

СТАРТАП

Практические методики снижения рисков
реализации инновационных проектов

**IV Ежегодный Инвестиционный
Форум «Инновации для бизнеса»
25-26 августа 2011 года
Волгоград**

Снижения рисков реализации инновационных проектов

- Проблемы бизнеса и их решения
- Ключевые компетенции руководителя
- Система управления
- Система маркетинга

Основные проблемы запуска и развития бизнеса

Лучше меня никто не сделает!

Где найти время на развитие бизнеса?

Недостаток денег на развитие

Кадры. Как найти качественный персонал?

Бешенные налоги

Самодисциплина владельца бизнеса

Безответственность сотрудников

Масса идей, до которых не доходят
руки

Недостаток знаний

Отсутствие показателей работы компании

Решения проблем

Решения проблем

- Документирование ключевых бизнес-процессов
- Построение системы показателей
- Делегирование текущей работы
- Повышение объема продаж
- Построение системы отбора персонала
- Делегирование новых проектов

Решение 1:
Документирование ключевых
бизнес-процессов

Три стадии владельца бизнеса

- Технарь
- Менеджер
- Директор

«Все что делается - записано,
все что записано - делается»

Процесс продаж как система

- Цель
- Процессы
- Стандарты
- Персонал

Решение 2: Построение системы показателей

- Показатели процесса
- Показатели роли
- Показатели эффективности конкретного сотрудника

Маркетинговые показатели

- Маржа
- Входящий поток клиентов
- Коэффициент конверсии
- Средний чек
- Количество транзакций

Решение 3: Делегирование текущей работы

Что мешает делегировать

- Стремление к избеганию проблем
- Желание получить видимые и быстрые результаты

Формула делегирования

- Делим все задачи на две категории: то что приносит деньги и все остальное
- Все что не приносит напрямую денег – делегируется
- Занимаемся построением систем действий, приносящих деньги

Ваши потери денег

- Сколько часов в месяц вы занимаетесь закрытием сделок?
- Какую сумму денег в месяц вы приносите в вашу компанию?
- Какова стоимость часа вашей работы?
- Какой % использования вашего рабочего времени?

Высвобождаем время на развитие бизнеса

- Выписываете список всех дел, которые у вас есть
- Делегируете максимум текучки
- Вычеркиваете «Пожирателей времени»
- Выделяете свое время только на самые главные вещи

Повышаем собственную мотивацию

Решение 4: Повышение объема продаж

- 1-й шаг. Зарабатываем деньги лично
- 2-й шаг. Устраняем потери
- 3-й шаг. Выстраиваем систему продаж и маркетинга
- 4-й шаг. Привлекаем инвестиции

Решение 5:
Построение системы отбора
персонала

Основные принципы подбора персонала

- Профессионализм можно развить, в отличие от личных качеств
- 10% работают всегда, 10% не работают никогда, 80% работают только под внешним контролем
- Создайте условия, заставляющие ваших людей работать эффективно

Создаем очередь кандидатов

Тестируем личные качества

- Какая из онлайн-игр вам больше всего нравится?
- С каким из персонажей ДОМ2 вы себя отождествляете?
- Расскажите про предыдущее место работы
- Какие проблемы были на предыдущем месте работы
- Где вы себя видите через 5 лет
- В каких социальных сетях вы наиболее активны
- Ваш любимый сериал

Два тестовых периода

Обеспечиваем условия для эффективной работы

Безответственность сотрудников

- Человек хочет больше зарабатывать - предложите ему найти способ что бы он приносил бизнесу больше.
- Самое эффективное средство – жесткий контроль

Решение 6: Делегирование новых проектов

- Новый проект – находим руководителя
- Из 10 проектов 5-6 остановятся, 2-3 останутся на грани рентабельности, и только 1-2 дадут результат
- Запуск только одного проекта - 90% вероятностью провала

Ключевые компетенции руководителя

- Личные качества
- Управленческие компетенции
- Профессиональные компетенции

Личные качества

- Управление собой
- Уверенность в себе
- Знание пределов своих возможностей
- Ответственность
- Воля
- Коммуникативность
- ...

Управленческие компетенции

- Постановка задач и делегирование
- Умение выстраивать продуктивные взаимодействия
- Оказание влияния
- Убеждение
- Контроль
- ...

Профессиональные компетенции

- Постановка задач и делегирование
- Оперативное управление
- Управление проектами
- Управление развитием
- Управление продажами, маркетингом, производством, логистикой, финансами и бюджетированием
- Управление бизнес-процессами
- ...

Диагностика развития собственных компетенций

- Составьте список
- Отмечайте журнале % успешного применения
- Постройте диаграмму развития
- Доведите необходимые компетенции до приемлемого уровня

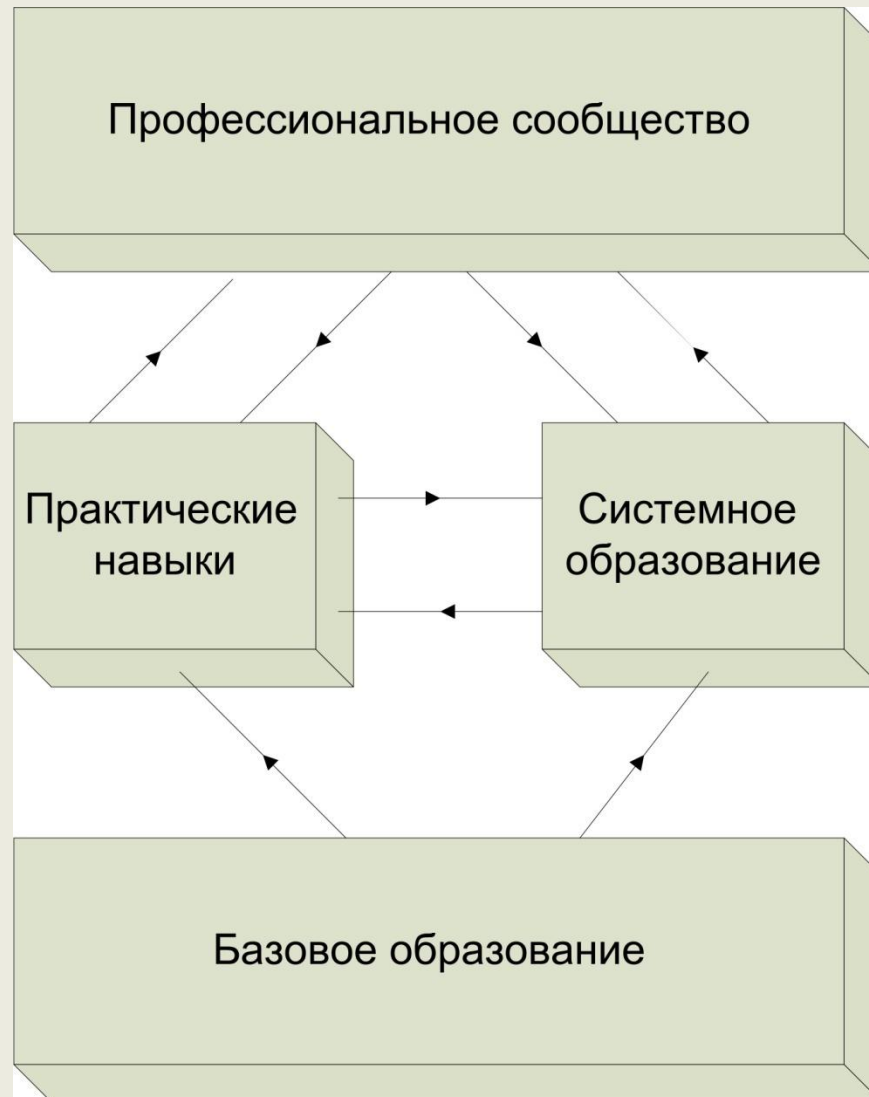
● ...

Личные компетенции

| | | | | | | | | | |
|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |

- Управление собой
- Уверенность в себе
- Знание пределов своих возможностей
- Ответственность
- Воля
- Коммуникативность

Способы развития компетенций



Построение системы управления

Проблема контроля

- Мало сотрудников и много процессов
- Смещение ролей
- Динамическое распределение ответственности
- Отсутствие документирования – потеря управления

● ...

Особенности проектирования бизнеса

- Формализация на раннем этапе - препятствие развитию
- Задаем только «скелет» сети процессов
- Стадии успешных проектов превращаем в набор процессов
- Документируем устоявшиеся процессы

● ...

Очередность проектирования процессов

- Производство
- Продажи и маркетинг
- Управление
- Сервис
- Вспомогательные процессы

Секреты успеха стартапа от Гая Кавасаки

- РЕАЛИЗУЙТЕ НАМЕЧЕННОЕ
- СТАВЬТЕ И ФОРМУЛИРУЙТЕ ЦЕЛИ
- ИЗМЕРЯЙТЕ СВОЙ ПРОГРЕСС
- РАСПРЕДЕЛЯЙТЕ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ПООЩРЯЙТЕ УСПЕШНЫХ
- ДОВОДИТЕ ДЕЛО ДО КОНЦА
- ВНЕДРЯЙТЕ КУЛЬТУРУ ИСПОЛНЕНИЯ

Система маркетинга: позиционирование

Определитесь с позиционированием

- Почему основатели предприятия решили его открыть
- Почему потребители должны становиться его клиентами
- Почему хорошие люди должны идти туда работать

Найдите свою нишу

- Люди уже знают, что ваши продукт или услуга им необходимы
- Ваши продукт или услуга «самоубедительны»
- Начните продавать, доработка потом

Зарабатывайте на своей уникальности

Повышение продаж без внешнего финансирования

- Приоритет кассовому обороту, а не прибыльности
- Проекты с низкой потребностью в стартовом капитале
- Короткие (менее месяца) торговые циклы
- Регулярный доход
- Реклама через «сарафанное радио»

Используйте восходящие прогнозы

- Каждый продавец способен в день дозвониться 10 потенциальным клиентам.
- В году 240 рабочих дней.
- 5% потенциальных клиентов, которым удалось дозвониться, превратятся в реальных в течение 6 месяцев.
- Каждая успешная продажа принесет нам 4800 рублей
- У нас есть возможность нанять 5 продавцов.
- 10 звонков в день x 240 дней в год x 5% x 4800 рублей за одну продажу x 5 продавцов = 2 880 000 рублей за продажи в первый год.

Выбор рыночной ниши и позиционирование

- Выразите самую сущность нового предприятия:
 - почему основатели предприятия решили его открыть,
 - почему потребители должны становиться его клиентами,
 - почему хорошие люди должны идти туда работать.
- **НАЙДИТЕ СВОЮ НИШУ**

НАЙДИТЕ СВОЮ НИШУ

- Люди уже знают (либо быстро осознают), что ваши продукт или услуга им необходимы
- Ваши продукт или услуга самоубедительны»

Делайте деньги на своей уникальности

- В чем уникальность вашей компании?
- Покупают ли клиенты ваш продукт из-за отдельных его составляющих или из-за того, как вы интегрируете их в единое решение?
- Как вы можете использовать ресурсы других компаний, чтобы выйти на рынок быстрее, дешевле и эффективнее?
- Какие процессы создания продукта удаются вам особенно хорошо?

Успех в построение бренда -
создать заразительный продукт!

- КЛАССНЫЙ
- ЭФФЕКТИВНЫЙ
- ЛЕГКО ОТЛИЧИМЫЙ
- ПОДРЫВНОЙ
- ВЫЗЫВАЮЩИЙ ЭМОЦИИ
- МНОГОСТОРОННИЙ
- РАДУЮЩИЙ
- ПОДДЕРЖИВАЕМЫЙ

Система маркетинга: процессы

Ключевая формула продаж

$$\text{Прибыль} = M * \text{Leads} * Cv * \$ * \#$$

Маркетинговый анализ положения компании

- Наши продукты
- Наши клиенты
- Наши конкуренты

Маркетинговые показатели деятельности компании

- Маржа
- Входящий поток клиентов
- Коэффициент конверсии
- Средний чек
- Количество транзакций

Выстраиваем процессы увеличения каждого коэффициента

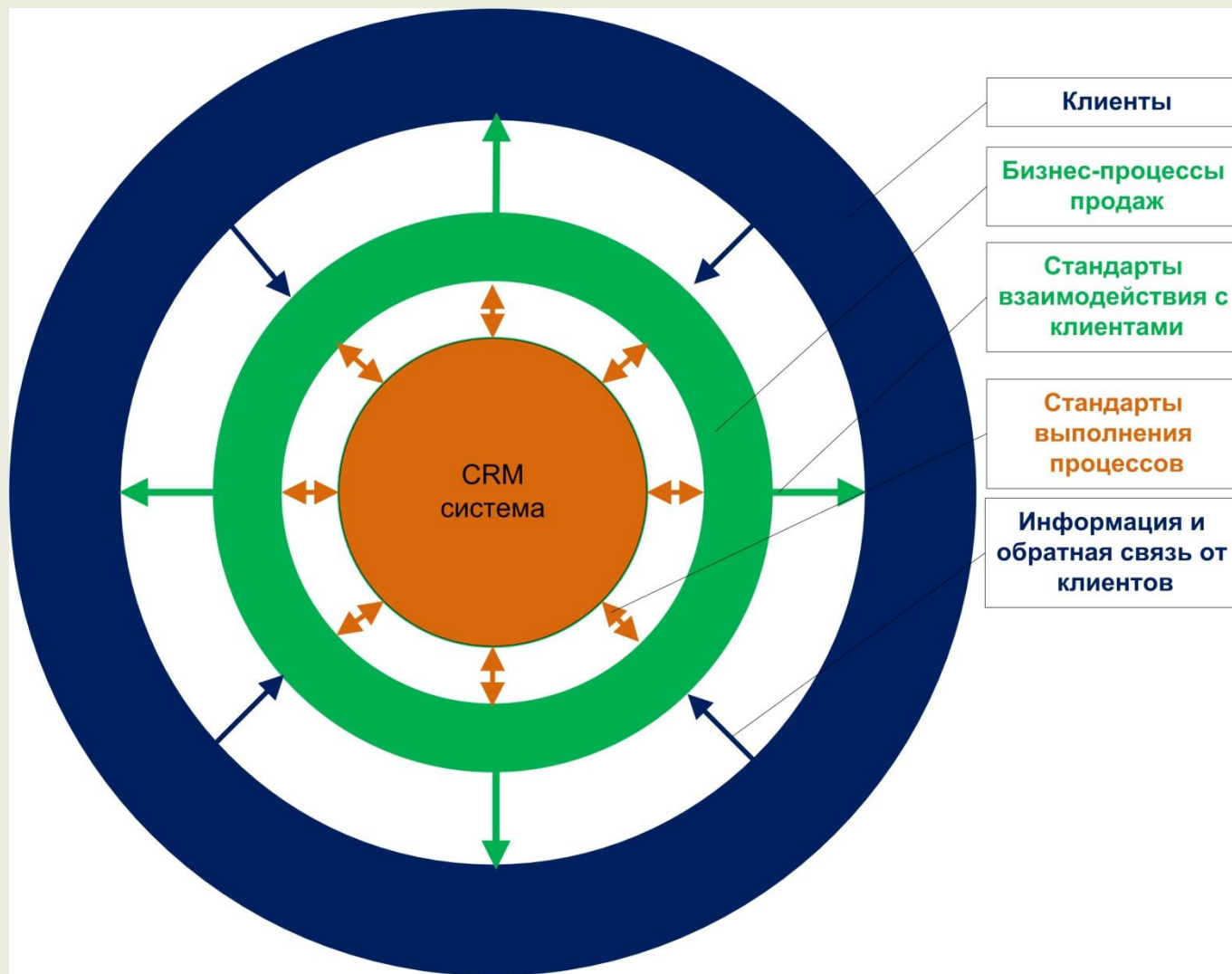
Процессы увеличения среднего чека

- UpSell
 - Продать более дорогой товар
 - Продать большее количество товара
 - Предложить сопутствующий товар (услугу)
- Магнит сверху (скидка при достижении объема)
- Бонусы
- Акции (купи 3, получи 4 в подарок)
- Бесплатная доставка (при достижении объема)

ИТОГ

- Бизнес устойчив
- Бизнес приносит прибыль
- Выстроены реалистичные планы развития
- Система управления прозрачна для инвесторов

Обойма процессов



Со мной удобно связаться:

Телефон

(+7917) 3392300

E-mail

Viktor.AnisimovViktor.Anisimov@Viktor.Anisimov@gmailViktor.Anisimov@gmail.Viktor.Anisimov@gmail.comViktor.Anisimov@gmail.com

Сайт

http://http://selfownerhttp://selfowner.ru

Литература

1. Виктор Анисимов. Семь секретов эффективности системы продаж.
2. Виктор Анисимов. Материалы сайта <http://selfowner.ru>
3. Кавасаки Г. Стартап: 11 мастер-классов от экс-евангелиста Apple и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины / Г. Кавасаки; пер. с англ. Е. Корюкиной, предисл. Д. Яна. — М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. — 254 с. ISBN 978-5-904522-41-4
4. Кристенсен Клейтон М. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост/Клейтон М. Кристенсен, Майкл Е. Рейнор; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 290 с. ISBN 5-9614-0074-3
5. Траут Дж., Ривкин С. Сила простоты: руководство по успешным бизнес-стратегиям/ Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2007. — 240 с: ил. — (Серия «Деловой бестселлер»). ISBN 978-5-91180-432-9
6. Парабеллум А. Стартап
7. Парабеллум А. Оптимизация бизнеса

Литература

8. Август-Вильгельм Шеер, - Бизнес-процессы; Основные понятия. Теория. Методы. Пер. с англ., - Весть-Метатехнология, - М:1999 г., - 152 с.
9. Джеймс Харрингтон, К.С. Эсселинг. Харм Ван Нимвеген, - Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация, - Изд. Бизнес-Микро, Азбука, - Санкт-Петербург: 2002., - 328 с.
10. Инталев. Методическое руководство 5 ШАГОВ К ПРОЦЕССНОМУ УПРАВЛЕНИЮ
11. Константин Бакшт Построение отдела продаж. С "нуля" до максимальных результатов Серия: Искусство продаж Издательство: Питер, 2009 г., 304 стр. ISBN 978-5-388-00679-0 Тираж: 3000 экз.
12. Константин Бакшт Боевые команды продаж Серия: Искусство продаж Издательство: Питер, 2009 г., 368 стр. ISBN 978-5-388-00680-6 Тираж: 3000 экз.

Литература

13. Константин Бакшт Как загубить собственный бизнес. Вредные советы российским предпринимателям Серия: Искусство продаж Издательство: Питер, 2009 г., 336 стр. ISBN 978-5-388-00678-3 Тираж: 3000 экз.
14. Николай Рысев Активные продажи Серия: Тренинги для первых Издательство: Питер, 2007 г. Твердый переплет, 416 стр. ISBN 5-469-01294-8,978-5-469-01294-8 Тираж: 4500 экз.
15. А. Кудинов CRM. Российская практика эффективного бизнеса CRM. Российская практика эффективного бизнеса Издательство: 1С-Публишинг, 2008 г. Твердый переплет, 374 стр. ISBN 978-5-9677-1006-3 Тираж: 3000 экз.
16. Кендра Ли ; пер. с англ. [Болдышева А. В.]. — Москва : Вершина, 2006. — 360 с. : ил., табл. — ISBN 5-9626-0016-9. ISBN 1-4195-0825-3 (англ.)
17. Радмило М. Лукич 10 секретов продаж. В чем разница между лучшими и средними результатами
18. Радмило М. Лукич Материальная мотивация продавцов. Принципы, возможности, ограничения

Литература

19. Радмило М. Лукич Прогноз продаж. Практикум для владельцев бизнеса, генеральных директоров и руководителей
20. Лукич Р. Управление отделом продаж. Инструменты эффективного менеджера — М.:ООО "Издательство "Добрая книга", 2004. — 336 с. ISBN 5-981 24-028-8
21. Рыбаков А. Рассылка «Как создать эффективную систему продаж»
22. Парабеллум А. Премиум. Работа с верхними сегментами рынка
23. Парабеллум А. Оптимизация продаж
24. Sales Expert 2 Руководство пользователя
25. Terrasoft CRM Руководство по внедрению
26. Руководство пользователя Quick Sales
27. Galloper CRM Руководство пользователя
28. Годин Сет. Доверительный маркетинг. Как из незнакомца сделать друга и превратить его в покупателя/Сет Годин; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 246 с.

Литература

29. Сет Годин. Фиолетовая корова. Purple Cow. Издательство: Росмэн-бизнес, 2004 г. Твердый переплет, 192 стр. ISBN 5-353-01714-5 Тираж: 5000 экз. ISBN 5-9614-0066-2
30. Игорь Манн. Без бюджета. 57 эффективных приемов маркетинга. Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2009 г. Папка, 306 стр.
31. Викентьев И.Л., ПРИЕМЫ РЕКЛАМЫ и PUBLIC RELATIONS, Часть I, СПб, Издательство ТОО «ТРИЗ-ШАНС», 1995 г. 228 с. ISBN 5-88912-002-6
32. Лайл Спенсер, Сайн Спенсер Компетенции на работе. Competence at Work. Серия: Фундаментальные исследования. Издательство: Гиппо, 2010 г. Твердый переплет, 384 стр. ISBN 978-5-91606-012-6, 0-471-54809-X Тираж: 1000 экз.
33. Тимур Гагин. Руководитель-эксперт. Руководство по эксплуатации человека человеком. Издательство: Хорошая книга, 2008 г. Тканевый переплет, футляр, 520 стр. ISBN 978-5-98124-415-5 Тираж: 3000 экз.
34. Александр Фридман. Вы или вас. Профессиональная эксплуатация подчиненных. Регулярный менеджмент для рационального руководителя. Издательство: Хорошая книга, 2010 г. Твердый переплет, 496 стр. ISBN 978-5-98124-482-7 Тираж: 3000 экз.