

# 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

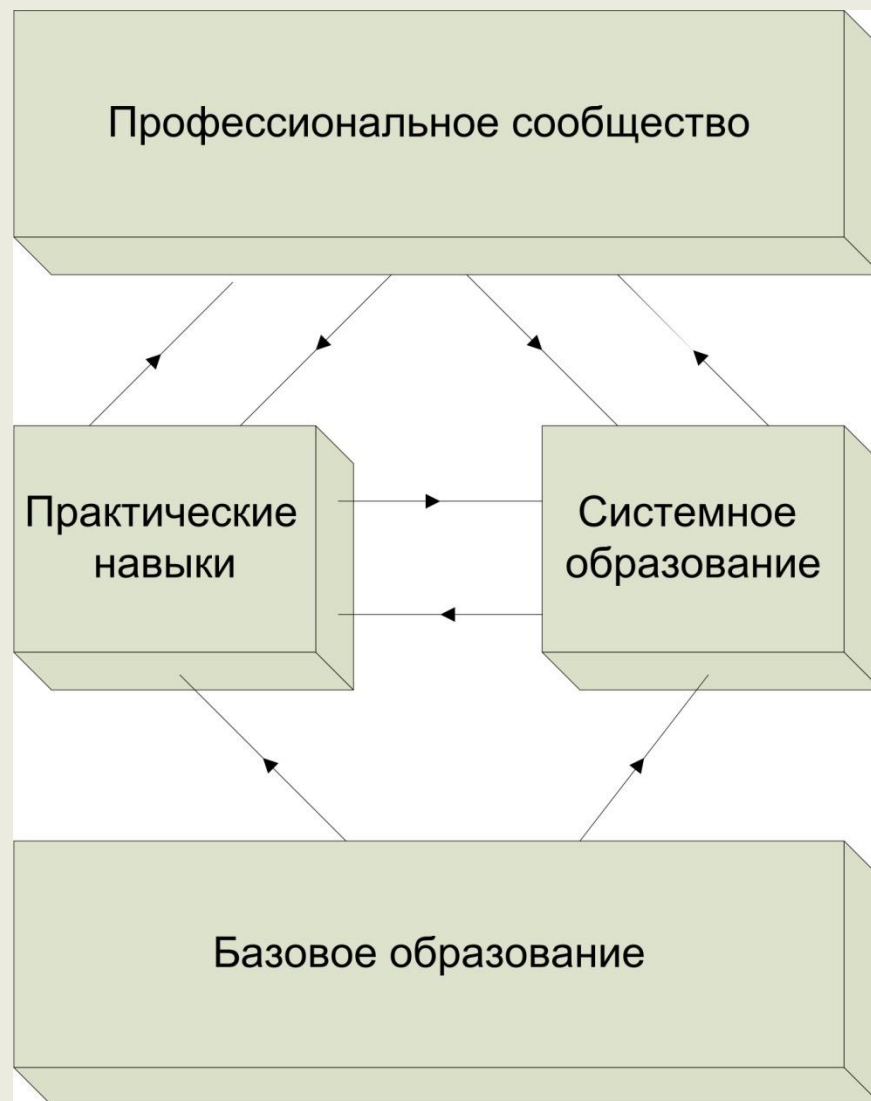
● ...

## 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.
- $10 \text{ звонков в день} \times 240 \text{ дней в год} \times 5\% \times 4800 \text{ рублей за одну продажу} \times 5 \text{ продавцов} = 2\,880\,000 \text{ рублей за продажи в первый год.}$

# 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

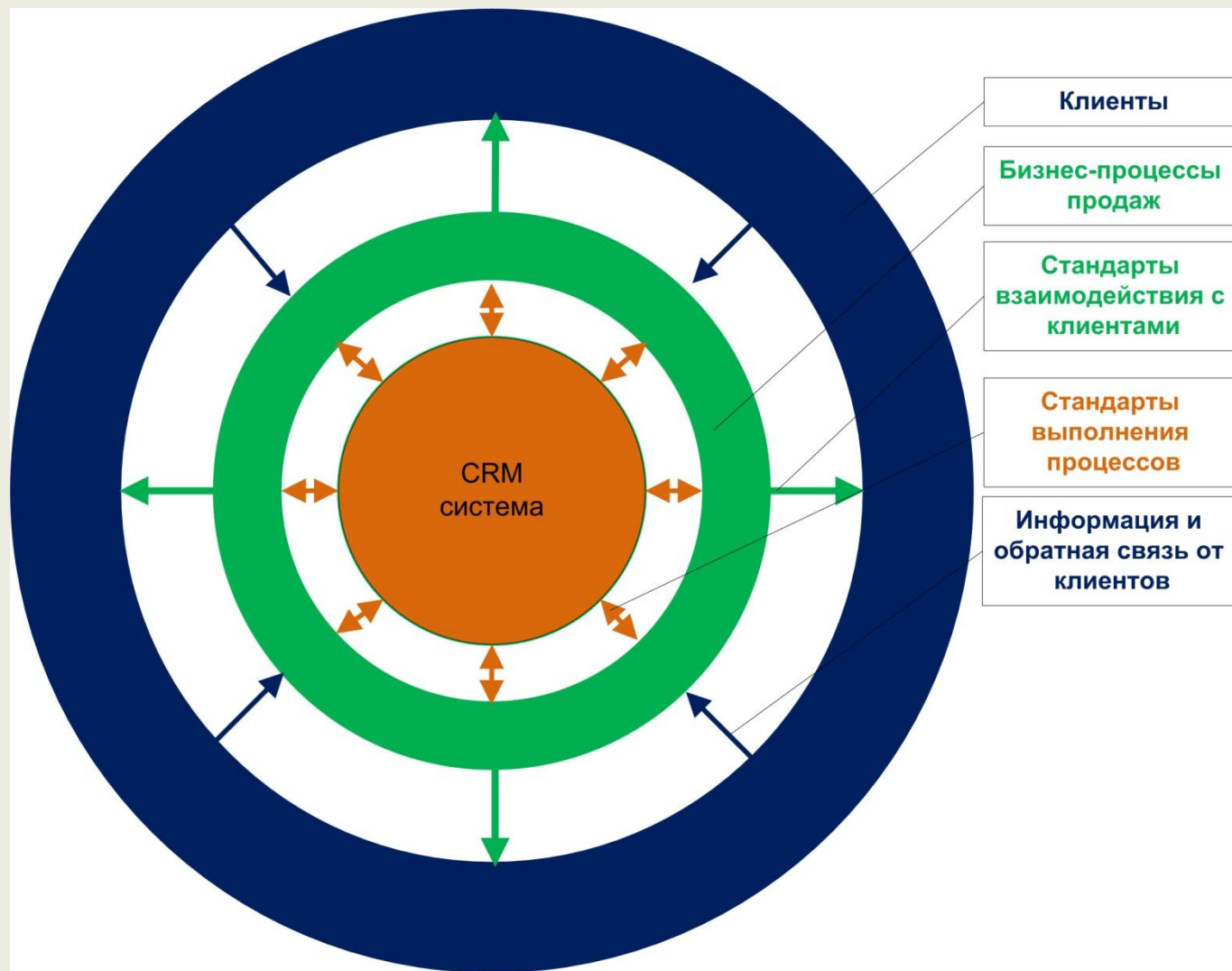
# Процессы увеличения среднего чека

- 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.Anisimov@gmail.com](mailto:Viktor.Anisimov@gmail.com)

**Сайт**

<http://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.