

С. Юдин, Н. Химич

«КАК СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ БИЗНЕС В КРИЗИС»



**(39 рецептов, которые реально работают!
Конкретные рекомендации успешных бизнесменов)**

Москва 2015.

Сергей Юдин
Николай Васильевич Химич
Как сохранить и приумножить
бизнес в кризис. 39 рецептов,
которые реально работают!

Текст предоставлен правообладателем.

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8957850

С. Юдин, Н. Химич Как сохранить и приумножить бизнес в кризис. 39 рецептов, которые реально работают! Конкретные рекомендации успешных бизнесменов: Альфа Сервис Консалтинг; Москва; 2015

Аннотация

Решить задачу выживания бизнеса стандартными способами достаточно трудно. При этом мы знаем, что только за счет отладки бизнес-процессов и правильного маркетинга прибыль может повыситься на 10–20 %. Выход один: владельцу бизнеса нужно самому научиться малобюджетным или даже бесплатным методам сохранения и продвижения бизнеса. Данное методическое пособие – это конкретный рецепт для сохранения вашего бизнеса в условиях кризиса. В ней приведены конкретные приемы и рекомендации, которые привлекут новых клиентов, разработаны методики, которые позволят исключить штрафные санкции при применении ККТ. Составлены алгоритмы

деятельности руководителя для повышения эффективности работы фирмы в кризис, а также предложены готовые решения, которые вы можете применять прямо завтра.

Содержание

Введение	7
1. ПОРКА, ПОРКА и еще раз ПОРКА	9
2. Не «быкуй», а организуй	11
3. Руководить – это не просто руками водить	12
4. Хочешь остаться в живых – контролируй все и всех	13
5. Анализ поможет скорректировать планы	14
6. Помогут ли вам основные законы бизнеса	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16



С. Юдин, Н. Химич

Как сохранить и

приумножить бизнес

в кризис. 39 рецептов,

которые реально работают!

Конкретные рекомендации

успешных бизнесменов

Москва 2015.

Введение

Итак, опять мировой кризис. Мы уже забыли, что совсем недавно курс доллара был 28–30 рублей. Кредит малому бизнесу не взять – гони залог, сети «атакуют» малый и средний бизнес, киоски и магазины закрываются. Как нам быть в этой ситуации, как выжить?

Мы часто видим следующую картину. *Владельцы компаний идут с завязанными глазами по полю, усыпанному граблями, и постоянно на них наступают, шаг за шагом, раз за разом...*

Решить задачу выживания бизнеса стандартными способами достаточно трудно. При этом мы знаем, что только за счет отладки бизнес-процессов и правильного маркетинга прибыль может повыситься на 10–20 %. Выход один: владельцу бизнеса нужно самому научиться малобюджетным или даже бесплатным методам сохранения и продвижения бизнеса.

Данное методическое пособие – это конкретный рецепт для сохранения вашего бизнеса в условиях кризиса. В ней приведены конкретные приемы и рекомендации, которые привлекут новых клиентов, разработаны методики, которые позволят исключить штрафные санкции при применении ККТ. Составлены алгоритмы деятельности руководителя для повышения эффективности работы фирмы в кризис,

а также предложены готовые решения, которые вы можете применять прямо завтра.



Для кого будет полезна эта книга? Для тех,

кто:

- открывает бизнес в этот кризисный период;
- ищет способы увеличения продаж;
- ищет пути дальнейшего развития бизнеса;
- хочет сохранить бизнес в условиях кризиса.

Изучив это пособие, вы можете прямо завтра добиться успехов. Да, и это правда! Ведь вы не только защитите свой бизнес, но и с помощью проверенных шагов будете использовать конкретные формулы, которые действительно работают! И пусть другие продолжают думать, что это нереально. Но вы, внедрив указанные рекомендации в практику, получите действительно выдающиеся результаты.

1. ПОРКА, ПОРКА и еще раз ПОРКА

Как же обеспечить выживание бизнеса в кризис? Мы знаем один из важнейших «полусекретных» инструментов, который звучит как ПОРКА, что означает: «планирование – организация – руководство – контроль – анализ».

Именно ПОРКА обеспечит решение следующих важных вопросов: привлечение клиентов, выбор своего покупателя, создание уникального торгового предложения (УТП), получение прибыли и, в итоге, выживание бизнеса в кризис.

Главной задачей любого менеджера (руководителя) является планирование. Способность действовать с расчетом проявляется именно в умении правильно планировать. Планирование состоит из трех этапов:

- четко сформулировать, **«что» нужно сделать**;
- определить способ выполнения плана, то есть решить, **«как» нужно делать**;
- рассчитать срок реализации плана, то есть выяснить, **«когда» нужно сделать**.

Необходимо четко составить дальнейший план изменения бизнеса в условиях кризиса. Определить сроки исполнения предстоящих задач, исполнителей и контролеров. Кто не любит составлять планы, – запомните: лучше плохой план, чем

отсутствие плана.



**Составьте план изменения
своего бизнеса в условиях кризиса.**

2. Не «быкуй», а организуй

Когда вы пересмотрите свои планы в кризис, нужно организовать выполнение своего плана. Вроде бы все понятно. Собрали главного бухгалтера, заместителей и начальников отделов (секций). Довели им план, обозначили контрольные вехи его исполнения. Обычно здесь делается достаточно много ошибок.

Многие руководители не фиксируют, когда они должны выполнить задачи, кому доложить об их исполнении. Опять же: **«лучше тупой карандаш, чем острая память»**. Не «быкуй», а организуй!

Конечно, эти слова звучат не эстетично. Но прямо, конкретно и практично. Рекомендуем применить армейский принцип: **«получил приказание, повтори его»**. В кризис вы просто обязаны каждого заставить повторить полученную задачу, чтобы убедиться, насколько правильно они сотрудники это поняли. Это – основа организации выполнения любого плана.

Вы должны добиться, **чтобы всем было понятно, кто, что и когда он должен сделать**. Заставьте разместить каждому свой план перед глазами, чтобы его видел и исполнитель, и контролер.

3. Руководить – это не просто руками водить

Руководство называют «достижением цели с помощью других». Слово «руководить» родилось из сочетания «руками водить». Когда вы уже составили план, рассказали каждому, кто что делает, теперь нужно заставить людей оторвать попу от стула и двигаться к цели.

Руководство заключается в следующем: вы, как в армии, выходите перед строем и говорите: Иванов, идите туда-то и делайте вот это. И при этом **заставляете исполнителя** идти именно туда куда надо и делать то, что надо. Нужно, как Минин с Пожарским, рукой показать, куда нужно идти... Если в кризис руководство слабое, то задача даже если будет выполнена не качественно и, наверняка, не в срок.

4. Хочешь остаться в живых – контролируй все и всех

Несколько правил и целей, связанных с вопросом контроля:

- вы не можете надеяться, что работник будет выполнять ваши поручения, если он не будет знать, что вы его контролируете;

- результаты исследований показывают, что сотрудники, которые начинают работу под непосредственным контролем, работают лучше других;

- становятся более тесными отношения между вами и вашими сотрудниками. Они будут лучше работать и сильнее ощущать свою связь с фирмой;

- при контроле вы сможете оценить работу ваших сотрудников при непосредственном контакте с клиентом.

Помните: социализм – это учет и контроль? А у нас капитализм – это учет и контроль в квадрате. Контроль – основа выполнения планов. **Пересмотрите все контрольные функции.** Контролируйте все и всех!

5. Анализ поможет скорректировать планы

Итак, в кризис нужно скорректировать планирование, организацию, руководство и контроль в вашем бизнесе. А если вы не выполните анализ, то вы не будете знать и понимать вообще, на какую оценку вы сработали. Может быть, у вас «неуд»? А в бизнесе это означает путь к краху.

Анализ необходим для того, чтобы вовремя и правильно скорректировать весь процесс работы вашего бизнеса.

Добейтесь, чтобы все отчитывались о результатах выполнения плана продаж и поставленных задач. Вы, как руководитель, должны **собрать воедино данные анализа** работы всех звеньев бизнеса, чтобы понять, что делать дальше и как «победить» кризис.

6. Помогут ли вам основные законы бизнеса

Рассмотрим четыре основных закона, которые вы должны использовать, чтобы реализовать то, к чему стремитесь:

Первый закон – это закон веры.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.