

Елена Климова

КАК ПОСТРОИТЬ
УСПЕШНУЮ
КОМПАНИЮ

С нуля до полноценного
бизнеса

Елена Климова
**Как построить успешную
компанию. С нуля
до полноценного бизнеса**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22144229

ISBN 9785448347436

Аннотация

В книге исследованы бизнес-процессы в компаниях, помогающие успешно развивать бизнес. Работая над книгой, я искала ответы на вопросы: • Какие проблемы встают перед владельцем небольшой компании? • Какие шаги необходимо предпринять, чтобы компания продолжала развиваться? • Какие задачи нужно решить на начальном этапе развития бизнеса? В книге описан опыт из личной практики и предложены варианты решения задач, которые встают перед владельцем компании на начальных этапах ее развития.

Содержание

Предисловие	5
Введение	9
Основные бизнес-процессы компании на начальной стадии развития бизнеса	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

**Как построить
успешную компанию
С нуля до полноценного
бизнеса**

Елена Климова

© Елена Климова, 2016

ISBN 978-5-4483-4743-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

В книге «Как построить успешную компанию» исследованы бизнес-процессы в компаниях, помогающие успешно развивать бизнес.

Работая над книгой, я искала ответы на вопросы:

- Какие проблемы встают перед владельцем и руководителем небольшой компании?
- Какие шаги необходимо предпринять, чтобы компания продолжала развиваться?
- Какие задачи нужно решить на начальном этапе развития бизнеса?

В книге описан опыт из личной практики и предложены варианты решения задач, которые встают перед владельцем и руководителем компании на начальных этапах ее развития.

Мой опыт в консультировании компаний по вопросам управления персоналом более 14 лет. В книге изложена информация, взятая из теории и примененная на практике в реальных компаниях, что приносит дополнительную ценность.

Так как данная книга представляет практический анализ основных бизнес-процессов компании малого и среднего бизнеса и содержит практические рекомендации по усовершенствованию

шенствованию данных процессов, представленная в ней информация может быть непосредственно применена в работе владельцев предприятий малого и среднего бизнеса, особенно теми из них, которые сами являются создателями продукта, т.е. играющими тренерами.

Во многом это достигается примененной мною схемой готовых «коробочных решений», основанных **на принципе «бери и делай»**.

Так, в книге приведены те области бизнеса, которым необходимо уделить повышенное внимание на стадии его создания и начального развития. В дальнейшем каждое направление требует более тщательной проработки, но на этапе запуска достаточно сделать несколько простых, но обязательных действий в рамках каждого бизнес-процесса. Так же представлено не просто описание бизнес-процессов и основных проблем, возникающих в рамках данных бизнес-процессов, но и даются рекомендации по их устранению. Все решения предложены мною с учетом моего практического опыта и тех реальных ситуаций, с которыми мне приходилось сталкиваться во время моей работы.

Таким образом, мною применена следующая схема: **Бизнес-процесс – проблемы – решение**. Следуя схеме «Бизнес-процесс – проблемы – решение», назвав проблемы, я дала свои практические рекомендации по их устранению.

Кроме того параллельно с анализом каждого конкретного бизнес-процесса, выявлением возможных проблем, возникающего в рамках данного бизнес-процесса, и дачей собственных рекомендаций, был разработан **чек-лист**, который содержит перечень основных документов, которые помогают полноценно функционировать бизнесу.

Данный чек-лист пополняется по мере анализа каждого бизнес-процесса в компании. Например, описывая такой бизнес-процесс, как «юридическое сопровождение» бизнеса, я говорю о необходимости иметь в компании такие документы, как шаблоны основных договоров и актов приемки-сдачи, а при анализе «фирменного стиля и презентации компании» добавляю в чек-лист в качестве обязательных элементов фирменные бланки и стандарты подписи в электронной почте.

Подготовленный чек-лист помогает:

- создать компанию, избежав ошибок на стадии запуска бизнеса;
- провести аудит уже существующих бизнес-процессов в компании.

Используя данный чек-лист, любой руководитель может пошагово выстроить в компании эффективно работающую систему управления и развития бизнеса. При этом для меня показателем эффективности является мысль о том, что

«Процесс доведен до автоматизма, если он успешно работает без вмешательства владельца бизнеса».

Задача руководителя – выстроить работу в компании таким образом, чтобы максимально освободить время для решения более глобальных задач.

В заключение хочу сказать, что в данной работе приведены лишь некоторые рекомендации по созданию компании, финансовому планированию, управлению персоналом и работе с клиентами. Спектр задач, которые предстоит решить владельцу бизнеса, более широк и разнообразен. Но если владелец компании сможет выстроить хотя бы эти процессы, бизнес начнет развиваться более быстрыми темпами.

Введение

Для того, чтобы создать свою компанию, нужно не только придумать идею будущего продукта, но и разобраться во многих вопросах, связанных с ведением бизнеса. Но что если вы уже пошли часть пути, есть продукт, который пользуется популярностью у потребителей, все юридические моменты соблюдены, ваша компания процветает. И в этот момент вы, как владелец и руководитель, который одновременно является производителем продукта, начинаете понимать – пришла пора что-то менять в подходе к своей работе. Какие проблемы встают перед владельцем и руководителем небольшой компании? Какие шаги необходимо предпринять, чтобы компания продолжала развиваться? Какие задачи нужно решить на каждом этапе развития бизнеса? Обо всем этом я и планирую рассказать далее.

Ицхак Адизес, признанный мировой лидер в области менеджмента, предложил свою теорию циклов развития любой организации. Адизес не только выделил этапы развития, которые проходит каждая компания, но и рассказал о проблемах и ошибках, которые характерны для каждого цикла развития организации, не зависимо от ее масштаба. Для того, чтобы руководителю понять, какие сложности могут появиться в его работе, можно более подробно изучить теорию Адизеса, которую он изложил в своей книге «Циклы разви-

тия организации».

В своей работе я хочу поделиться опытом из своей практики и предложить варианты решения тех проблем, которые встают перед владельцем и руководителем компании на разных этапах ее развития. Я не использую классификацию Ицхака Адизеса по простой причине – есть риск ввести вас в заблуждение. На практике бывает так, что компания в силу своей специфики удачно решает некоторые возникающие проблемы определенного цикла развития, даже не замечая их. Но эти проблемы в удвоенном размере могут проявиться на следующем этапе. Именно поэтому я решила выделить не циклы развития компания, а проблемы, которые встают перед компанией, для того, чтобы обнаружив у себя в организации признаки появления этой проблемы, вы легко могли ее решить.

О чем пойдет речь далее? Во-первых, я бы хотела более четко определить спектр компаний, которым будет интересна ниже изложенная информация. А, во-вторых, все проблемы и решения, которые я описываю, взяты из личного опыта. Безусловно, у каждой проблемы может быть несколько вариантов решения, я расскажу о тех вариантах, которые были выбраны мной или руководителем компании, где я выступала консультантом.

Информация будет полезна не только владельцам малого и среднего бизнеса, но и независимым консультантам или руководителям отделов крупных компаний. Если вы являетесь

консультантом, тренером или коучем, все нижеперечисленные процессы так же важны для развития вашего личного бренда. Руководители отделов крупных компаний могут рассмотреть свой отдел, как небольшую компанию. У вас есть два вида клиентов: внешние (для кого вы оказываете свою услугу) и внутренние (другие отделы вашей компании).

Мой опыт в консультировании компаний по вопросам управления персоналом более 14 лет, за это время я работала с разными компаниями. Они отличались как по специфике бизнеса, так и по стилю корпоративной культуры, численности и разнообразию продуктов, которые предлагали потребителям. У меня был хороший опыт создания, развития и успешной продажи своих компаний. И сейчас я готова поделиться этим опытом с вами. Были и ошибки, которые только добавили мне новых знаний и помогли развить дополнительные навыки.

Вам будет интересно узнать о тонкостях развития бизнеса, решения возникающих проблем на разных этапах развития компании, если вы одновременно являетесь владельцем и «играющим тренером», т.е. сами оказываете услугу конечному потребителю.

Как играющие тренеры приходят к идее создания компании? Сначала такой человек работает на кого-то, получает определенный опыт и развивает свои навыки, затем, продолжая постоянно учиться, он становится профессионалом. И в этот момент приходит понимание, что в рамках од-

ной компании уже тесно и хочется достижения новых высот, манят новые горизонты. И один из вариантов развития событий дальше: вы начинаете работать самостоятельно, оказывая услугу все большему количеству клиентов из разных ниш и разных компаний. Этот период длится у всех по-разному, в зависимости от множества факторов. Но при определенном стечении обстоятельств, приходит момент, когда количество клиентов набирает свою критическую массу и появляется необходимость в создании компании. На этом этапе уже нужны сотрудники, которые будут дублировать вас, оказывая точно такую же услугу, скорее всего, вами разработанную и обкатанную на практике. И с этого момента вы становитесь не просто профессионалом в определенной сфере бизнеса, у вас появляется еще одна роль – роль владельца и руководителя компании. С этой минуты кроме новой роли, начинают, как снежный ком, появляться новые задачи, связанные не только с вашей услугой, которую вы оказываете другим, но и задачи, связанные с развитием вашего бизнеса.

Основные бизнес-процессы компании на начальной стадии развития бизнеса

Уже на этом этапе появляются вопросы, требующие вашего внимания и времени: как найти нужных сотрудников, как оплачивать их работу, каким образом в максимально короткие сроки можно передать новому специалисту все необходимые знания и ценности? Как планировать финансовые потоки, как привлекать клиентов и удерживать их?

Чтобы успешно запустить бизнес, безболезненно пройти первый этап развития, необходимо предварительно подготовиться и понимать, что нужно сделать еще до того, как вы примете на работу своих первых сотрудников. Безусловно, на первом этапе вы можете сами выполнять сразу несколько функций, продолжая оказывать услуги своим клиентам и одновременно решая все возникающие вопросы, связанные с развитием компании. Но в какой-то момент увеличивающееся количество клиентов, задач, связанных с сопровождением ваших клиентов, переваливает за определенный рубеж, и 24 часов в сутки перестает хватать для того, чтобы справиться со всеми задачами.

На этом этапе многие владельцы компании могут попасть в собственную ловушку: мысль «я все сделаю сам и успею»

решить задачи по всем направлениям» приводит к тому, что вы занимаетесь рутинной работой, связанной с поддержанием бизнес-процессов, и перестаете развиваться и привлекать все больше новых клиентов. Спустя некоторое время приходит внутренняя усталость и неудовлетворенность от того, что вы выполняете задачи, которые не входят в область ваших интересов и не вызывают большого энтузиазма. Как только у вас появилась мысль «это не мои задачи» – это первый «звонок» к тому, что пришло время нанять сотрудника, который возьмет на себя часть задач, не связанных с вашей основной услугой.

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.