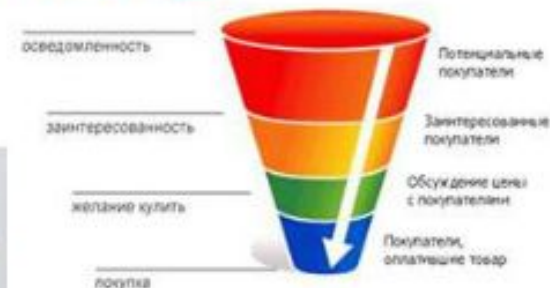


# С чем Мы сегодня работаем?

1. Таблица управленческой отчётности №2.
2. Интенсивность действий в Бизнесе, как результат удовлетворённости Владельца и Клиента.
3. Пульс Бизнеса.
4. Разделяем Воронку продаж через этапы на продукт, сотрудников и каналы продаж.



## ВОРОНКА ПРОДАЖ



БИЗНЕС  
ПРО100



## Домашнее задание Вебинара №3

1. Провести оценку новых способов привлечения ЛИДов на предмет стоимости привлечения.
2. Сделать рейтинг каналов привлечения ЛИДов (сквозной: новые и старые).
3. Заполнить таблицу №1 «выручка – себестоимость».
4. Выделить деятельность, приносящую основной доход.
5. Увеличить личную активность деятельности приносящей доход в 5 раз.





## Кейс - практика

### Цель по бизнесу - А где??

Неделя с 19 по 25 октября	Ежедневные действия				
Действия приносящие доход	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт
Сделать всплывающий банер увел. конверсии		1			
НАстроить SEO на ремонт сотовых			1		
Выбрать един. товар для продвижения контекстом		1			
НАстроить SEO на ремонт фотоаппаратов				0	
Веложить единичный товар продажи по контексту				0	
<b>Действия по управлению бизнесом</b>	0	2	1	0	0
Еженедельная плонерка продавцы		1			
Заказать анализ рекламной компании Яндекс		1			
Найти администратора на ведение группы ВК			1		
Копирайте корректирует текста на сайте				0	
<b>Действия по саморазвитию/самотивации</b>	0	2	1	0	0
<b>Связаться с Бизнес Спаринг Партнером</b>					
<b>Ведение Трекшн-карты</b>					
Ехать на тренинг клуб трейдеров Финам		1			
Скачать аудиокнигу в авто		1			
ИТОГО за день:	0	6	2	0	0
ИТОГО за день с учетом Бизнес Спаринг Партнера:	0	6	2	0	0
ИТОГО за неделю:					8
ИТОГО за Программу					8



# Кейс - практика

Цель по бизнесу: ООО "Кофедай" - вейдинговая компания №1 в Красноярске (К 2020 г. парк установленных автоматов - 150 шт. Доля рынка 15%, объем выручки от вендинга - 2,3 млн. руб. месяц. Продажа ингредиентов - 1,5 млн. руб.)

Неделя с 19 по 25 октября	Ежедневные действия				
	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт
<b>Действия приносящие доход</b>					
Собрать документы для получения кредита				0	
Встреча ЮГМ		1			
Закрывать задолженность по дебеторки, сделать новый заказ.		1			
Переоформить договор с КГС				0	
Подписать договор с Красвендинг		1			
Написать КП для Алексеева				0	
Встреча ПАТП		1			
Отправить КП в АЗВС			1		
<b>Действия по управлению бизнесом</b>	0	4	1	0	0
Утренняя 15-минутка с сотрудниками	1	1	1	1	0
Скорректировать бизнес-план на год, на пять лет.				0	
Сделать сим-ку для ВА, настроить ВА				0	
<b>Действия по саморазвитию/самотивации</b>		1	1	1	0
<b>Связаться с Бизнес Спаринг Партнером</b>	1	0	0	0	0
<b>Ведение Трекшн-карты</b>	1	0	0	0	0
Сходить в тренажерный зал	1		0		0
Сделать зарядку		0		0	
Встретится с ментором				0	
Сделать задание Акселератора			0		
ИТОГО за день:	3	5	2	1	0
ИТОГО за день с учетом Бизнес Спаринг Партнера:	6	10	4	2	0
ИТОГО за неделю:					22
ИТОГО за Программу:					22





Сухой остаток по Целевым действиям =  
конверсия в финансовый результат Бизнеса!

Я надеюсь, что Вы ответили себе на вопрос:  
«Как влияют мои ЦД на доход:»

- Бизнеса
- Сотрудника
- Собственника



Логичный вопрос: что дальше то?

# Мои цели по Бизнес Акселератору!?!



И за счёт чего Я туда Прийду?



БИЗНЕС  
ПРО100

# Интенсивность!!!

Я, Владелец Бизнеса, "Уютный дом", ежедневно, начиная с 8:00 23.10.2015г., увеличиваю количество действий, приносящих доход Моему Бизнесу!!!

Что это за действия?

- Маркетинговые Активности
- Сервисные Активности
- Активности Администрирования Бизнеса
- Активности Бизнес процессов





# Активности в Маркетинге



- у Продукт
- у Продажи
- у Реклама
- у Пи-Ар
- у Конкурентное окружение





## Активности в Сервисе



- у ОС от Клиента и Рынка.
- у Представленность Продукта, ТМ, Бренда.
- у Поддержка Клиента.



# Активности в администрировании бизнеса

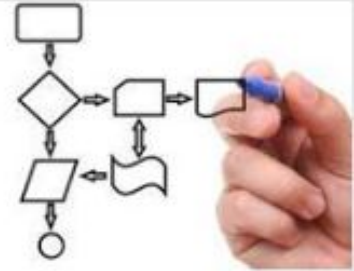


Бизнес план + Система развития =  
Результат в Качестве!!!

- ✓ Резюме.
- ✓ Анализ рынка и КО.
- ✓ Сущность проекта.
- ✓ План маркетинга.
- ✓ Производственный план.
- ✓ Организационный план.
- ✓ Финансовый план.
- ✓ Оценка рисков.



# Активности в бизнес процессах



- 1. Управляющие**— бизнес-процессы, которые управляют функционированием системы. Примером управляющего процесса может служить Корпоративное управление и Стратегический менеджмент.
- 2. Операционные**— бизнес-процессы, которые составляют основной бизнес компании и создают основной поток доходов. Примерами операционных бизнес-процессов являются, Производство, Маркетинг и Продажи.
- 3. Поддерживающие**— бизнес-процессы, которые обслуживают основной бизнес. Например, Бухгалтерский учет, Подбор персонала, Техническая поддержка.





- у Как мне всё это настроить?
- у Как же мне всё это делать?
- у Блин..... ааааа.....



# Пульс Бизнеса



- Делаем анализ ФРД за последние 2 недели;
- Вычленяем Целевые действия, приносящие доход;
- Категорирование направлений ЦД;
- Планирование - Тайм план;
- ЕЖЕДНЕВНАЯ постановка задач вечером;
- Планерка - летучка;
- Управление - Контроль;
- Итог дня, в т.ч. ОСВК себе и сотрудникам!!!



# Фотография Рабочего Дня



26 авг		
■	<b>До 9:00</b>	<b>Свободен</b>
■	9:00 – 9:30	встреча опоздавших
■	9:30 – 10:30	планерка, подведение итогов, освк
■	10:30 – 11:30	ЛСК
■	11:30 – 13:00	Общение в филиале
■	13:00 – 14:00	обед
□	<b>14:00 – 14:30</b>	<b>Свободен</b>
■	14:30 – 15:00	ФСБ
■	15:00 – 16:00	ЧОП инкассация встреча
■	16:00 – 17:00	УВД возврат оборудования
■	17:00 – 18:00	Работа с АРМ
■	<b>После 18:00</b>	<b>Свободен</b>
27 авг		
■	<b>До 9:00</b>	<b>Свободен</b>
■	9:00 – 9:30	встреча опоздавших
■	9:00 – 13:00	Тренинг "Телефонные продажи"
■	9:30 – 10:00	планерка, подведение итогов, освк
■	10:30 – 11:30	Одинцева Евгения - специалист по найму
■	11:30 – 13:00	Работа с куратором
■	13:00 – 14:00	обед
□	<b>14:00 – 14:30</b>	<b>Свободен</b>
■	14:30 – 16:30	Отчетно - справочная деятельность
■	16:00 – 18:00	Работа в филиале: ОСВК, МПК
■	<b>После 18:00</b>	<b>Свободен</b>



БИЗНЕС  
ПРО100



# Как изменятся мои целевые действия?

Ответ в рамках Домашнего задания №4



# Тайм план

ОТЧЕТЫ	Отчеты по краям							
	Отчет по платежам ЧОП, охрана							
	Отчет по обстановке							
	Иные запросы, в т.ч. УВД и т.п.							
		1	2	3	4	5	6	7
	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	
Тех. служба	Выезды на стройку МГС Э, магистраль							
	Проверка ГУТС							
	Провести совещание на УЭС, внезапные проверки л.с.							
	Полевой контроль ТП ТС							
	Участие в собрании совместно с ОП							
	1	2	3	4	5	6	7	
	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	
Экономическая без-ть	Проверка списания БСО							
	Проверка списания материалов МОЛ							
	Проверка списания ГСМ							
	Внезапные инвентаризации							
	Выборочная проверка контрагентов							
	1	2	3	4	5	6	7	
	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	
МПК	Проверка персонала							
	Адресные разговоры							
	Взаимодействие директорского корпуса							
	Собеседования							
	Транслирование ценностей компании, ориентирование на <i>"веру в дело"</i>							
	1	2	3	4	5	6	7	
	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	
Внешняя деятельность	Взаимодействие с правоохранительными, исполнительными органами							
	Проверка подрядчика (руководство, связь, сотрудники)							
	Работа с уволенными сотрудниками							
	Взаимодействие с провайдерами							
	Подписать соглашение - протокол соглашения							
Работа по сбору информации о конкурентной среде, анализ								
	1	2	3	4	5	6	7	
	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	
Внутренняя деятельность	Планирование заявок							
	Оплата заявок							
	Разработать план совместных мероприятий со службами филиала							
	Мониторинг рабочих мест сотрудников (ИТ)							
	Проверка соблюдения трудовой дисциплины							
	Командировка							
	Проверка использования доступа на внешние ресурсы сотрудниками (ИТ)							
Решение отдельных задач								
	1	2	3	4	5	6	7	
	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	

# Управление - контроль



Управление - это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для формулировки и достижения цели Компании.

Контроль - система наблюдения и проверки процесса функционирования и фактического состояния управляемого объекта/субъекта.





**Итог**



**ОСВК**



**БИЗНЕС  
ПРО100**

## Зафиксируем Логику:

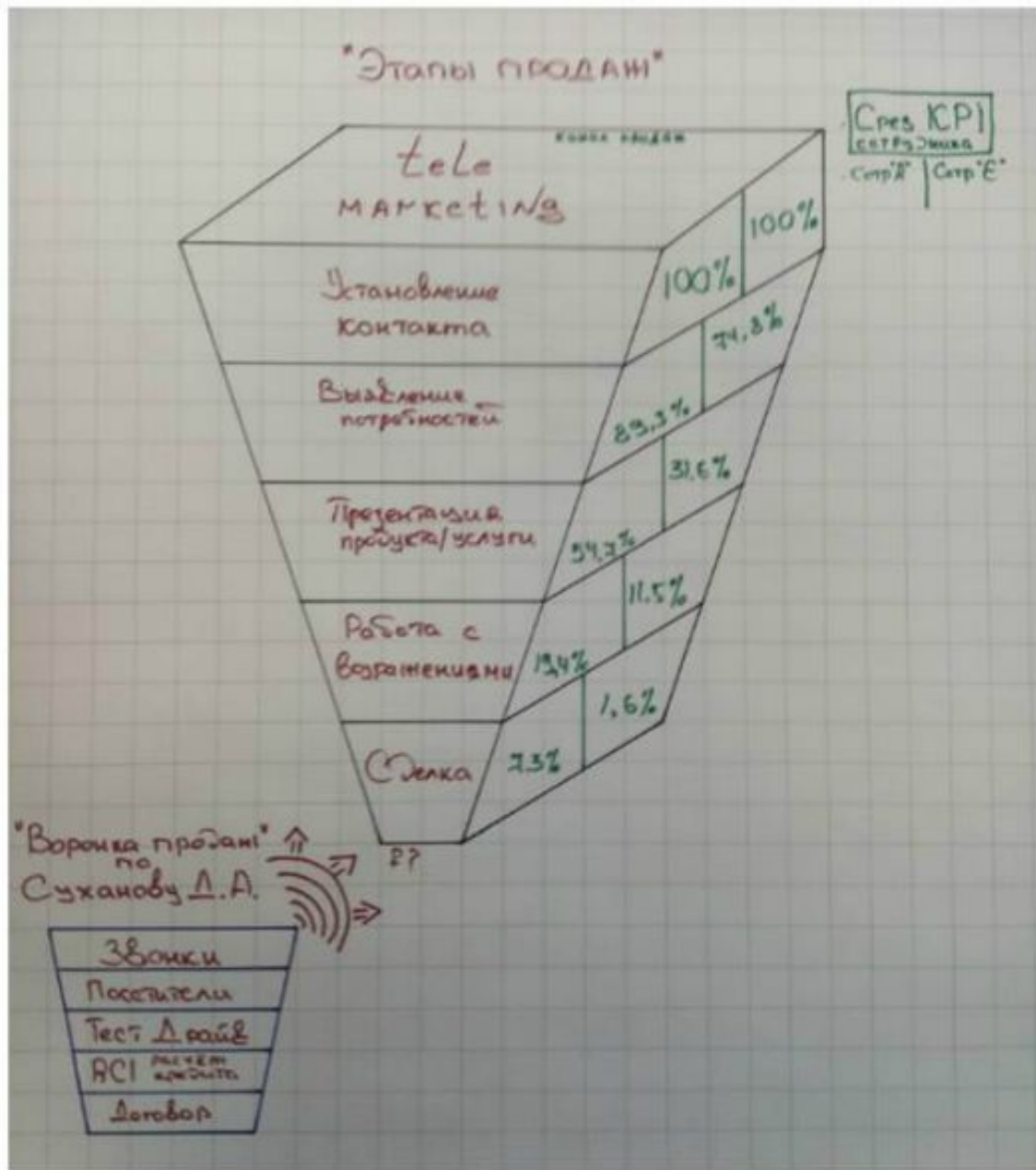
у «Интенсивность» – где делаем!

у «Пuls Бизнeса» – за счёт чего делаем!

у «Воронка» – диагностика качества действий «Интенсивности и Пульса»



# Анализ воронки





## Итак, фиксируем:

Рассмотрев Этапы продаж, Я, понимаю, какие необходимо улучшить под процессы в моих Целевых действиях «Воронка продаж – Этапы продаж», приносящих доход Бизнесу.

# Домашнее задание

- Заполнить таблицу №2.
- Точно посчитать з/п и расходы.
- Провести тест по первым 3-м рейтингам ЛИДов.
- Разделить деятельность на приносящую доход Предпринимателю и Бизнесу.



ЕБИТДА - аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по выплате процентов и налогов, и начисленной амортизации.



ЕБИТДА рассчитывается на основании финансовой отчётности компании и служит для оценки того, насколько прибыльна основная деятельность компании.

$$\begin{aligned} & \text{Чистая прибыль} \\ & + \text{Расходы по налогу на прибыль} \\ & - \text{Возмещённый налог на прибыль} \\ & \quad (+ \text{Чрезвычайные расходы}) \\ & \quad (- \text{Чрезвычайные доходы}) \\ & + \text{Проценты уплаченные} \\ & - \text{Проценты полученные} \\ & = \text{ЕБИТ} \end{aligned}$$





# ЕБИТДА – Таблица №2

Номера периодов		0	1	2	3
Периоды			июня-14	июля-14	авг.-14
<b>Продажи</b>			<b>2 457 000</b>	<b>2 533 635</b>	<b>2 611 440</b>
Посещения сайта-витрины	1 000		60 000	61 000	62 000
Конверсия в заказы	0,05%		3,50%	3,55%	3,60%
Заказы			2 100	2 166	2 232
Конверсия в оплаченные	90%		90%	90%	90%
Оплаченные заказы			1 890	1 949	2 009
Средний чек	1 300		1 300	1 300	1 300
<b>Себестоимость продаж</b>			<b>-1 772 652</b>	<b>-1 827 942</b>	<b>-1 884 076</b>
Ср. маржинальность	40%		40%	40%	40%
<b>Закупка товара</b>			<b>-1 474 200</b>	<b>-1 520 181</b>	<b>-1 566 864</b>
Стоимость доставки курьером	100		-210 000	-216 550	-223 200
Доля платежей картами	20%		20%	20%	20%
Комиссии за эквайринг	3%		3%	3%	3%
Стоимость эквайринга			-14 742	-15 202	-15 669
Привлечение трафика	3%		-73 710	-76 009	-78 343
<b>Валовая прибыль</b>			<b>684 348</b>	<b>705 693</b>	<b>727 364</b>
<b>Текущие расходы</b>			<b>-671 149</b>	<b>-671 149</b>	<b>-671 149</b>
ФОТ			-351 149	-351 149	-351 149
Генеральный директор	75 000		-75 000	-75 000	-75 000
Коммерческий директор	60 000		-60 000	-60 000	-60 000
Колл-центр	50 000		-50 000	-50 000	-50 000
Логист	50 000		-50 000	-50 000	-50 000
Соц. взносы и НДФЛ	116 149		-116 149	-116 149	-116 149
Аренда офиса и склада	200 000		-200 000	-200 000	-200 000
Тех. поддержка сайта	60 000		-60 000	-60 000	-60 000
Связь и хостинг	30 000		-30 000	-30 000	-30 000
Бухгалтерия	10 000		-10 000	-10 000	-10 000
Общие и административные расходы	20 000		-20 000	-20 000	-20 000
<b>ЕБИТДА</b>			<b>13 199</b>	<b>34 544</b>	<b>56 215</b>



# БИЗНЕС ПРО100

Тел. +7 (391) 200-32-41

E-mail: [support@bpro100.com](mailto:support@bpro100.com)

Сайт: [www.businesspro100.com](http://www.businesspro100.com)

**До встречи 29.10.2015!**





БИЗНЕС  
ПРО100

Р.С. - Обязательно смотрим до 29.10.2015 г.  
мультфильм «Вовочка в тридевятом  
царстве»!!!

Р.С.2 -E-mail: [support@bpro100.com](mailto:support@bpro100.com)

До встречи 29.10.2015!

