

# Проработка факторов,

влияющих на выполнение годовых планов в бизнесе

**спикер: ОЛЬГА БАЛЯБИНА**  
**04.02.02 Бизнес-школа**  
**«Бизнес-инсайт»**

# ОЛЬГА БАЛЯБИНА

- Предприниматель
- Руководитель консалтинговой компании “Бизнес прорыв”
- Член Ассоциации Независимых Директоров
- Профессиональный коуч, член ICF
- Более 70 мастер-классов, более 2000 предпринимателей-участников.
- 38 проектов в бизнес сферах: розница, производство, оптовая торговля и дистрибуция, строительство, рестораны и тд



# КОМПАНИИ-ПАРТНЕРЫ



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ  
**АРТВИТОК**



## Благодарственное письмо

Благодарим за совместную работу в 2018-2019 гг. Ольгу Бялябину. Вместе нам удалось развить компанию, проработать тактические и стратегические вопросы. Бизнес перешёл на новый уровень. Ольга – профессиональный эксперт в области управления, стратегии и executive-коучинга.

Мы не ставили пустые цели, мы ставили конкретные задачи и находили способы их достижения. Ольга в нужный момент помогла привлечь необходимых экспертов и топ-менеджеров.

В процессе работы были найдены решения, получены инструменты, технологии, которые увеличили прибыль компании.

Хочу отметить высокий уровень понимания целей компании, целей владельца и ориентации на результат.

Рекомендую Ольгу, как хорошего партнёра, который может включиться в бизнес-процессы, дать свои рекомендации, натолкнуть на нужные идеи, которые будут успешно внедрены и дадут результаты.

С уважением, С. В. Неведров

 Ситунья  
ООО




ООО «Дунай»  
ИНН: 6154043439  
ОГРН: 1126154000917  
г. Таганрог, пер. Гоголевский 6  
Тел. +7 8634 340636

Здравствуйте! Хочу выразить большую благодарность Ольге Бялябиной за ее помощь в развитии нашей компании. Мы начали сотрудничество с Ольгой в августе 2017 года, с этого времени провели более 10 внедрений, связанных с организационной работой. Очень понравилось, что каждое предложение ориентировано в первую очередь на увеличение прибыли.

В любом процессе всегда можно найти возможности для улучшения. Вдвойне приятно, когда они дают практически мгновенный результат и быстро внедряются.

Исполнительный директор  
Должность

  
Подпись

Пятапол Е.Е.  
ФИО

23 октября 2017 г.

# ТЕЗИСЫ ВЕЛИКИХ



## **ПРО ВАЖНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЛАНОВ:**

**СТРАТЕГИЯ БЕЗ ТАКТИКИ – ЭТО САМЫЙ МЕДЛЕННЫЙ ПУТЬ К ПОБЕДЕ.  
ТАКТИКА БЕЗ СТРАТЕГИИ – ЭТО ПРОСТО СУЕТА ПЕРЕД ПОРАЖЕНИЕМ  
СУНЬ-ЦЗЫ**

**ПРО АКТУАЛЬНОСТЬ ПЛАНОВ: ПЛОХ ТОТ ПЛАН, КОТОРЫЙ НЕЛЬЗЯ  
ИЗМЕНИТЬ**

**ПУБЛИЙ СИР**

**ВАЖНОСТЬ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ: ПЛАНЫ НИЧТО –  
ПЛАНИРОВАНИЕ – ВСЁ**

**ХЕЛЬМУТ ФОН**

**МОЛЬТКЕ**

# СОДЕРЖАНИЕ

- Почему планы не воплощаются в жизнь?  
Последствия и распространенные ошибки.
- Определение и проработка цели 2020
- Инструменты для реализации цели: аналитика показателей и сбор статистики, поиск возможностей для увеличения продаж с помощью стратегических инструментов
- 5 шагов, чтобы план не остался на бумаге



## ОПРОС 30/01/19: ПОЧЕМУ НЕ ВЫПОЛНЯЮТСЯ ПЛАНЫ НА 100%?

**30% ВЫПОЛНЯЕМ, 70% - ИЗ ТЕХ ПРИЧИН КОТОРЫЕ БЫЛИ**

- 1. НЕ «ТЯНЕТ» КОМАНДА (35%)**
- 2. КОНКУРЕНТЫ ДЕМПИНГУЮТ (БОЛЕЕ 17,5%)**
- 3. НЕ ХВАТАЕТ РЕСУРСОВ (ФИНАНСОВЫХ, ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ) –БОЛЕЕ 17,5%**

**ЧТО ДОБАВИТЕ? ПОДЕЛИТЕСЬ ВАШИМИ ИДЕЯМИ, НАБЛЮДЕНИЯМИ!**

# БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ПРЕТВОРИТЬ ПЛАНЫ В ЖИЗНЬ?





# БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ И ЦЕЛИ

**БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ – ЭТО ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ И ПУТЕЙ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ, ПОСРЕДСТВОМ КАКИХ-ЛИБО НАМЕЧЕННЫХ И РАЗРАБОТАННЫХ ПРОГРАММ ДЕЙСТВИЙ, КОТОРЫЕ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ МОГУТ КОРРЕКТИРОВАТЬСЯ В СООТВЕТСТВИИ С ИЗМЕНИВШИМИСЯ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМИ.**

- 1. КРАТКОСРОЧНОЕ – ГОДОВОЕ**
- 2. ДОЛГОСРОЧНОЕ (СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ВИДЕНИЕ) - 3-5 ЛЕТ**
- 3. ОПЕРАТИВНОЕ - КВАРТАЛ, МЕСЯЦ, НЕДЕЛЯ**

# КАКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИ ОТСУТСТВИИ/ФОРМАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ?

1. КОГДА НЕТ ПЛАНА ОБЫЧНО ВЫПОЛНЕНИЕ МЕНЬШЕ, ЧЕМ КОГДА ОН ЕСТЬ.
2. ЧАСТО НЕ ВИДИМ, В ЧЕМ ИМЕННО ПРИЧИНА МАЛЕНЬКОЙ ПРИБЫЛИ, ПРОДАЖ
3. СОТРУДНИКИ БОЛЕЕ РАССЛАБЛЕНЫ
4. ПРОБЛЕМЫ С ФИНАНСАМИ И КАССОВЫЕ РАЗРЫВЫ
5. НЕПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ
6. НЕСОГЛАСОВАННОСТЬ ДЕЙСТВИЙ – ОТСУТСТВИЕ ОБЩЕЙ РЕАЛЬНОСТИ
7. СЛОЖНО ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ – БАНКИ, ПОСТАВЩИКИ, ИНВЕСТОРЫ И ТД

## ЧТО ВАЖНО ПОЛУЧАТЬ В РЕЗУЛЬТАТЕ ХОРОШЕГО ПЛАНИРОВАНИЯ?

1. **СОГЛАСОВАННОСТЬ И СКООРДИНИРОВАННОСТЬ ДЕЙСТВИЙ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ, СОТРУДНИКОВ. НЕ ОТДЕЛЬНЫЕ ЛИЧНОСТИ, А КОМАНДА.**
2. **ВОВЛЕЧЕННОСТЬ, ИНИЦИАТИВА, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ – ДАЕТ УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДУКТИВНОСТИ.**
3. **ЧЕТКИЙ ФОКУС - ОТВЕТ НА ГЛАВНЫЕ ВОПРОСЫ: СТАБИЛЬНОСТЬ, УСТОЙЧИВОСТЬ РАБОТЫ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ И ЖИЗНЕСПОСОБНОСТЬ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ (СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ)**
4. **ПЛАНИРОВАНИЕ РЕСУРСОВ (ФИНАНСОВ, ПРОИЗВОДСТВА И ТД)**
5. **ПОВЫШЕНИЕ УПРАВЛЯЕМОСТИ КОМПАНИИ –ЗА СЧЕТ КОНТРОЛЯ ПЛАН/ФАКТ, СВОЕВРЕМЕННОЙ КОРРЕКЦИИ**
6. **ДЛЯ БАНКОВ, ИНВЕСТОРОВ – ЧЕМ ЛУЧШЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ, ТЕМ ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ.**

ЧТО ВАЖНО ПОЛУЧАТЬ В РЕЗУЛЬТАТЕ  
ХОРОШЕГО ПЛАНИРОВАНИЯ?

**ЦЕЛИ В БИЗНЕСЕ:**

- 1. МАКСИМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ**
- 2. МАКСИМАЛЬНОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ  
(ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ЭМОЦИИ,  
РАДОСТЬ ОТ РАБОТЫ)**
- 3. КАПИТАЛИЗАЦИЯ**



# ШАГ 1. НАЧНЁМ С МЕЧТЫ И/ИЛИ С ИДЕАЛЬНОЙ КАРТИНЫ

## **ЦЕЛЬ**

**ВОПРОС НА МИЛЛИОН (ПРИ ГОДОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ/ТАКЖЕ ВОЗМОЖНО 3-5 ЛЕТ): ПРЕДСТАВИМ, ЧТО МЫ С ВАМИ ВСТРЕТИЛИСЬ ЧЕРЕЗ ГОД, ЧТО ДОЛЖНО БЫЛО ПРОИЗОЙТИ ЧЕРЕЗ ГОД, ЧТОБЫ ВЫ ПОЧУВСТВОВАЛИ РАДОСТЬ ОТ ВАШЕГО ПРОГРЕССА?**

**ОПИШИТЕ В ДЕТАЛЯХ.**

**КАК ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ, ЧТО ВИДИТЕ, СЛЫШИТЕ, КТО ОКРУЖАЕТ, КАКИЕ ЭМОЦИИ. ЧИСЛОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ТД.**





## ШАГ 2. АНАЛИТИКА В БИЗНЕСЕ

**АНАЛИЗИРУЕМ ПРОШЛЫЙ ГОД.**

- **ОБЪЕМ ПРОДАЖ**
- **КАКИЕ ТОВАРЫ ПРОДУКТЫ ПРОДАВАЛИСЬ – СТРУКТУРА ПРОДАЖ**
- **АНАЛИЗИРУЕМ ТРЕНДЫ/ДИНАМИКУ ПО ПРОДУКТАМ И КЛИЕНТАМ**
- **ЕСТЬ ЛИ СЕЗОННОСТЬ?**
- **БЫЛИ ЛИ КАКИЕ-ТО ОСОБЫЕ СДЕЛКИ?**

**АНАЛИЗ РЫНКА. КОНКУРЕНТОВ. ТРЕНДОВ НАШЕГО РЫНКА.  
ОПРОСЫ КЛИЕНТОВ (ГЛУБИННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ)**



## ШАГ 3. ИНСАЙТЫ

**ОЦЕНКА РЕАЛЬНОСТИ:  
ЧТО МЫ УВИДЕЛИ ИЗ АНАЛИТИКИ?  
НАШИ ГИПОТЕЗЫ**

**СОВМЕЩАЕМ: 1. «НАШИ ХОТЕЛКИ» +  
2. ВНУТРЕНнюю АНАЛИТИКУ +  
3. АНАЛИЗ РЫНКА, ТРЕНДЫ +  
4. ГИПОТЕЗЫ (КРЕАТИВ)**







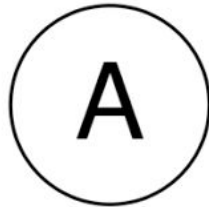
**SHAKEN,**  

---

**NOT STIRRED!**

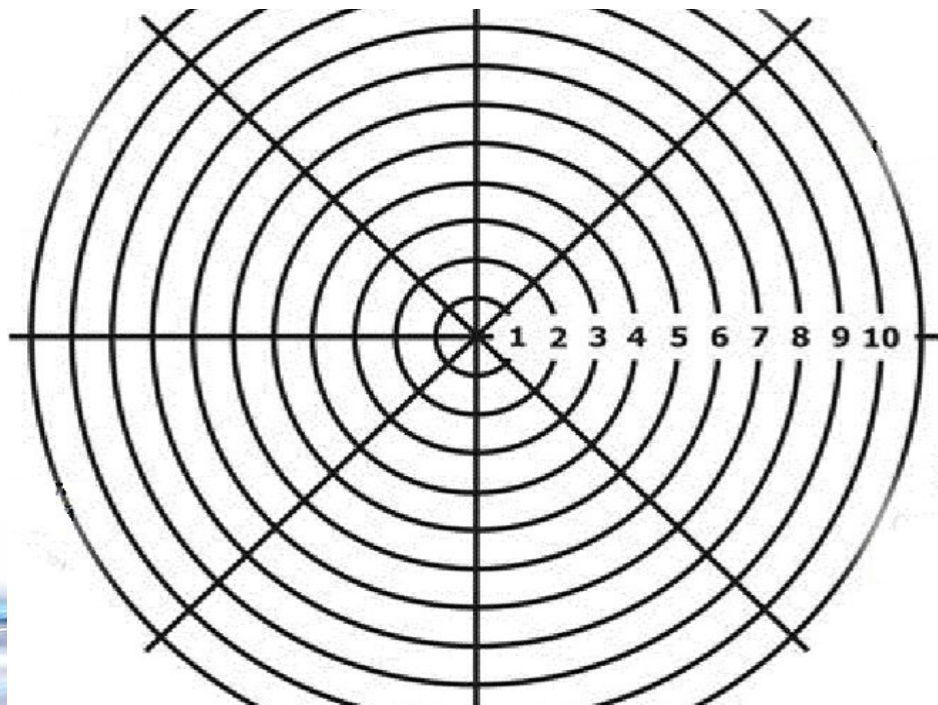
# ИНСТРУМЕНТ МАТРИЦА АНСОФФА

<b>СТАРЫЕ КЛИЕНТЫ</b>	<b>СТАРЫЕ КЛИЕНТЫ</b>
<b>СТАРЫЕ ПРОДУКТЫ</b>	<b>НОВЫЕ ПРОДУКТЫ</b>
<b>НОВЫЕ КЛИЕНТЫ</b>	<b>НОВЫЕ КЛИЕНТЫ</b>
<b>СТАРЫЕ ПРОДУКТЫ</b>	<b>НОВЫЕ ПРОДУКТЫ</b>





## ИНСТРУМЕНТ 2 3 ЛИНЗЫ



# ИНСТРУМЕНТ 2 ЛИНЗЫ

Заполнение Линзы 1:

1. «Сейчас мы с Вами разберем все факторы, которые влияют на достижение цели.»
2. Каждый фактор запишем в отдельную часть колеса.»
3. Каждый фактор мы будем оценивать по 10 бальной шкале насколько Вы удовлетворены этим фактором сейчас.  
0- совсем плохо, 10- отлично, высший уровень. Хорошо?»
4. «Всего секторов 8, каждое колесо индивидуально, можно больше, можно меньше.»
5. «Заполняем. Что еще является фактором, влияющим на Вашу цель. Что еще? Что еще?»
6. Инсайты? Что увидел?
7. Приоритеты. Какой из этих пунктов первостепенный? Хорошо, а теперь второй по значимости, и третий.

## ШАГ 4. ПРОВЕРЯЕМ ПО SMART



## ШАГ 5. ФОРМИРУЕМ ПЛАН С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ



# ШАГ 5. ДЕТАЛИЗАЦИЯ ПЛАНОВ/РАБОТА В ПРОЕКТАХ

## **ЦЕЛИ И ПЛАНЫ ДЕЙСТВИЯ В ОБЛАСТИ:**

- **МАРКЕТИНГА**
- **ПРОДАЖ**
- **ФИНАНСОВ**
- **ПЕРСОНАЛА**
- **РАЗВИТИЯ**
- **ПРОИЗВОДСТВА**
- **КАЧЕСТВА И Т.Д.**



# 5 КЛЮЧЕВЫХ ШАГОВ СОЗДАНИЯ РАБОТАЮЩИХ ПЛАНОВ:

**ШАГ 1. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ВИДЕНИЕ СОБСТВЕННИКОВ/ПЕРВЫХ ЛИЦ –  
ИДЕАЛЬНАЯ КАРТИНА**

**ШАГ 2. СБОР АНАЛИТИКИ (АНАЛИЗ РЫНКА/КОНКУРЕНТЫ/ТРЕНДЫ)**

**ШАГ 3. ИНСАЙТЫ (СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ, МОЗГОВЫЕ ШТУРМЫ)**

**ШАГ 4. ДОРАБОТКА/ ПРОВЕРКА ПО SMART**

**ШАГ 5. ДЕТАЛИЗАЦИЯ/СОЗДАНИЕ ПРОЕКТОВ/РАБОТА В ПРОЕКТНЫХ  
ГРУППАХ**

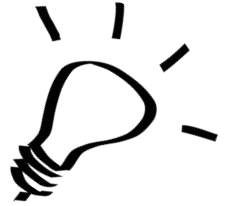




# РЕАЛИЗАЦИЯ

ТЕЗИС 1: ПРИОРИТЕТНОСТЬ

ПРИНЦИП ПАРЕТО 2

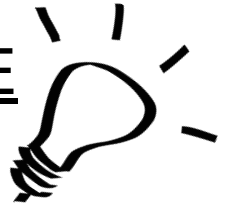


«20% ДЕЙСТВИЙ ДАЮТ +250% РЕЗУЛЬТАТА  
80% ДЕЙСТВИЙ ДАЮТ –(минус) 150% РЕЗУЛЬТАТА»

КУРС МГУ «НЕЗАВИСИМЫЙ ДИРЕКТОР» МОДУЛЬ «СТРАТЕГИЯ»

# РЕАЛИЗАЦИЯ

ТЕЗИС 2. ВОВЛЕЧЕННОСТЬ В ПЛАНИРОВАНИЕ



КОМАНДНАЯ РАБОТА, ВОЗМОЖНОСТЬ  
ВНЕСТИ ВКЛАД, УЧАСТВОВАТЬ В ПЛАНИРОВАНИИ  
ПОНИМАНИЕ ЦЕЛЕЙ

# РЕАЛИЗАЦИЯ

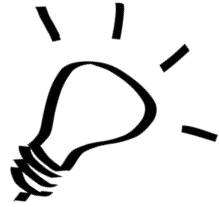
ТЕЗИС 3: МОТИВАЦИЯ К ПРЕТВОРЕНИЮ В ЖИЗНЬ



СШИВКА ЦЕЛЕЙ СОТРУДНИКОВ И КОМПАНИИ  
ДЛЯ ЧЕГО МНЕ ВАЖНО ВЫПОЛНЯТЬ ЭТИ  
ПЛАНЫ, РАБОТАТЬ НАД ИЗМЕНЕНИЯМИ?

# РЕАЛИЗАЦИЯ

ТЕЗИС: 4 РЕГУЛЯРНОСТЬ -ПРОЕКТЫ



МАЛЕНЬКИЕ/БОЛЬШИЕ ШАГИ, НО ПОСТОЯННО

1. ПОСЛЕ БОЛЬШОГО ПЛАНА: ДЕТАЛИЗАЦИЯ ДО НЕДЕЛИ, ДНЯ
2. ВОПРОСЫ ДЛЯ КОНТРОЛЯ ПОСТОЯННЫХ ШАГОВ
  - КАК Я СЕГОДНЯ ПРОДВИНУЛСЯ ПО СВОЕМУ ПЛАНУ?
  - КАКИЕ ШАГИ СДЕЛАНЫ ДЛЯ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ?

# РЕАЛИЗАЦИЯ

## ТЕЗИС: 5 КОМПЕТЕНТНОСТЬ



«ЕСЛИ ВЫ СЧИТАЕТЕ, ЧТО КОМПЕТЕНТНОСТЬ  
ДОРОГО СТОИТ, ПОПРОБУЙТЕ НЕКОМПЕТЕНТНОСТЬ,  
ОНА ОБОЙДЕТСЯ ВАМ ГОРАЗДО ДОРОЖЕ»

*ЙОХАН СТАЕЛЬ ФОН ХОЛЬСТАЙН*



# ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ВЕБИНАРА

ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ:

- СФОРМИРОВАТЬ ВИДЕНИЕ/ СТРАТЕГИЮ ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ КОМПАНИИ
- ПОМОЩЬ В ПОДГОТОВКЕ/ПРОВЕДЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СЕССИЙ
- СОПРОВОЖДЕНИЕ ВНЕДРЕНИЯ ПЛАНОВ В ЖИЗНЬ

5 БЕСПЛАТНЫХ КОНСУЛЬТАЦИЙ (ПО 1 Ч) + ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

5 БЕСПЛАТНЫХ КОНСУЛЬТАЦИЙ ПО 30 МИН

ВСЕМ ПОДПИСАВШИМСЯ В ИНСТАГРАМ И ЗА ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ – ПРЕЗЕНТАЦИЯ +

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



## ЗАПИСЬ НА КОНСУЛЬТАЦИЮ



Телефон: +79281946270



Skype: Balyabina.olga