

image not found or type unknown



Цель создания бизнеса у каждого своя – деньги, амбиции, даже мир во всем мире. Самое интересное, что, какая бы из них не была основной, каждая приводила и будет приводить предпринимателей к успеху.

Считается, что если у вас на уме только прибыль, то бизнес-счастья вам не видать. А вот если вы просто занимаетесь тем, что нравится, тогда успех гарантирован. Тем не менее, не все так однозначно.

Действительно, исключительно финансовая цель, приправленная отчаянием от долгов или ненавистью к своей нынешней жизни, до добра никого не доводила. В таком настроении сложно заниматься бизнесом. Вы просто долго не протянете на одном желании денег и полном отсутствии интереса к делу, которым вы занимаетесь.

Бизнес цели: какой проект я собираюсь реализовать?

Лучше всего начинать с продумывания самой идеи проекта, которая будет настолько увлекательна, что согреет и подпитает вас энергией в самые темные времена для бизнеса.

Тут основным инструментом, который в дальнейшем позволит правильно поставить цель по глобальной реализации проекта, является бизнес-план. Он даст ответы на основные вопросы.

Что является моим продуктом?

Как действуют мои будущие конкуренты?

Кто является моим клиентом?

На чем я буду зарабатывать? Каковы этапы бизнес-процесса?

Как продвигать мой продукт?

Чего я смогу достигнуть через год?

Какого финансового результата я ожидаю?

Нужны ли мне сотрудники? Когда они понадобятся? Как ими управлять? Как мотивировать?

Цели бизнеса: какова прибыль?

Когда идея прописана и у вас есть предварительный план ее реализации, то есть бизнес-план, приступайте к финансовому прогнозированию. Неважно находитесь ли вы на старте, успели ли заработать первые деньги, а может бизнесу уже несколько лет, всегда занимайтесь планированием прибыли. Упрощено это выглядит следующим образом.

1. Установите цифру прибыли. Для этого вам придется реально смотреть на вещи: понимать свои слабые и сильные стороны, а также возможности и угрозы внешней среды.
2. Затем подсчитайте выручку, исходя из планируемой доли прибыли в ней. Доля прибыли устанавливается опытным путем, либо на основании стандартов избранной рыночной ниши.
3. Разделите полученную цифру выручки на величину среднего чека (своего или среднего по нише). Так вы поймете, сколько примерно сделок нужно закрыть за планируемый период, чтобы достичь прогнозируемой прибыли.
4. Дальше необходимо понять, как много потребуется лидов. Их количество можно вычислить по показателю конверсии: вашей реальной или планируемой по SWOT. В конце концов, можно уточнить средний показатель конверсии в рыночной нише.

Имея такой план, вы точно будете знать сколько человек/заказчиков/контрагентов вам нужно привлечь, чтобы часть из них конвертировать в покупателей.

Цели и задачи бизнеса

Продвигайтесь вглубь от глобальных целей к задачам, выполнение которых, собственно, и позволяет получать прибыль и развивать проект. Эти задачи – те же самые цели, но на своем более низком уровне. Существует 3 уровня.

Уровень 1: лидогенерация и лидоконвертация

Из плана по прибыли вы уже знаете примерное количество лидов, которое следует получить, чтобы закрыть необходимое число сделок. Теперь нужно обеспечить не только их приток, но и качество. Поэтому вашему штатному маркетологу или вам

придется поработать с такими категориями, как количество, качество и стоимость лида из того или иного канала. Именно на них вам предстоит влиять и улучшать каждый параметр.

Лидоконвертация отслеживается на каждом этапе бизнес процесса по промежуточным показателям конверсии. Влиять на них можно через повышение квалификации продавцов по проседающим этапам, а также мотивацию в части мягкого оклада за выполнение KPI.

Уровень 2: активность менеджеров

Уровень активности менеджеров – это количественные показатели по действиям менеджеров на каждом этапе бизнес-процесса. То есть вам предстоит определить и запланировать ежедневное число звонков, повторных звонков, встреч, презентаций, коммерческих предложений, выставленных счетов, оплат. Как это рассчитать? По промежуточной конверсии между этапами следует вычислить необходимое количество ежедневных действий для каждого менеджера. Очень простая математика.

Уровень 3: сделка

Улучшение показателей по каждой конкретной сделке осуществляется, если вы на каждодневной основе ставите 3 цели:

Увеличение доли в конкретном покупателе через изучение его потенциала. Этот показатель называется пенетрацией.

Увеличение среднего чека.

Работа с персональным пайплайном сотрудников и контроль продвижения сделок по нему.

10 Важнейших бизнес целей:

Бизнес-цели - это те результаты, которые вы надеетесь достичь и сохранить, когда будете управлять своим бизнесом. Будучи предпринимателем, вы озабочены всеми аспектами своего бизнеса и должны иметь четкие цели для вашей компании. Наличие исчерпывающего списка бизнес-целей создает рекомендации, которые станут основой для вашего бизнес-планирования.

Рентабельность

Поддержание прибыльности означает уверенность в том, что выручка опережает затраты на ведение бизнеса, отмечает Джеймс Стивенсон, пишущий для сайта «Предприниматель». Сосредоточьтесь на контроле затрат как на производстве, так и на операциях, сохраняя при этом маржу прибыли от проданной продукции.

### Производительность

Обучение сотрудников, техническое обслуживание оборудования и приобретение нового оборудования - все это входит в производительность компании. Ваша цель должна заключаться в том, чтобы предоставить все ресурсы, которые позволят вашим сотрудникам оставаться максимально продуктивными.

### Обслуживание клиентов

Хорошее обслуживание клиентов помогает вам удерживать клиентов и получать постоянный доход. Первоочередной задачей вашей организации должно быть удовлетворение ваших клиентов.

### Удержание сотрудников

Текущая стоимость кадров стоит вам денег в потерянной производительности и расходов, связанных с набором новых сотрудников, которые включают в себя рекламу занятости и выплаты агентствам по найму. В соответствии с веб-сайтом Dun и Bradstreet поддержание продуктивной и позитивной среды для сотрудников улучшает удержание.

### Главные ценности

В соответствии с веб-сайтом Dun и Bradstreet ваша миссия компании - это описание основных ценностей вашей компании.

Это сводка верований вашей компании в отношении взаимодействия с клиентами, ответственности перед обществом и удовлетворенности сотрудников. Основные ценности компании становятся целями, необходимыми для создания позитивной корпоративной культуры.

### Рост

Рост планируется на основе исторических данных и будущих прогнозов. Рост требует тщательного использования ресурсов компании, таких как финансы и персонал.

## Поддерживать финансирование

Даже компания с хорошим денежным потоком нуждается в финансировании контактов в случае необходимости расширения организации. Поддержание способности финансировать операции означает, что вы можете готовиться к долгосрочным проектам и решать краткосрочные задачи, такие как начисление заработной платы и кредиторская задолженность.

## Управление изменениями

Управление изменениями - это процесс подготовки вашей организации к росту и созданию процессов, эффективно работающих с развивающимся рынком. Целью управления изменениями является создание динамичной организации, которая готова к решению задач вашей отрасли.

## Маркетинг

Маркетинг - это больше, чем создание рекламы и привлечение клиентов за счет изменений продукта. Это понимание тенденций покупательских покупок, возможность предвидеть потребности в распределении продуктов и развитие деловых партнерств, которые помогают вашей организации улучшить долю на рынке.

## Конкурентный анализ

Комплексный анализ деятельности конкурентов должен быть постоянной бизнес-задачей вашей организации. Понимание того, на каком уровне находится ваша продукция на рынке, поможет вам лучше определить, как улучшить вашу репутацию среди потребителей и повысить доход.

Цель с позиции основателя предпринимательского начинания Однако, как бы ни была глобальна социальная роль бизнеса, каждый предприниматель, начиная своё дело, сам для себя определяет, какова цель создания бизнеса, в который он будет вкладывать все имеющиеся у него ресурсы. Этот аспект определения задач и целей бизнеса изучает менеджмент. Основными требованиями к цели, которые обеспечивают её эффективность, являются: предельная ясность без двусмысленных формулировок; наличие количественного выражения любых результатов, для возможности определения эффективности на разных этапах; общая уверенность в достижимости цели; наличие четких сроков достижения; соответствие общей стратегии компании; периодический пересмотр и корректировка. Определение того, что является главной целью занятия бизнесом в

конкретных условиях, является одним из обязательных этапов предварительного планирования. Для эффективного выполнения этого задания цели формируются по трем направлениям: выживание; стабильное функционирование; упреждение. Каждое из названных направлений формирует свои цели в соответствии с теми требованиями, которые предъявляются менеджментом. Цели, направленные на выживание, должны нести в себе такую структуру, как: Встроенность во все другие цели и задачи бизнеса. Основной ценностью этой цели является самосохранение. Рычаги управления, закладываемые этой целью, не должны иметь активный характер действия. Основная методика достижения цели – контроль над важными для самосохранения процессами. Формирование целей, связанных с достижением состояния стабильного функционирования предприятия, должно осуществляться в следующих рамках: Определение набора стабильных параметров: предлагаемых товаров/услуг, заказчиков, сервиса и т.д. Основная сложность, которую поможет преодолеть наличие цели – необходимость постоянного выбора из нескольких предложений. Формат деятельности – активные действия. Методика движения к цели – наличие плана и следование этому плану.