



**Бизнес
Конструктор**

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

Закон сохранения энергии

Энергию нельзя создать или разрушить, ее можно только преобразовать из одной формы в другую.



МАРКЕТИНГ



МЕНЕДЖМЕНТ



**Бизнес
Конструктор**

$$\text{ЭФФЕКТИВНОСТЬ
БИЗНЕСА} = \frac{\text{ЗАТРАТЫ ЭНЕРГИИ
НА МАРКЕТИНГ}}{\text{ЗАТРАТЫ ЭНЕРГИИ
НА МЕНЕДЖМЕНТ}}$$

ЭНЕРГИЯ = CONST

ПРИНЦИП ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ №1

ЭФФЕКТИВНАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



**Бизнес
Конструктор**

A large, dense crowd of people, likely at an outdoor event or festival, filling the entire frame. The people are diverse in age and appearance, many wearing sunglasses and casual summer attire. The word "ПОТЕНЦИАЛ" is overlaid in large, bold, white Cyrillic letters across the center of the image.

ПОТЕНЦИАЛ

ВАШ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК



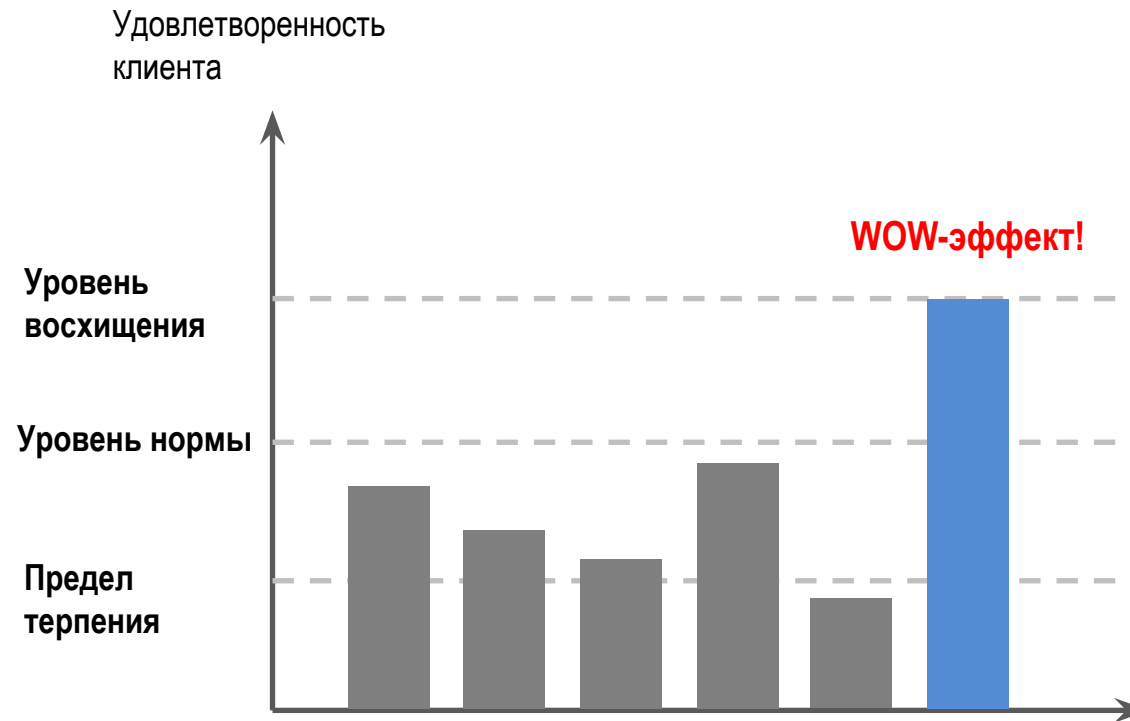
БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



ВОПРОСЫ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

1. Что мы продаем (какие продукты)?
2. Кому мы продаем (целевые сегменты клиентов)?
3. Какой альтернативный выбор имеют клиенты (конкурентное окружение)?
4. Почему клиент выберет купить именно у нас (конкурентная стратегия)?
5. Как мы продвигаем наши продукты на рынке (каналы продвижения)?

КАК СЕЙЧАС УДОВЛЕТВОРЯЮТСЯ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ?



4P

Product

Price

Place

Promotion





ПРИНЦИП ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ №2

ЭФФЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ ПРОДВИЖЕНИЯ



**Бизнес
Конструктор**

ПРОДВИЖЕНИЕ



ПРИНЦИП ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ №3

**ЭФФЕКТИВНАЯ
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА**



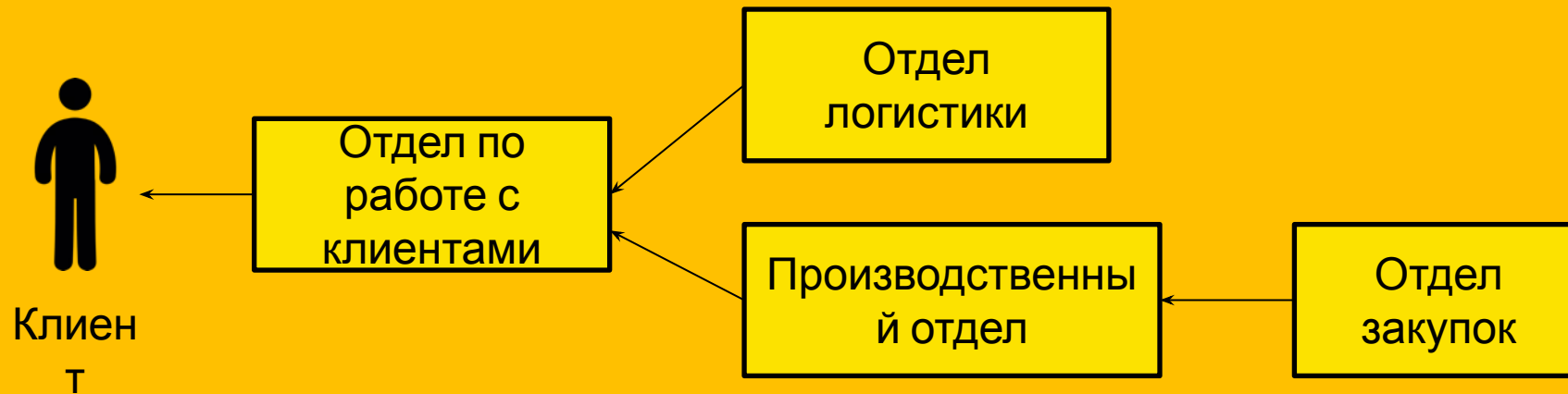
**Бизнес
Конструктор**

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

- Руководитель отдела продаж
 - Менеджер по продажам
 - Менеджер по продажам
 - Менеджер по продажам
 - Аналитик отдела продаж
- Руководитель отдела по работе с клиентами
 - Менеджер по работе с клиентами
 - Менеджер по работе с клиентами
- Руководитель производства
 - Технолог
 - Рабочий персонал
- Главный конструктор
 - Конструктор
- Менеджер по закупкам

ПРИНЦИП ВНУТРЕННЕГО КЛИЕНТА

ПРИНЦИП ВНУТРЕННЕГО КЛИЕНТА



МАТРИЦА ВНУТРЕННИХ КЛИЕНТОВ

		Внутренние клиенты					
		Отдел маркетинга	Отдел продаж	Отдел производства	Отдел логистики	Отдел закупок	Отдел финансов
Внутренние подрядчики	Отдел маркетинга						
	Отдел продаж	✓					✓
	Отдел производства	✓	✓				
	Отдел логистики		✓	✓		✓	
	Отдел закупок			✓			
	Отдел финансов	✓	✓	✓		✓	
	Отдел закупок						

ОЦЕНКА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ВНУТРЕННИХ КЛИЕНТОВ

Качество результата

- Восхищен
- Удовлетворен
- Есть мелкие замечания
- Есть значительные замечания
- Не удовлетворен

Соблюдение сроков

- Восхищен
- Удовлетворен
- Есть мелкие замечания
- Есть значительные замечания
- Не удовлетворен

Комфорт взаимодействия

- Восхищен
- Удовлетворен
- Есть мелкие замечания
- Есть значительные замечания
- Не удовлетворен

ПРИНЦИП ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ №4

КАЧЕСТВЕННАЯ HR-ФУНКЦИЯ



**Бизнес
Конструктор**

HR-ФУНКЦИЯ

1. Формирование прозрачной организационной структуры
2. Обеспечение качественного состава команды
3. Подбор персонала
4. Вводная адаптация персонала
5. Система материальной мотивации
6. Управление моральным климатом
7. Оценка и развитие персонала
8. Развитие корпоративной культуры
9. Обеспечение единого информационного поля в компании
10. Развитие ощущения причастности к развитию компании
11. Управление конфликтами
12. Retention
13. Развитие функции HR-маркетинга

ПРИНЦИП ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ №5

**ЭФФЕКТИВНАЯ ФУНКЦИЯ
ОПЕРАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ**



**Бизнес
Конструктор**

ПРОЦЕССЫ

ПРОЕКТЫ

ПРИНЦИП ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ №6

**КАЧЕСТВЕННЫЙ
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ**



**Бизнес
Конструктор**

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОТЧЕТЫ:

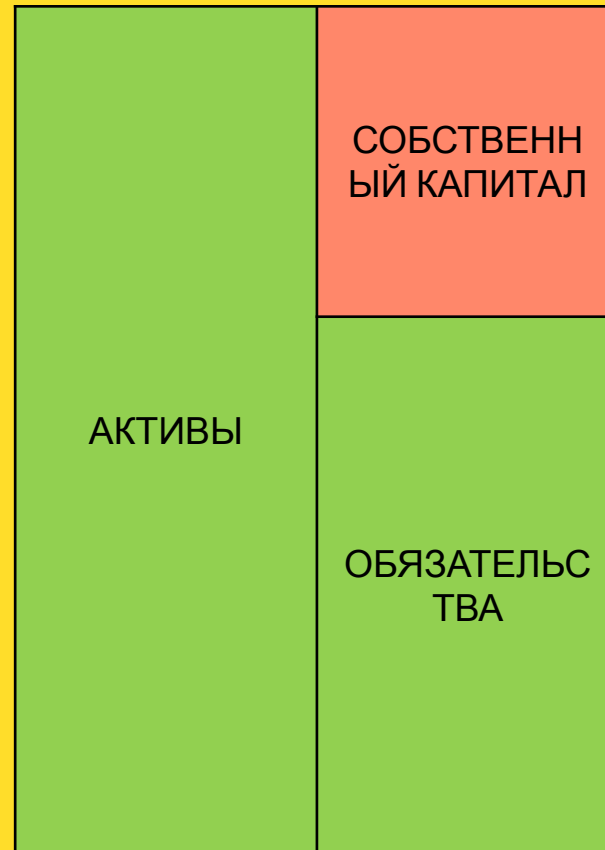
1. Баланс
2. Отчет о прибылях и убытках (отчет о финансовых результатах, P&L, Income Statement)
3. Отчет о движении денежных средств (Cashflow)

ГЛАВНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ = АКТИВЫ - ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ И ЧИСТЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК

Баланс на 1 ноября

ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ДС1	СОБСТВЕННЫ Й КАПИТАЛ СК1
АКТИВЫ	ОБЯЗАТЕЛЬС ТВА

Баланс на 1 декабря

ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ДС2	СОБСТВЕННЫ Й КАПИТАЛ СК2
АКТИВЫ	ОБЯЗАТЕЛЬС ТВА

Чистая прибыль за ноябрь = $СК2 - СК1$

Чистый денежный поток = $ДС2 - ДС1$

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

1. Разделение финансов собственника и финансов бизнеса
2. Ключевые управленческие отчеты (Баланс, P&L, Cashflow)
3. Главные показатели: собственный капитал, чистая прибыль, чистый денежный поток
4. Прогнозирование денежных потоков
5. Финансовая модель будущего
6. Ключевые показатели эффективности (рентабельность, ликвидность, оборачиваемость)

ПРИНЦИП ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ №7

**СТРАТЕГИЯ И ДИСЦИПЛИНА
РЕАЛИЗАЦИИ ПЛАНОВ**

МЕРОПРИЯТИЯ ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ



ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ



ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

1. Эффективная бизнес-модель
2. Эффективная модель продвижения
3. Эффективная организационная структура
4. Качественная HR-функция
5. Эффективная функция операционного управления
6. Качественный управленческий учет
7. Стратегия и дисциплина реализации планов

КЕЙС №1

ПЛАНЕТА КИНО



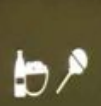
Screen area

A5

A4

A3

A2



КІНОМАРКЕТ



ПОПКОРН



АТЭН

КІНОМАРКЕТ

Кіномаркет



Зал 4B
Зал 1





КЕЙС №2

ПРОГРЕССИВНЫЕ ФЕРМЫ





ПРОГРЕССИВНЫЕ
ФЕРМЫ

УСЛУГИ

ОТЗЫВЫ

КОНТАКТЫ



+380 (44) 391-20-27

ПРОГРЕССИВНЫЕ ФЕРМЫ - ЭКСПЕРТ ПО СИСТЕМАТИЗАЦИИ КОРМЛЕНИЯ КРУПНОГО РОГАТОГО СКОТА

Национальный производитель IT-решений,
кормов и оборудования для молочно-товарных ферм



УСЛУГИ

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ



ОТЗЫВЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ

»»

РУСЛАН КАЗИМОВ — ЧАО ЗЕРНОПРОДУКТ МХП

»»

Управляю кормлением коров с мобильного телефона.

ОСТАВИТЬ ОТЗЫВ

4 шага к системному бизнесу

Маркетинг

- Создание конкурентной бизнес-модели
- Определение ценности продукта
- Анализ конкурентов и разработка конкурентной стратегии
- Инструменты для создания знания на рынке, формирования лояльности и стимулирования продаж

Команда

- Формула сильной команды
- Организационная структура
- Подбор, обучение и мотивация сотрудников
- Развитие руководителей
- Построение корпоративной культуры

Продажи

- Структура канала продаж
- Лидогенерация, «дожим», клиент-менеджмент и постпродажное обслуживание
- Типы отделов продаж
- Роль CRM-системы в работе отдела продаж, виды CRM-систем
- Технологии и стандарты продаж

Финансы

- Управленческий учет
- 3 основных главных финансовых отчета
- Ключевые показатели финансового здоровья компании
- Популярные ошибки в управлении финансами
- Финансовое планирование и прогнозирование денежных потоков

Онлайн-интенсив для собственников
бизнеса

Старт: 28
февраля

4 шага к системному бизнесу

ОБУЧЕНИЕ + ДИАГНОСТИКА + ПЛАНИРОВАНИЕ + ИНСТРУМЕНТЫ

Онлайн-интенсив для собственников
бизнеса

Старт: 28
февраля

4 шага к системному бизнесу

+ 2 МАСТЕР-ГРУППЫ «ВОПРОС-ОТВЕТ»

+ МАСТЕР-КЛАСС С РАЗБОРОМ КЕЙСОВ

4 шага к системному бизнесу

Дополнительные инструменты:

- Чек-лист систематизации бизнеса
- Шаблон описания бизнес-модели
- Шаблон модели маркетинга и продаж
- Пример организационной структуры и типовые центры
- Чек-лист эффективного управления персоналом Бизнес Конструктор
- Шаблоны финансовых отчетов
- Инструкция по проведению стратегической сессии
- Должностная инструкция исполнительного директора
- Инструкция по проведению ежемесячной индивидуальной беседы с сотрудником
- Принципы эффективного руководителя

Онлайн-интенсив для собственников
бизнеса

Старт: 28
февраля

4 шага к системному бизнесу

~~Стоимость
участия:~~

500 USD

Для участников

вебинара:

100 USD

При регистрации сегодня и оплате до 22 февраля
включительно