

Перспективные методы ведения бизнеса

Елена Глизнуцина, к.т.н., доцент



Успешный бизнес сегодня

иначе:

1. Управляет
покупателями



2. Управляет
сотрудниками



3. Определяет
собственные
цели и
поведение





https://openedu.ru

262

курса по разным направлениям подготовки

Курсы ведущих вузов России для каждого без ограничений



Записаться на курсы



25 июня - 23 сентября 2018 г.
Старт через 29 дней

Маркетинг

НИУ ВШЭ



18 июня - 14 октября 2018 г.
Старт через 22 дня

Маркетинг-менеджмент

НИУ ВШЭ



26 февраля - 20 мая 2018 г.
Дату старта объявим позже

Теория организации

НИУ ВШЭ



26 февраля - 14 мая 2018 г.
Дату старта объявим позже

Риск-менеджмент

Финансовые рынки и институты



19 февраля - 20 мая 2018 г.
Дату старта объявим позже

Финансовые рынки и институты

Основы корпоративных финансов



19 февраля - 20 мая 2018 г.
Дату старта объявим позже

Основы корпоративных финансов



19 сентября - 31 декабря 2018 г.
Старт через 115 дней

Язык, культура и межкультурная коммуникация

МГУ имени М.В.Ломоносова



19 сентября - 31 декабря 2018 г.
Старт через 115 дней

Юридическая поддержка стартапов

МГУ имени М.В.Ломоносова



19 сентября - 31 декабря 2018 г.
Старт через 115 дней

Электромагнетизм

МГУ имени М.В.Ломоносова



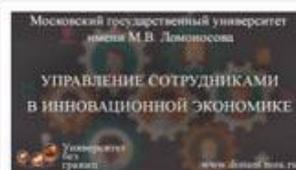
19 сентября - 31 декабря 2018 г.
Старт через 115 дней

Физиология центральной нервной системы



19 сентября - 31 декабря 2018 г.
Старт через 115 дней

Физиология растений



19 сентября - 31 декабря 2018 г.
Старт через 115 дней

Управление сотрудниками в инновационной экономике

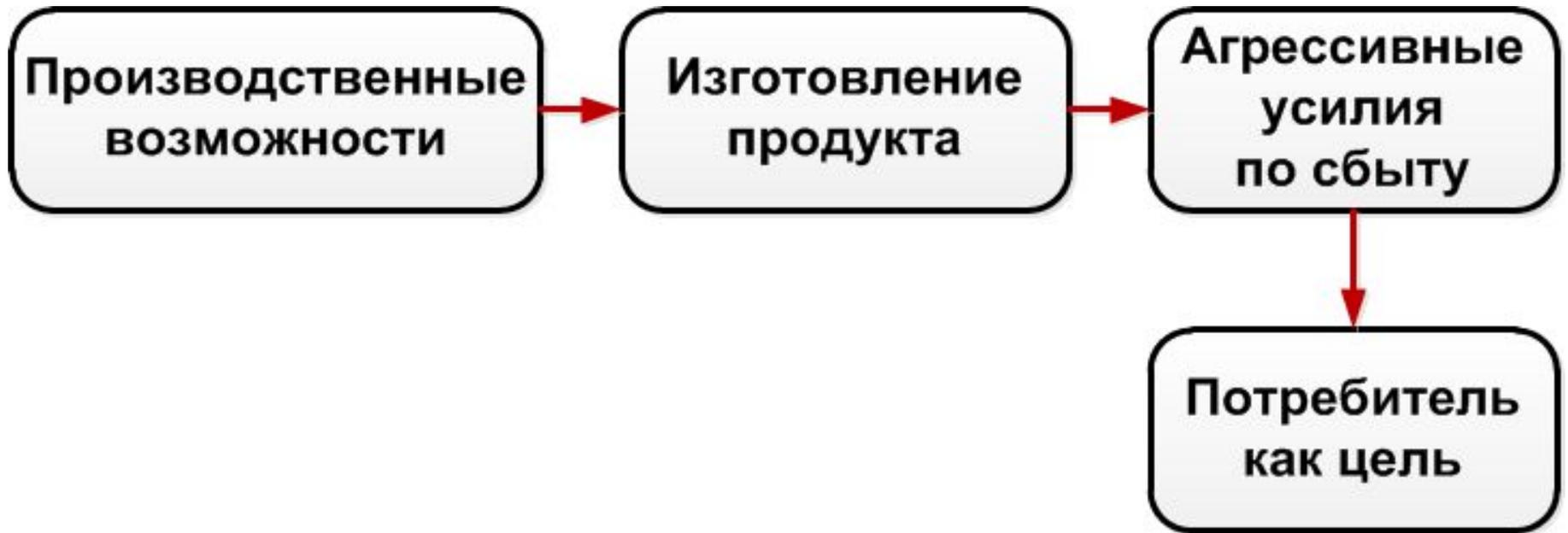
Как меняются покупатели?

- **Рынок продавца**
- **Переходный период**
- **Рынок покупателя**

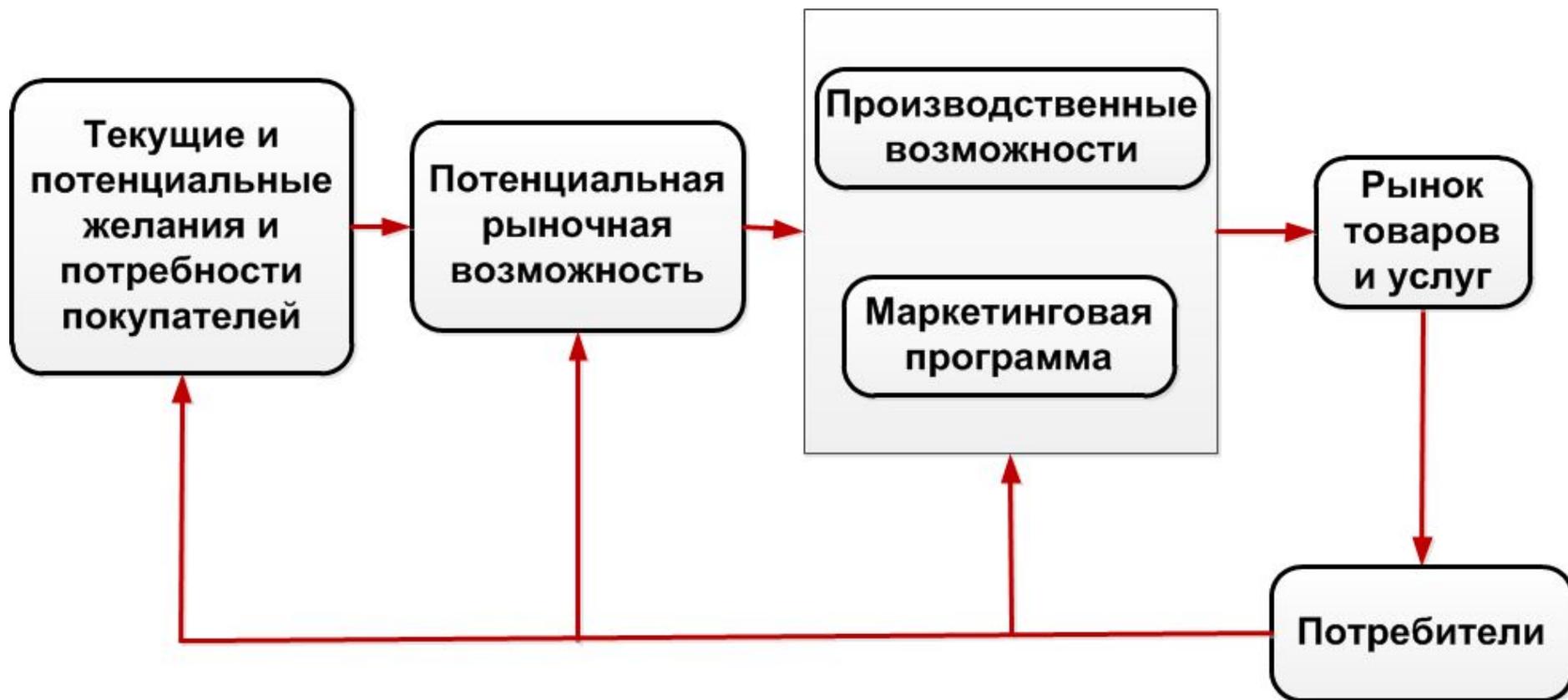
1. На рынке продавца ориентация на производство



2. В переходном периоде ориентация на сбыт



3. На рынке покупателя ориентация на покупателя



**Для достижения успеха
в изменившейся бизнес-
среде**

необходим переход

**от поиска нужного клиента
для понятного бизнеса**

**к поиску нужного бизнеса
для понятного клиента**



Базовые бизнес-процессы клиентоориентированной компании

- **Сбор** информации о клиентах
- **Анализ** собранной информации
- **Распространение** информации внутри компании
- Разработка **новых** товаров/услуг/сервисов на основе собранной информации
- **Совершенствование** продуктов/услуг/сервисов на основе собранной информации
- Работа с персоналом: **обучение** персонала, повышение его ориентации на клиента
- Развитие **отношений** с клиентом

Как меняются сотрудники?



Работодатель платит деньги,
а работник делает то, что приказано



РАБОТНИКУ

На **рынке работника** он может выбрать подходящие ему:

- работу,
- коллектив,
- условия труда,
- оплату труда

Формуле
более 100 лет,
и сегодня она

НЕВЫГОДНА

РАБОТОДАТЕЛЮ

В **инновационной экономике** успех обеспечивают единомышленники:

- грамотные,
- инициативные,
- лояльные

Факторы успеха

- **Лидерская** позиция руководителя
- Создание **команды** единомышленников
- **Делегирование** полномочий
- **Коллегиальное** принятие решений
- **Корпоративная** культура
- **Свободная** атмосфера для **развития**
- **Мотивация** возможностью **саморазвития**



Как меняются предприниматели?

- традиционное предпринимательство
- **стартапы**

Этап	Идея	Pre-seed	Seed	Раунд А	Раунд В	Раунд IPO
Состояние	Зарождение идеи	Формирование команды	Начало роста	Бизнес-модель, клиенты, опыт работы	Бизнес окупается, но выходить из проекта рано	Публичность
Продукт		Первая версия продукта	Доработка сервиса	Тестирование бизнес-модели	Стабильная монетизация продукта	Масштабирование бизнеса
Инвесторы	FFF	Самые рискующие бизнес-ангелы	Коворкинги, инкубаторы, акселераторы	Фонды ранних стадий, классические венчурные фонды		

Барьеры роста стартапа

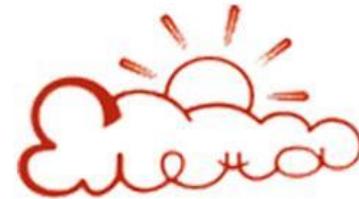
Этап	Seed	Раунд А	Раунд В
По мнению экспертов	<ul style="list-style-type: none"> Неправильная бизнес-модель Высокая конкуренция со стороны аналогов Технологические риски 	<ul style="list-style-type: none"> Ошибки в технологической стратегии Необоснованные расходы (маркетинг, операционные расходы) Неопытность лидера как управленца 	<ul style="list-style-type: none"> Низкий спрос на продукт Высокая конкуренция Неэффективные управленческие решения
По мнению инвесторов	<ul style="list-style-type: none"> Непонимание общих принципов устройства бизнеса Приоритеты на «примочках» продукта Неумение зарабатывать деньги 	<p>Невысокие управленческие компетенции:</p> <ul style="list-style-type: none"> неправильный баланс между расходами и заработками неумение выйти на масштабирование неумение построить команду 	<ul style="list-style-type: none"> Неумение управлять большим бизнесом Неумение запускать новые продукты и услуги Неумение найти и нанять сильных менеджеров

Спасибо за внимание

Успешного Вам бизнеса!



технологии Вашего
успеха



Стремитесь к успеху?
С Firmой «Елена» - он
ближе!