



Бизнес
Конструктор

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

для собственников бизнеса

Бонус!

ДОЛЖНОСТНАЯ
ИНСТРУКЦИЯ

ФИНАНСОВОГО

Взамен за публикацию с

ДИРЕКТОРА

хэштегом

#бизнесконструк

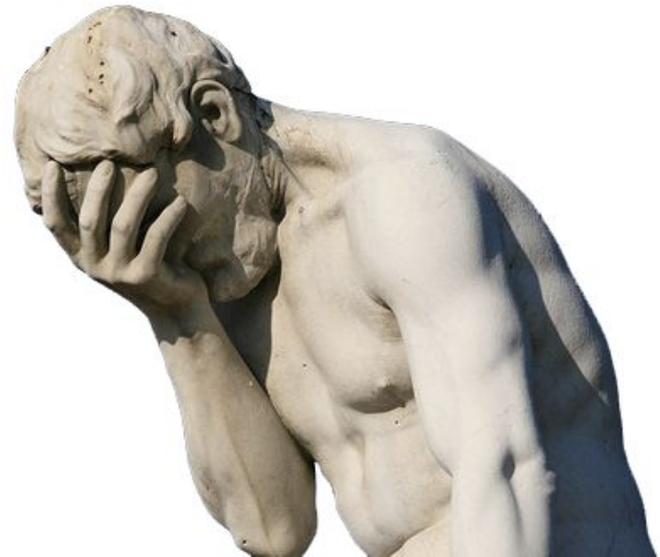
тор

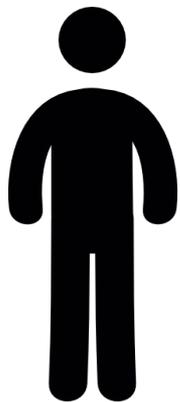


Бизнес
Конструктор

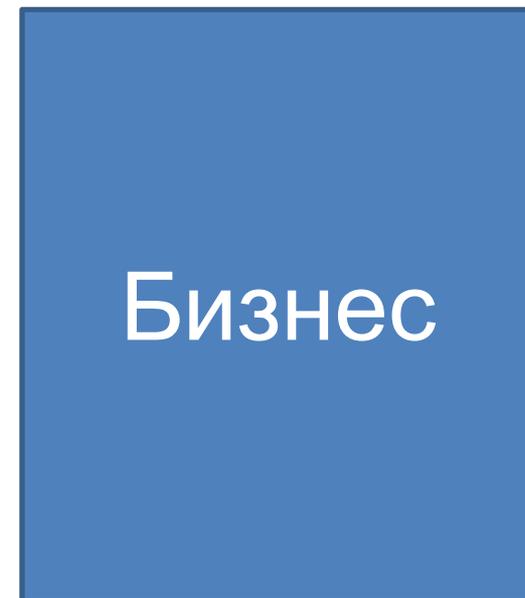
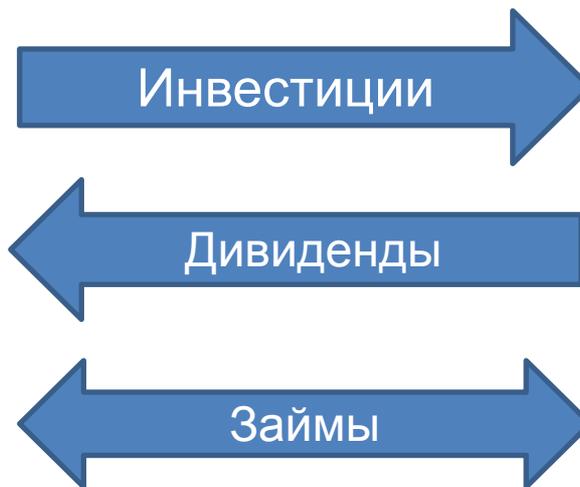
ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ, СОВЕРШАЕМЫЕ СОБСТВЕННИКАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ:

1. Смешивание финансов собственника и финансов бизнеса.
2. Отсутствие управленческого учета.
3. Несистемное управление движением денежных средств.
4. Отсутствие анализа эффективности финансовых показателей.
5. Отсутствие финансового планирования.





Собственн
ИК



УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ



НЕ НАДО ИЗОБРЕТАТЬ ВЕЛОСИПЕД!



ТИПЫ ОТЧЕТОВ

1. Интервальные
2. Моментные



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)



БАЛ АНС



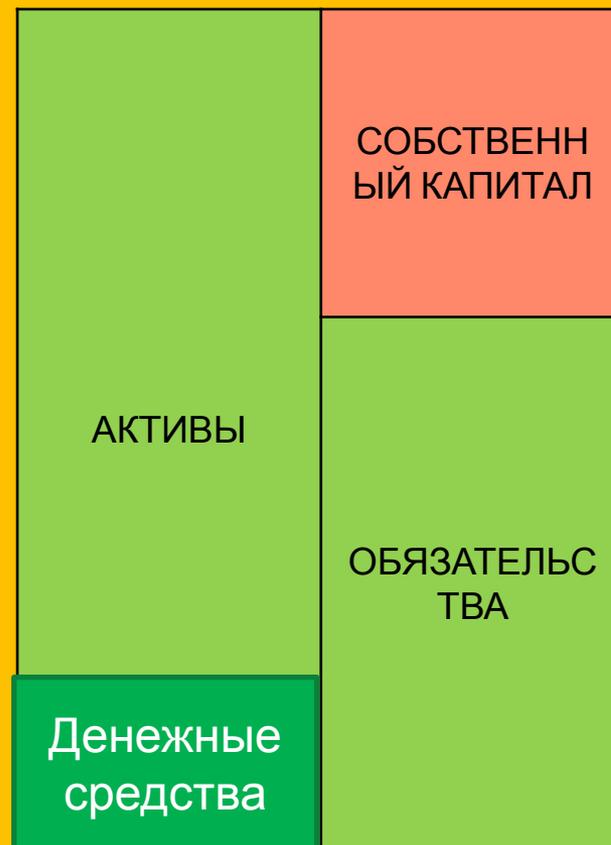
Бизнес
Конструктор

ГЛАВНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ = АКТИВЫ - ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ



ЧТО ТАКОЕ БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ?

Баланс – это отчет, показывающий имущественное и финансовое состояние компании на определенный момент времени.

Чем компания владеет?



АКТИВЫ

За чьи деньги куплены активы?

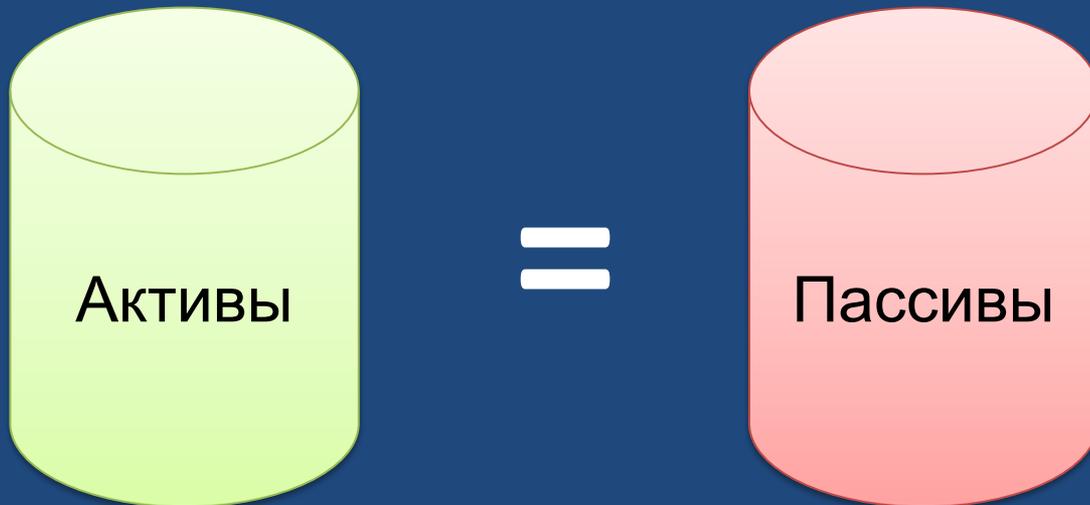


**ОБЯЗАТЕЛЬСТВА
+
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ**

ПАССИВЫ

АКТИВЫ – это имущество компании, включая дебиторскую задолженность (долги клиентов и других контрагентов), которое может быть в определенный срок превращено в деньги. Деньги также являются активом.

ПАССИВЫ – это источники капитала компании. Пассивы отвечают на вопрос «За чьи деньги компания приобрела активы?».



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Баланс на 1 ноября



Баланс на 1 декабря



Чистая прибыль за ноябрь = $B - A$

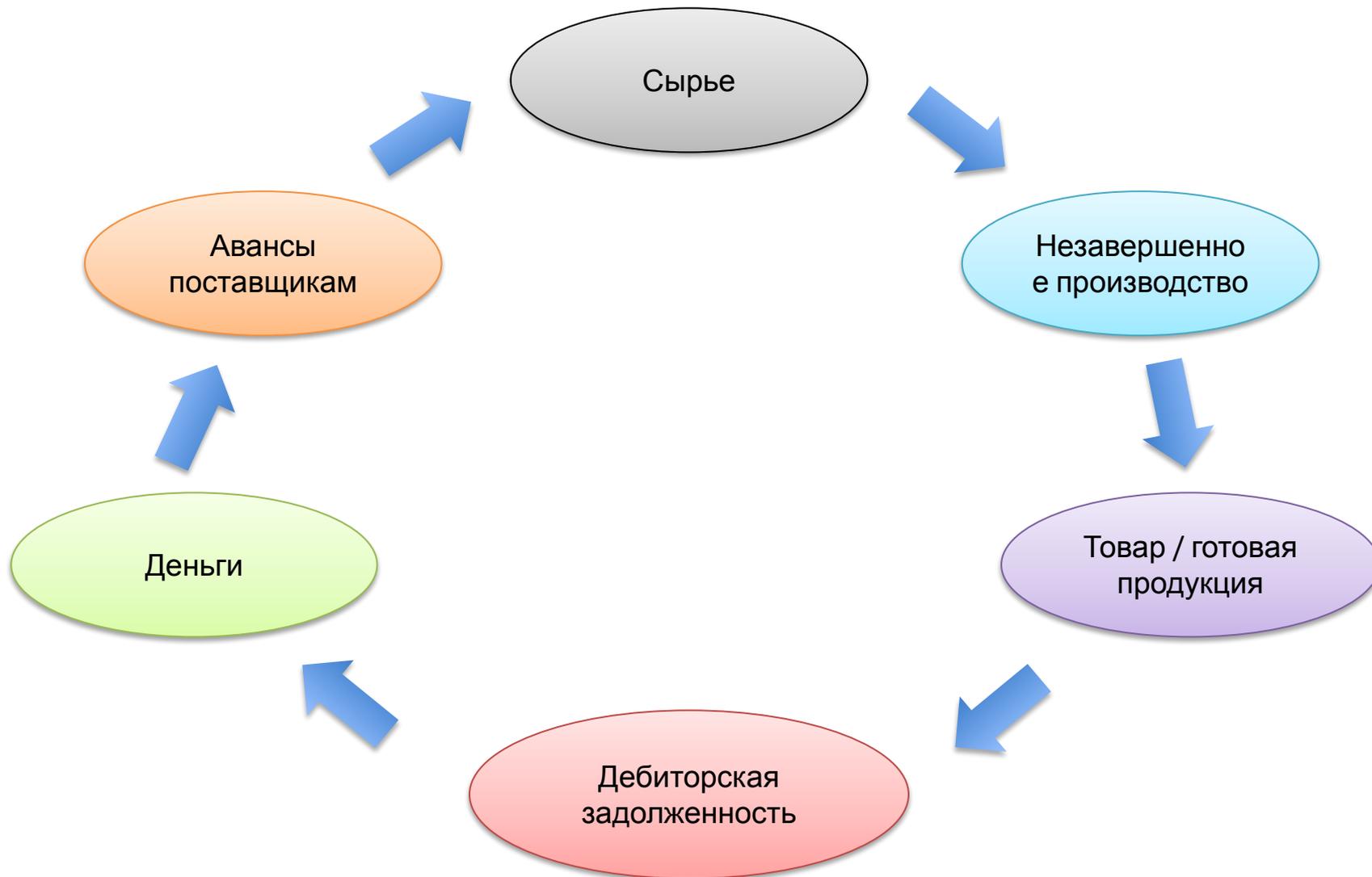
Чистый денежный поток = $D - C$

БАЛАНС

Дата	1.10	1.11	1.12
Текущие активы	100 000	125 000	140 000
Необоротные активы	120 000	130 000	110 000
Итого активы:	220 000	255 000	250 000
Текущие обязательства	90 000	110 000	80 000
Долгосрочные обязательства	100 000	100 000	100 000
Собственный капитал	30 000	45 000	70 000
Итого пассивы:	220 000	255 000	250 000

Месяц	Октябрь	Ноябрь
Чистая прибыль:	15 000	25 000

Текущие активы



Детальная структура баланса

	01.01.16	01.02.16	01.03.16	01.04.16
АКТИВЫ				
Текущие активы				
Денежные средства				
Дебиторская задолженность				
Предоплаты поставщикам / подрядчикам				
Деньги в подотчете				
Товар / готовая продукция				
Незавершенное производство				
Сырье				
Прочие активы				
Итого текущие активы				
Необоротные активы				
Основные средства				
Нематериальные активы				
Итого необоротные активы:				
Итого АКТИВЫ:				
ПАССИВЫ				
Текущие обязательства				
Краткосрочные кредиты				
Задолженность перед поставщиками				
Аванс покупателей				
Задолженность по заработной плате				
Задолженность по аренде				
Задолженность по налогам				
Прочие текущие обязательства				
Итого текущие обязательства:				
Долгосрочные обязательства				
Кредит				
Частный долгосрочный заем				
Итого долгосрочные обязательства:				
Собственный капитал				
Уставный капитал				
Дополнительный капитал				
Нераспределенная прибыль/убыток				
Итого собственный капитал:				
Итого ПАССИВЫ:				

АКТИВЫ В БАЛАНСЕ

	01.01.16	01.02.16	01.03.16	01.04.16
АКТИВЫ				
Текущие активы				
Денежные средства				
<i>Деньги на расчетном счету</i>				
<i>Деньги в кассе</i>				
<i>Деньги в валюте</i>				
<i>Деньги у собственника</i>				
Дебиторская задолженность				
<i>Срочная дебиторская задолженность</i>				
<i>Просроченная дебиторская задолженность</i>				
<i>Безнадежная дебиторская задолженность</i>				
Предоплаты поставщикам / подрядчикам				
Деньги в подотчете				
Товар / готовая продукция				
Незавершенное производство				
Сырье				
Прочие активы				
Итого текущие активы				
Необоротные активы				
Основные средства				
<i>Транспорт</i>				
<i>Оборудование</i>				
<i>Орг.техника</i>				
<i>Мебель</i>				
Нематериальные активы				
Итого необоротные активы:				
Итого АКТИВЫ:				

ПАССИВЫ В БАЛАНСЕ

	01.01.16	01.02.16	01.03.16	01.04.16
ПАССИВЫ				
Текущие обязательства				
Краткосрочные кредиты				
<i>овердрафт</i>				
<i>кредитная линия</i>				
Задолженность перед поставщиками				
Аванс покупателей				
Задолженность по заработной плате				
Задолженность по аренде				
Задолженность по налогам				
Прочие текущие обязательства				
Итого текущие обязательства:				
Долгосрочные обязательства				
Кредит				
Частный долгосрочный заем				
Итого долгосрочные обязательства:				
Собственный капитал				
Уставный капитал				
Дополнительный капитал				
Нераспределенная прибыль/убыток				
Итого собственный капитал:				
Итого ПАССИВЫ:				

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Ниже приведена пустая форма упрощенного управленческого баланса предприятия «Х». Также приведена хронология событий на предприятии. Заполните, пожалуйста, состояние баланса после проведения каждой операции.

1.04

Учредитель внес в уставный фонд предприятия на расчетный счет 50 000 USD

2.04

Компания купила (оплатила и получила) мебель и орг.технику на общую сумму 20 000 USD

3.04

Компания заключила контракт на поставку товара на сумму 70 000 USD и получила 100% предоплаты

4.04

Компания оплатила заказанный клиентом товар поставщику (закупочная стоимость товара 60 000 USD)

5.04

Компания получила товар у поставщика и отгрузила клиенту.

Правильный ответ

	01.04.	02.04.	03.04.	04.04.	05.04.
АКТИВЫ					
Текущие активы					
Денежные средства	50 000	30 000	100 000	40 000	40 000
<i>Деньги на расчетном счету</i>	<i>50 000</i>	<i>30 000</i>	<i>100 000</i>	<i>40 000</i>	<i>40 000</i>
Дебиторская задолженность					
Предоплаты поставщикам / подрядчикам				60 000	
Деньги в подотчете					
Товар / готовая продукция					
Незавершенное производство					
Сырье					
Прочие активы					
Итого текущие активы	50 000	30 000	100 000	100 000	40 000
Необоротные активы					
Основные средства	0	20 000	20 000	20 000	20 000
<i>Орг.техника</i>	<i>0</i>	<i>10 000</i>	<i>10 000</i>	<i>10 000</i>	<i>10 000</i>
<i>Мебель</i>	<i>0</i>	<i>10 000</i>	<i>10 000</i>	<i>10 000</i>	<i>10 000</i>
Нематериальные активы					
Итого необоротные активы:	0	20 000	20 000	20 000	20 000
Итого АКТИВЫ:	50 000	50 000	120 000	120 000	60 000
ПАССИВЫ					
Текущие обязательства					
Краткосрочные кредиты					
Задолженность перед поставщиками					
Аванс покупателей			70 000	70 000	
Задолженность по заработной плате					
Прочие текущие обязательства					
Итого текущие обязательства:	0	0	70 000	70 000	0
Долгосрочные обязательства					
Итого долгосрочные обязательства:	0	0	0	0	0
Собственный капитал					
Уставный капитал	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Дополнительный капитал					
Нераспределенная прибыль/убыток					10 000
Итого собственный капитал:	50 000	50 000	50 000	50 000	60 000
Итого ПАССИВЫ:	50 000	50 000	120 000	120 000	60 000

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ



Отчет о прибылях и убытках (*Income Statement, Profit & Loss Statement, IS, P&L*) - это отчет, который показывает финансовый результат деятельности организации за отчетный период (прибыль или убыток) и структуру его формирования (доходы и расходы).



ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (P&L)

Период	Октябрь	Ноябрь
Валовой доход:	300 000	350 000
Себестоимость:	215 000	245 000
Валовая (маржинальная) прибыль/убыток:	85 000	105 000
Постоянные операционные расходы:	70 000	80 000
Чистая прибыль:	15 000	25 000

	янв.16	фев.16	мар.16	1q2016
Валовой доход				
Смеси	10 000	12 000	16 000	38 000
Краски	3 000	4 000	6 000	13 000
Итого валовой доход:	13 000	16 000	22 000	51 000
Себестоимость				
Закупочная стоимость смесей	-7 000	-8 000	-10 000	-25 000
Доставка	-1 000	-1 200	-2 000	-4 200
Итого себестоимость смесей	-8 000	-9 200	-12 000	-25 000
Закупочная стоимость красок	-900	-1 000	-1 500	-3 400
Доставка	-300	-400	-500	-1 200
Итого себестоимость красок	-1 200	-1 400	-2 000	-4 600
Итого себестоимость:	-9 200	-10 600	-14 000	-29 600
Валовая прибыль / убыток				
Валовая прибыль по смесям	2 000	2 800	4 000	8 800
Валовая прибыль по краскам	1 800	2 600	4 000	8 400
Итого валовая прибыль / убыток:	3 800	5 400	8 000	17 200
Постоянные расходы				
Аренда	-1 000	-1 000	-1 000	-3 000
Ставки сотрудникам	-3 000	-3 000	-3 000	-9 000
Налоги на заработную плату	-1 000	-1 000	-1 000	-3 000
Реклама	-300	-400	-400	-1 100
Итого операционные постоянные расходы:	-5 300	-5 400	-5 400	-16 100
НДС	-200	-600	-800	-1 600
Налог на прибыль			-400	-400
Результат от операционной деятельности	-1 700	-600	1 400	-900
Процентные доходы				0
Процентные расходы				0

Валовый доход – сумма, на которую компания продала товаров или предоставила услуг.

Себестоимость – стоимость предоставленных товаров или услуг, или другие расходы, напрямую связанные с объемом проданных товаров или услуг.

Валовая (маржинальная) прибыль – разница между валовым доходом и себестоимостью, т.е. заработок компании от проданных товаров и услуг.

Постоянные расходы – расходы, которые компания несет независимо от объема продаж товаров или услуг.

Чистая прибыль / убыток – разница между валовой прибылью и постоянными расходами, т.е. чистый заработок / убыток компании.

Практическое задание

Предприятие, предоставляющее услуги дизайна, заключило в отчетном месяце 20 договоров на разработку дизайна. Каждый договор на сумму 1000 USD. Из общего количества договоров 10 предполагают работу на условиях 100% предоплаты, а 10 – на условиях оплаты по факту выполнения работ. По первым 10 договорам была сделана 100%-ая предоплата, однако ни по одному из них в отчетном месяце не были завершены работы. По 7 из 10 договоров второй группы (без предоплаты) в отчетном месяце были завершены работы и подписаны акты выполненных работ, однако деньги получены не были. Кроме этого, в этом же месяце была получена сумма в размере 5000 USD по заказам, по которым акты выполненных работ были подписаны еще в прошлом месяце.

За каждый заказ дизайнер, выполняющий работу, получает бонус в размере 30% стоимости выполненной работы (бонус начисляется в момент подписания актов выполненных работ с клиентом). В отчетном месяце дизайнерам всего было выплачено 4000 USD. Кроме этого компания ежемесячно несет такие расходы:

аренда офиса – 1000 USD

связь и интернет – 200 USD

ставки сотрудникам – 2000 USD

прочие расходы – 500 USD

Примечание: Для простоты расчета налоги не учитываются.

Правильный ответ

	Отчетный месяц
Валовый доход	
Доход от услуг дизайна	7 000
Итого валовый доход:	7 000
Себестоимость	
Выплата бонусов дизайнерам	-2 100
Итого себестоимость:	-2 100
Валовая прибыль / убыток	4 900
Постоянные расходы	
Аренда офиса	-1 000
Связь и интернет	-200
Ставки сотрудникам	-2 000
Прочие расходы	-500
Итого операционные постоянные расходы:	-3 700
ИТОГО ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ / УБЫТОК:	1 200

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ



Бизнес
Конструктор

Отчет о движении денежных средств
(*Cashflow Statement*) отвечает на вопросы

ОТКУДА ВЗЯЛИСЬ ДЕНЬГИ?

И

КУДА ДЕЛИСЬ ДЕНЬГИ?

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (CASHFLOW)

Период	Октябрь	Ноябрь
Денежный поток от операционной деятельности	50 000	50 000
Денежный поток от инвестиционной деятельности	- 20 000	0
Денежный поток от финансовой деятельности	10 000	- 20 000
Чистый денежный поток	40 000	30 000
Начальный остаток денежных средств	25 000	65 000
Конечный остаток денежных средств	65 000	95 000

Структура отчета о движении денежных средств

	янв.16	фев.16
Остаток денежных средств на начало периода:	0	9 500
Денежный поток от операционной деятельности:		
Поступления денежных средств	12 000	15 000
Поступления от продажи смесей	10 000	12 000
Поступления от продажи красок	2 000	3 000
Выплаты денежных средств	-60 500	-10 500
Закупка смесей	-50 000	0
Закупка красок	-5 000	-5 000
Оплата доставки		
Платежи за аренду	-1 000	-1 000
Выплаты ставки сотрудникам	-3 500	-3 500
Платежи налогов на заработную плату	-1 000	-1 000
Итого ДП от операционной деятельности:	-48 500	4 500
Денежный поток от инвестиционной деятельности:		
Поступления денежных средств	0	0
Продажа основных средств		
Выплаты денежных средств	-2 000	0
Покупка основных средств	-2 000	
Итого ДП от инвестиционной деятельности:	-2 000	0
Денежный поток от финансовой деятельности:		
Поступления денежных средств	60 000	0
Взносы в уставный фонд	60 000	
Поступления заемных средств		
Выплаты денежных средств	0	0
Возврат заемных средств		
Выплата дивидендов		
Итого ДП от финансовой деятельности:	60 000	0
Чистый денежный поток:	9 500	4 500
Остаток денежных средств на конец периода:	9 500	14 000

АВТОМАТИЗ АЦІЯ



Бизнес
Конструктор

Автоматизация управленческого

учета

Первичны

е

документ

Расходная
накладная

Акт
выполненны
х работ

Банковская
выписка

Начисление
зарботной
платы



Отчет

ы

Баланс

P&L

Cashflow



Бизнес
Конструктор

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ НА АВТОМАТИЗАЦИЮ УЧЕТА

1. Формат отчетов верхнего уровня
2. Формат детализированных отчетов
3. Перечень первичных документов
4. Структура форм для внесения первичных документов
5. Пользовательские права и интерфейсы пользователей
6. График разработки и внедрения



ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ



Бизнес
Конструктор

Прибыльность собственного капитала (RETURN ON EQUITY)

$ROE = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}$

КОЭФФИЦИЕНТ ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ

CURRENT RATIO = Текущие активы / Текущие обязательства

> 1,3

КОЭФФИЦИЕНТ БЫСТРОЙ ЛИКВИДНОСТИ

QUICK RATIO =

= Высоколиквидные текущие активы / Текущие обязательства

> 0,7

КОЭФФИЦИЕНТ АБСОЛЮТНОЙ ЛИКВИДНОСТИ

CASH RATIO =
= Денежные средства / Текущие обязательства

> 0,2

КОЭФФИЦИЕНТ САМОФИНАНСИРОВАНИЯ

$$\text{DEBT TO EQUITY RATIO} =$$

= Обязательства / Собственный капитал

Значение данного коэффициента более 1 рассматривается как рискованное. Рекомендованное значение данного коэффициента не должно превышать 0,75.

Управление оборотными средствами



ПЕРИОД ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ЗАПАСОВ

INVENTORY TURNOVER PERIOD =

= (Средние товарные остатки / Себестоимость проданных товаров) * 365



ПЕРИОД ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

COLLECTION PERIOD =

= (Среднее значение дебиторской задолженности / Выручка) * 365

ПЕРИОД ОБОРАЧИВАЕМОСТИ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

PAYABLES TURNOVER PERIOD =

= (Среднее значение кредиторской задолженности / Себестоимость) * 365

График подачи финансовой отчетности

Еженедельные

отчеты	Отчет	Срок подачи
	Еженедельный баланс	Каждый понедельник до 12:00
	Прогноз движения денежных средств на неделю	Каждый понедельник до 12:00

Ежемесячные

отчеты	Отчет	Срок подачи
	Отчет о прибылях и убытках	5 число каждого месяца до 12:00
	Баланс на 1-е число месяца	5 число каждого месяца до 12:00
	Отчет о движении денежных средств	5 число каждого месяца до 12:00
	Ведомость начисления заработной платы	5 число каждого месяца до 12:00
	Прогноз налогов	Третий рабочий день, считая с конца месяца, до 12:00

ФИНАНСОВО Е ПЛАНИРОВА НИЕ



Бизнес
Конструктор

Отчеты для финансового планирования

Еженедельно:

1. Прогноз движения денежных средств на неделю.

Ежемесячно:

1. Прогноз движения денежных средств на месяц.
2. Прогноз продаж на месяц вперед.
3. Бюджет постоянных расходов.

Ежегодно:

1. Прогноз отчета о прибылях и убытках на год.
2. Прогноз отчета о движении денежных средств на год.
3. Прогноз баланса на год.

Прогноз движения денежных средств на неделю



Прогноз движения денежных средств на неделю

	03.04.2017	04.04.2017	05.04.2017	06.04.2017	07.04.2017
Остаток денежных средств на начало периода:	189 000	214 000	116 800	6 800	-89 200
Денежный поток от операционной деятельности:					
Поступления денежных средств	30 000	156 000	101 000	234 000	180 000
Поступления от продажи смесей	30 000	156 000	70 000	234 000	180 000
Поступления от сдачи недвижимости в аренду	0	0	31 000	0	0
Возврат подотчетных средств					
Выплаты денежных средств	-5 000	-253 200	-211 000	-330 000	-40 000
Закупка смесей		-250 000	-11 000	-130 000	-40 000
Закупка красок	-5 000				
Оплата доставки		-2 000			
Платежи за аренду			-150 000		
Выплаты ставки сотрудникам				-150 000	
Платежи налогов на заработную плату				-50 000	
Платежи з телефон		-200			
Платежи за интернет		-1 000			
Платежи по НДС			-50 000		
Итого ДП от операционной деятельности:	25 000	-97 200	-110 000	-96 000	140 000
Денежный поток от инвестиционной деятельности:					
Итого ДП от инвестиционной деятельности:	0	0	0	0	0
Денежный поток от финансовой деятельности:					
Итого ДП от финансовой деятельности:	0	0	0	0	0
Чистый денежный поток:	25 000	-97 200	-110 000	-96 000	140 000
Остаток денежных средств на конец периода:	214 000	116 800	6 800	-89 200	50 800

Прогноз движения денежных средств на неделю

	03.04.2017	04.04.2017	05.04.2017	06.04.2017	07.04.2017
Остаток денежных средств на начало периода:	189 000	214 000	116 800	6 800	40 800
Денежный поток от операционной деятельности:					
Поступления денежных средств	30 000	156 000	101 000	234 000	180 000
Поступления от продажи смесей	30 000	156 000	70 000	234 000	180 000
Поступления от сдачи недвижимости в аренду	0	0	31 000	0	0
Возврат подотчетных средств					
Выплаты денежных средств	-5 000	-253 200	-211 000	-200 000	-170 000
Закупка смесей		-250 000	-11 000		-170 000
Закупка красок	-5 000				
Оплата доставки		-2 000			
Платежи за аренду			-150 000		
Выплаты ставки сотрудникам				-150 000	
Платежи налогов на заработную плату				-50 000	
Платежи з телефон		-200			
Платежи за интернет		-1 000			
Платежи по НДС			-50 000		
Итого ДП от операционной деятельности:	25 000	-97 200	-110 000	34 000	10 000
Денежный поток от инвестиционной деятельности:					
Итого ДП от инвестиционной деятельности:	0	0	0	0	0
Денежный поток от финансовой деятельности:					
Итого ДП от финансовой деятельности:	0	0	0	0	0
Чистый денежный поток:	25 000	-97 200	-110 000	34 000	10 000
Остаток денежных средств на конец периода:	214 000	116 800	6 800	40 800	50 800

```
graph TD;
  Director[Директор] --- Marketing[Директор по маркетингу];
  Director --- Sales[Руководитель отдела продаж];
  Director --- Production[Руководитель производства];
  Director --- Purchasing[Руководитель отдела закупок];
```

Директор

Директор по
маркетингу

Руководитель
отдела
продаж

Руководитель
производства

Руководитель
отдела
закупок

Финансовый директор

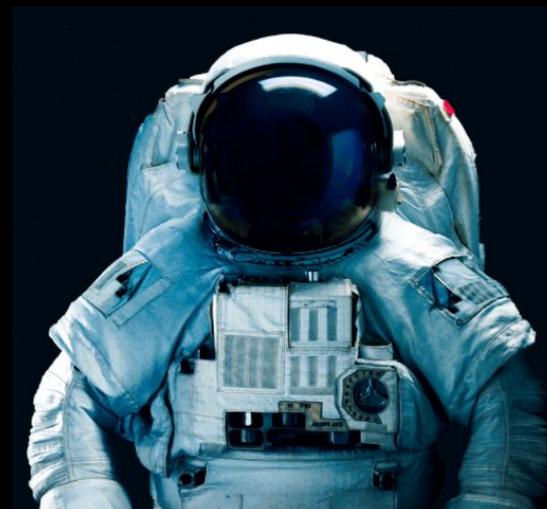
ДВУХМЕСЯЧНАЯ ПРОГРАММА

СТАРТ: 21 ФЕВРАЛЯ

1. Основы управленческого учёта. Cashflow
2. Ключевые управленческие отчёты. P&L и Баланс.
3. Внедрение управленческого учета
4. Финансовый анализ
5. Планирование и моделирование
6. Управление финансами
7. Оценка стоимости бизнеса и оценка инвестиционных проектов
8. Взаимодействие финансового директора с собственником бизнеса

Премиум-пакет:

1. Дополнительный блок: управление рисками
2. Настольная книга финансового директора



Финансовый директор

ДВУХМЕСЯЧНАЯ ПРОГРАММА

СТАРТ: 21 ФЕВРАЛЯ

Стоимость участия:

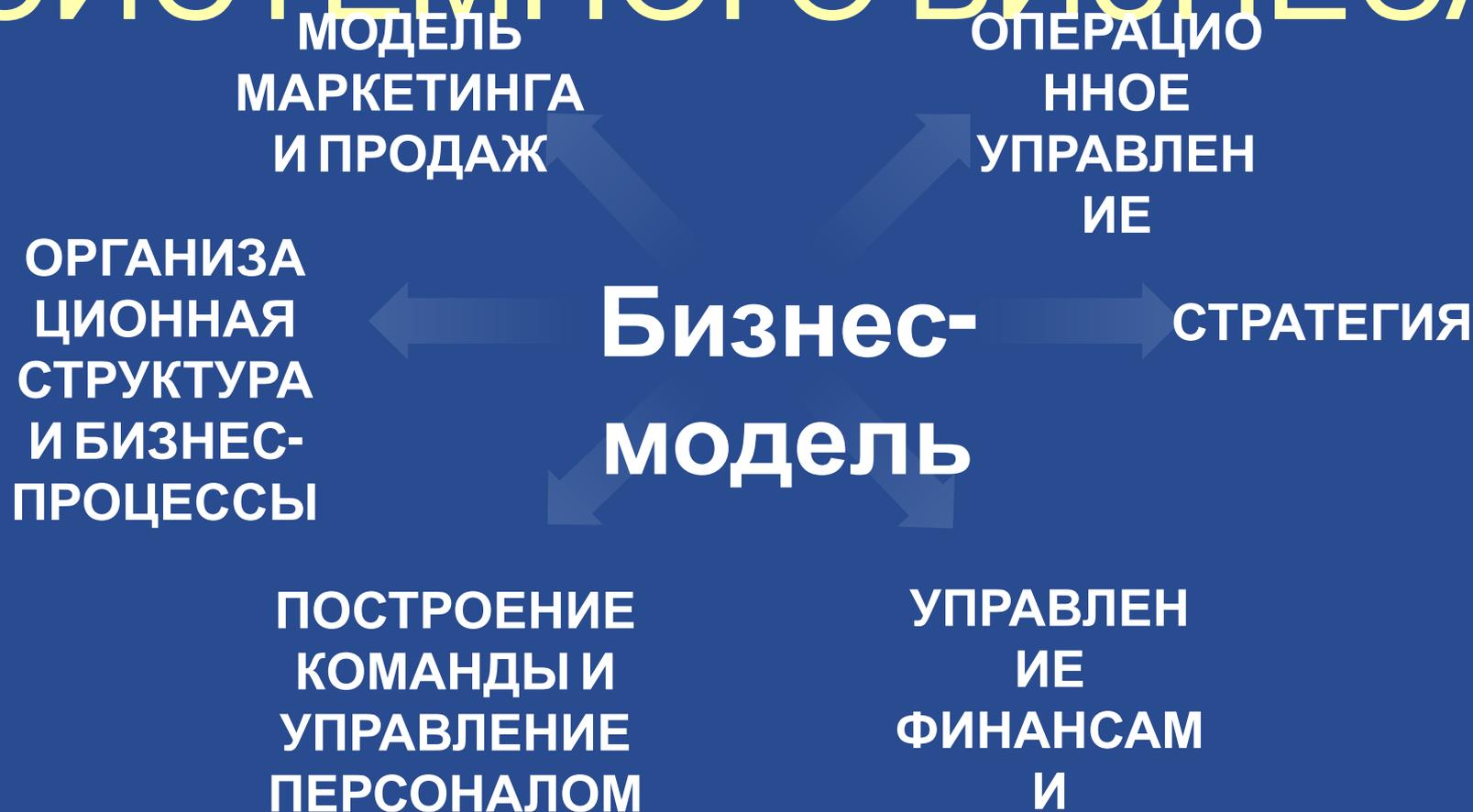
Стандарт
1 500 USD

Премиум
1 950 USD

Акционная цена для участников
Стандарт практикума премиум
900 USD **1 350 USD**

При предоплате 500 грн. сегодня и оплате до 9 февраля

СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМНОГО БИЗНЕСА



ПРОГРАММА ПО СИСТЕМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА

СОБСТВЕННИК БИЗНЕСА 2.0

КОМПЛЕКСНОЕ ОБУЧЕНИЕ СОБСТВЕННИКА БИЗНЕСА С
ОДНОВРЕМЕННЫМ ВНЕДРЕНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ В КОМПАНИИ



ЗА 3 МЕСЯЦА ВЫ:

1. Построите конкурентную бизнес-модель своей компании
2. Построите систему привлечения и удержания клиентов
3. Повысите эффективность работы продаж в вашей компании
4. Разработаете эффективную организационную структуру компании
5. Значительно повысите качество вашей команды
6. Возьмете под контроль финансы вашего бизнеса
7. Внедрите инструменты стратегического планирования и операционного управления

СОБСТВЕННИК БИЗНЕСА 2.0

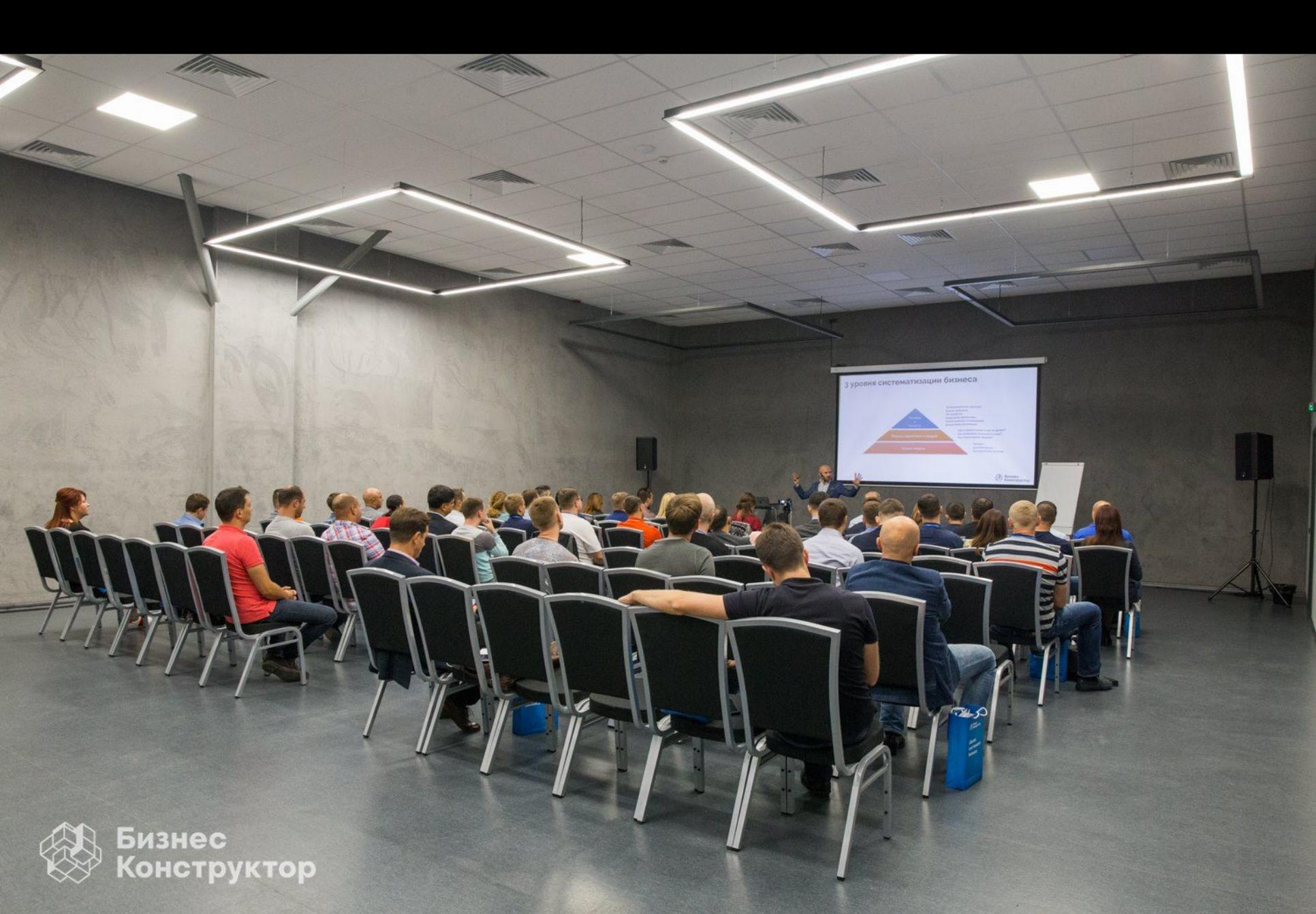
САМЫЕ ВАЖНЫЕ 3 МЕСЯЦА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

1. Принципы системного бизнеса
2. Бизнес-модель и конкурентная стратегия
3. Организационная структура, типовые центры ответственности и бизнес-процессы
4. Управление персоналом и рекрутинг
5. Интернет-маркетинг
6. Отдел продаж и CRM-система
7. Управление маркетингом и продажами
8. Система адаптации, оценка и развитие персонала
9. Система финансовой мотивации
10. Управление финансами
11. Операционное управление и развитие руководителей
12. Стратегическое планирование

**+ Аттестация по итогам
обучения**

ТАК ИНТЕНСИВНО НАД СВОИМ БИЗНЕСОМ ВЫ ЕЩЕ НЕ РАБОТАЛИ!

- РАБОТА В ОНЛАЙН-СИСТЕМЕ ОБУЧЕНИЯ
- ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗУЧЕНИЕ НОВОГО МОДУЛЯ
- БИБЛИОТЕКА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ
- ДОМАШНИЕ ЗАДАНИЯ, ВЫПОЛНЯЕМЫЕ В СВОЕМ БИЗНЕСЕ
- ПРОВЕРКА ЗАДАНИЙ КУРАТОРОМ
- ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЕ ЖИВЫЕ ВСТРЕЧИ
- ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ОНЛАЙН МАСТЕР-ГРУППА ДЛЯ РАЗБОРА ВОЗНИКАЮЩИХ ВОПРОСОВ



Организационная процессы

Михаил Шелемба
СЕО, «Датагруп»





**Бизнес
Конструктор**





 Структура программы

- I. Введение в программу
- II. Бизнес-модель и конкур...
- III. Организационная струк...
- IV. Управление персонало...
- V. Интернет-маркетинг
- VI. Отдел продаж и CRM-си...
- VII. Управление маркетинг...
- VIII. Система адаптации, оц...
- IX. Система финансовой мо...
- X. Управление финансами
- XI. Операционное управле...
- XII. Стратегическое планир...

 Календарь

Программа «СОБСТВЕННИК БИЗНЕСА 2.0»

 Текущая Степень систематизации вашего бизнеса: 35%

 Актуализировать

Структура программы

-  I. ВВЕДЕНИЕ В ПРОГРАММУ
 -  Модель системного бизнеса
 -  Жизненные циклы компании
 -  Основы эффективного управления персоналом
-  II. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ
 -  Бизнес-модель и ее структура
 -  Целевые сегменты клиентов
 -  Концепция идеального продукта
 -  Конкурентная стратегия
-  III. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА И БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

 Структура программы I. Введение в программу Модель системного бизнеса Жизненные циклы компании Основы эффективного управления персоналом II. Бизнес-модель и конкурент... III. Организационная структу... IV. Управление персоналом и... V. Интернет-маркетинг VI. Отдел продаж и CRM-систе... VII. Управление маркетингом ... VIII. Система адаптации, оцен... IX. Система финансовой моти... X. Управление финансами XI. Операционное управлени... XII. Стратегическое планиров... Календарь

СОБСТВЕННИК БИЗНЕСА 2.0 → I. Введение в программу → Основы эффективного управления персоналом

 **Основы эффективного управления персоналом**

Крайне важно построить правильное взаимодействие собственника с командой на самом старте внедрения изменений. При значительной включенности собственника бизнеса в активное управление компанией, необходимо выработать правильный подход к работе с командой.





Структура программы

- I. Введение в программу
- II. Бизнес-модель и конкурент...
- III. Организационная структу...
- IV. Управление персоналом и...
- V. Интернет-маркетинг
- VI. Отдел продаж и CRM-систе...
- VII. Управление маркетингом...
- VIII. Система адаптации, оцен...
- IX. Система финансовой моти...
- X. Управление финансами
- XI. Операционное управлени...
- XII. Стратегическое планиров...

Календарь

Задать вопрос эксперту

СОБСТВЕННИК БИЗНЕСА 2.0 → Список участников программы

Участники

Поиск участника

Имя участника	Страна	Сфера деятельности	Прогресс	Средняя оценка
43 Кирилл Куницкий	Украина	Услуги для бизнеса	8%	5
1 Вячеслав Мищенко	Украина	Импорт насосного оборудования. Производство и монтаж промышленных насосных станций	41%	5
2 Александр Овчаренко	Украина	Сельское хозяйство	33%	5
4 Дмитрий Мирошник	Украина	Образование	31%	5
3 Сергей Малецкий	Украина	Шоу-бизнес, культура	31%	5
6 Максим Топчий	Украина	Производство	28%	5
5 Александр Белицкий	Украина	IT	28%	5
7 Андрей Овчаренко	Украина	Строительство	26%	5
8 Виктор Коваль	Украина	IT	23%	5

ПОДГОТОВКА К ПРОГРАММЕ

СТАРТ: 12 ФЕВРАЛЯ

- Психология, личная эффективность и тайм-менеджмент собственника бизнеса
- Принципы эффективной работы с командой (включая аудит команды)
- Модель эффективного обучения на программе
- Обучение работе с программным обеспечением, необходимым на программе (XMind, Visio, Excel, PowerPoint, Google-инструменты)

СТАРТ ПРОГРАММЫ: 24 АПРЕЛЯ

3 МЕСЯЦА, НАЧИНАЯ С 24 АПРЕЛЯ + ПОДГОТОВКА С 12 ФЕВРАЛЯ

СОБСТВЕННИК БИЗНЕСА 2.0

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ:

Пакет
«СТАНДАРТ»

~~5 000 USD~~

2 900 USD

Пакет «ONLINE»

~~4 500 USD~~

2 400 USD

Пакет
«ПРЕМИУМ»

~~12 000 USD~~

8 900 USD

Специальная цена для участников ПРАКТИКУМА:

+ скидка 50%

на программы ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ТОП-МЕНЕДЖЕР, HR-директор, ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ

Цены действительны при **предоплате 500 грн.** сегодня и оплате **до 9 февраля**, включительно.