
образования

IV кв.

планируемый выход в 2026
году

Почему книга так популярна в мире

«Операционная стратегия» отвечает на ключевой вопрос руководителя: как превратить амбиции компании в работающую систему решений и измеримый результат.



Системный взгляд

Рынок, стратегия, процессы, ресурсы и технологии объединены в единую управленческую логику.



Практические решения

Книга помогает выбирать приоритеты между стоимостью, качеством, скоростью, гибкостью и надежностью.



Универсальность

Подходы применимы к промышленности, ИТ, логистике, банкам, торговле и сервисным компаниям.



Множество кейсов

Развернутые примеры показывают последствия реальных решений - от мощностей и поставок до сервиса и инноваций.

Что получает читатель

- рамку для согласования стратегии и ежедневных решений;
- понимание скрытых ограничений роста;
- методику выбора технологий и операционных приоритетов;
- практические ориентиры для трансформации процессов;
- язык для диалога между бизнесом, производством и ИТ.

ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ

Не теория сама по себе, а способность дать руководителю рамку для выбора.

Кейсы помогают увидеть, почему одни операционные решения усиливают стратегию, а другие создают ограничения для роста.

Что дает брендирующая экспертная литература

КЛЮЧЕВОЙ ТЕЗИС

Профессиональная книга - долгосрочный интеллектуальный актив бренда.

Реклама заканчивается. Книга остается.

Она продается на маркетплейсах, используется в корпоративном обучении, попадает в библиотеки и остается на книжных полках руководителей.



Запуск

PR и презентация



Распространение

маркетплейсы и обучение



Долгий эффект

библиотеки и руководители



Интеллектуальное лидерство

Ассоциация бренда с экспертизой и развитием управленческой практики.



Контакт с ЛПР

Многократное присутствие в среде руководителей и ключевых клиентов.



Долгий медиаресурс

PR, деловые мероприятия, обучение и клиентские коммуникации вокруг одного продукта.

ИССЛЕДОВАНИЕ EDELMAN × LINKEDIN

64%

считают экспертный контент более надежной основой оценки компетенций, чем маркетинговые материалы

65%

отмечают, что качественный экспертный контент улучшает восприятие бренда

63%

видят в таком контенте доказательство понимания задач клиента

Источник: Edelman × LinkedIn, B2B Thought Leadership Impact Study.

Что получает генеральный партнер

Эксклюзивный статус объединяет долгосрочное бренд-присутствие, полезный контент для клиентов и доступ к экспертизе Российского МЕС-центра.



Долгосрочное маркетинговое вложение

Бренд компании связан с первым русским изданием на протяжении всего периода распространения и использования книги.



Логотип на обложке

Размещение на книге и в основных визуальных материалах проекта, включая маркетплейсы, каталоги и презентации.



Тренинги на специальных условиях

Корпоративные тренинги и стратегические сессии по тематике книги с адаптацией под задачи компании и ее клиентов.



Продвижение издания

Маркетплейсы, профессиональные каналы, отраслевые конференции и тематические мероприятия.

200

экземпляров книги

Для бизнес-подарков ключевым клиентам, партнерам, руководителям и участникам корпоративных мероприятий.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

Не только поставщик решений, но и стратегический партнер по развитию внутренних компетенций и эффективности бизнеса клиентов.

Экспертная книга не воспринимается как рекламный материал.

Компания становится частью профессионального продукта, к которому читатель возвращается многократно.

Почему проект востребован именно сейчас

Российские компании переходят от точечного импортозамещения к созданию собственных технологических, производственных и управленческих компетенций.

«Операционная стратегия» помогает связать цели бизнеса, технологии, людей и ресурсы в единую систему решений - именно в тот момент, когда компании формируют собственные модели роста и независимые центры компетенций.



Роль генерального партнера

Связать бренд компании с системным развитием бизнеса, операционной эффективностью и созданием внутренних компетенций.

Авторы книги



Найджел Слэк

Emeritus Professor Warwick Business School. Один из наиболее известных международных авторов и преподавателей в области операционного менеджмента.



Майк Льюис

Professor of Operations and Supply Management, University of Bath School of Management. Специалист по операционной и снабженческой стратегии.

Ключевые параметры проекта

Официальное название	<i>Operations Strategy, 5th Edition</i> — Nigel Slack, Mike Lewis; Pearson
Формат и сроки	Печатная книга; планируемый выход — IV квартал 2026 года
Статус перевода	Официальный перевод 5-го издания книги, подготовленный с разрешения международного издательства Pearson
Издательство НГСС	Бестселлеры: «MES: Стратегическая инициатива»; «Динамические расписания для гибких производств»; «ISA-95: Архитектура цифрового производства»
Редакторы русского издания	к.т.н. Игорь Решетников и к.т.н. Дмитрий Гаврилов - признанные эксперты в области производственных систем, цифровизации и управления производством
Целевая аудитория	Собственники бизнеса, генеральные и операционные директора, руководители производственных и технологических подразделений, участники программ MBA и корпоративного обучения

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Свяжите бренд компании с развитием управленческих компетенций российского бизнеса

Обсудим условия эксклюзивного генерального партнерства,
формат брендинга и коммуникационную программу
проекта.

**Первое официальное русское
издание**

с разрешения Pearson

Логотип на обложке

и в материалах продвижения

200 экземпляров

для бизнес-подарков

Тренинги и стратегические сессии

на специальных условиях

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО

Игорь Решетников

Российский МЕС-центр

I.Reshetnikov@MEScenter.ru

+7 (495) 980-7356