

Деньги-3. Создание бизнеса



1. Типовые мифы о бизнесе

Нужен бизнес-план	Вы не гадалка
Нужна идея	Нужны сотни идей
Идею украдут	Идея ничего не стоит
Бизнес – это опасно	Опасен криминал
Нужен капитал	Капитал не окупится
Нужно купить товар	Проблема в продаже
Нужен патент	Легко обойти
Нужны особые кадры	Нужны обычные кадры
Нужно производство	Это рискованно
Первый получает все	Не первый, а лучший

2. Проект компании «Интекс»



3. Отель Трампа



4. Бизнес-процессы



5. Деминг. Опыт с бусинами



6. Google Apps


Google Apps для бизнеса Вход

Преимущества Продукты Клиенты Цены Ресурсы ▼ Связаться с отделом продаж Бесплатная пробная версия

Сделайте работу компании лучше

Электронная почта, календарь и документы, позволяющие выполнять работу, где бы вы ни были.

Бесплатная пробная версия



Кредитная карта не требуется.


Всё необходимое для бизнеса

Сосредоточьтесь на развитии бизнеса, используя безопасные, понятные и недорогие инструменты. [Подробнее...](#)

Необходимые сотрудникам инструменты


Знакомые инструменты, позволяющие работать где нужно, с кем нужно и на каком нужно устройстве. [Подробнее...](#)

7. Вебофис Teamlab

TeamLab Экстра Функционал Блог О нас  Русский


Создайте свой веб-офис в облаках

Развивайте бизнес с нашими инструментами




Проекты

Все самые важные функции для эффективного управления проектами




Сообщество

В вашем распоряжении широчайший спектр средств для совместной работы



Документы

Онлайн-редактор, совместное использование, управление правами доступа



CRM

Многофункциональная система для улучшения взаимоотношений с клиентами

Регистрация

Нажав эту кнопку, Вы соглашаетесь с нашими [Условиями использования](#)

8. Википедия

Интеллектика Wiki

- ▶ [Главная страница](#)
- ▶ [AAA-ПРОЕКТЫ](#)
- ▶ [launchpro.ru](#)
- ▼ [Product Launch Theme](#)
 - [Product Launch Theme RUS](#)
 - [Настройка PLT для лаунча](#)
 - [Русификация PLT](#)
 - [Тонкая настройка PLT](#)
 - [Установка PLT](#)
- ▼ [sheremetev.info](#)
 - [\[bar\] не отображается страница в IF \(IF\)](#)

[Главная страница](#) >

Как писать инструкции

Основные принципы написания инструкций на этом сайте

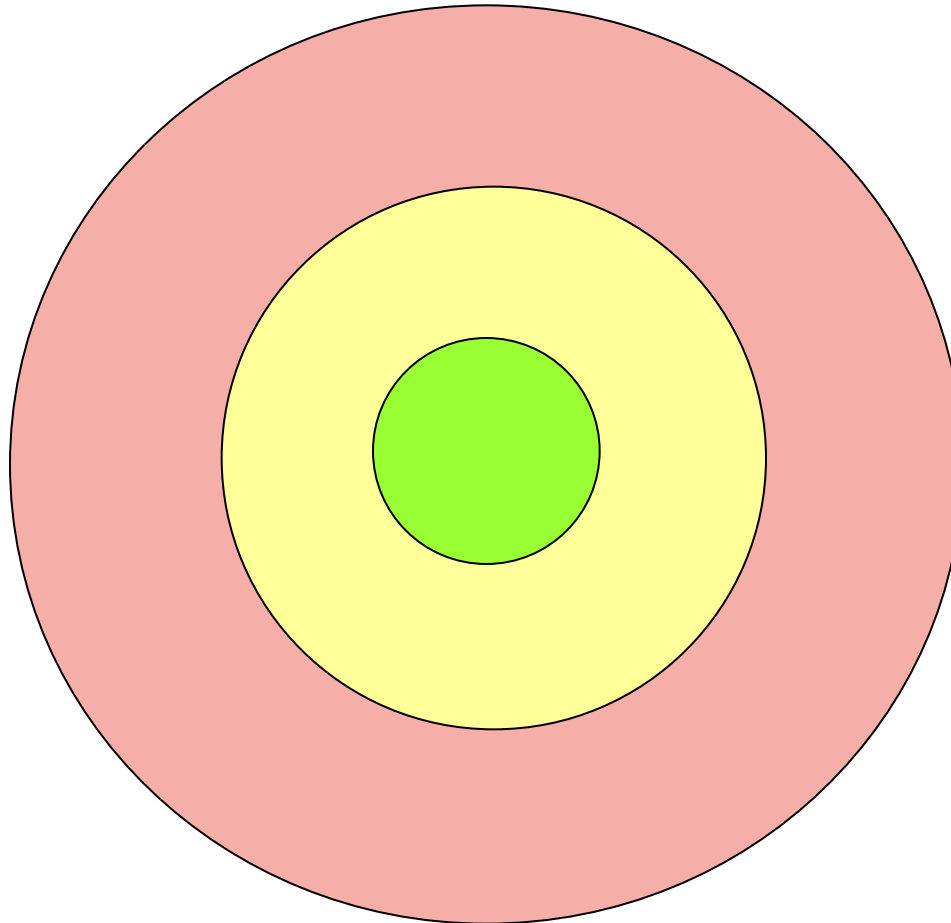
1. Используйте стили оформления данного сайта. Для очистки оформления после копирования с другого ресурса нужно выделить текст и нажать **Ctrl-Пробел**
2. В конце статьи добавляйте ключевые слова для поиска. Это упростит поиск для вас или для сотрудника. Ключевые слова должны быть в именительном падеже и выделены *курсивом*
3. По возможности разбивайте инструкции по пунктам с помощью нумерованных и ненумерованных списков
4. Для вставки html кода в инструкцию используйте специальный гаджет. В меню нажмите **Вставить - Текстовое поле**. Затем прямо в текстовом редакторе вставляйте код

9. Три типа покупателей

1. Потенциальные

2. Разовые

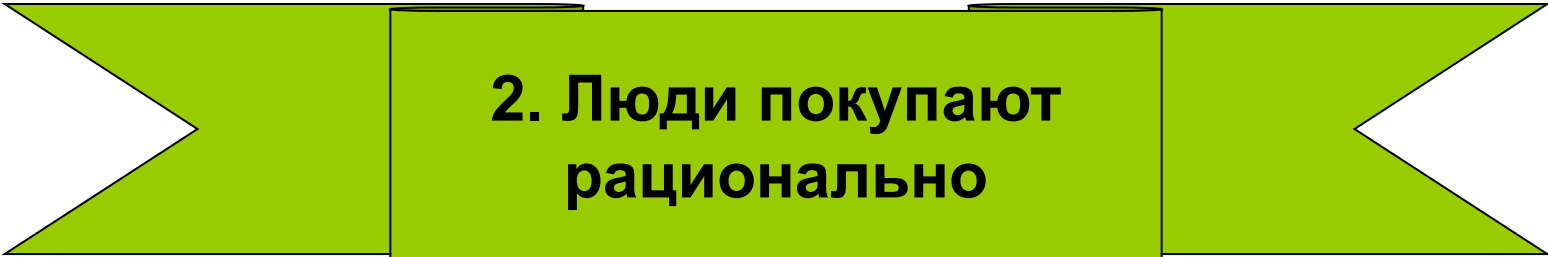
3. Постоянные



10. Поведение покупателей



1. Люди реагируют на стимулы



2. Люди покупают рационально



3. Люди последовательны

11. Работа с покупателями

Потенциальные	Получить контакт за бесплатное. Выслать офер на front-end.
Разовые	Дать ценность и выслать офер на back-end.
Постоянные	Вести по пути клиента.

12. Конвейер бизнеса

Сбор
контактов

Подготовка
оферов

Исполнение
заказов

Работа с
базой

Маркетинг

Продажи

Поставки

Путь
клиента

13. Финансовая лестница

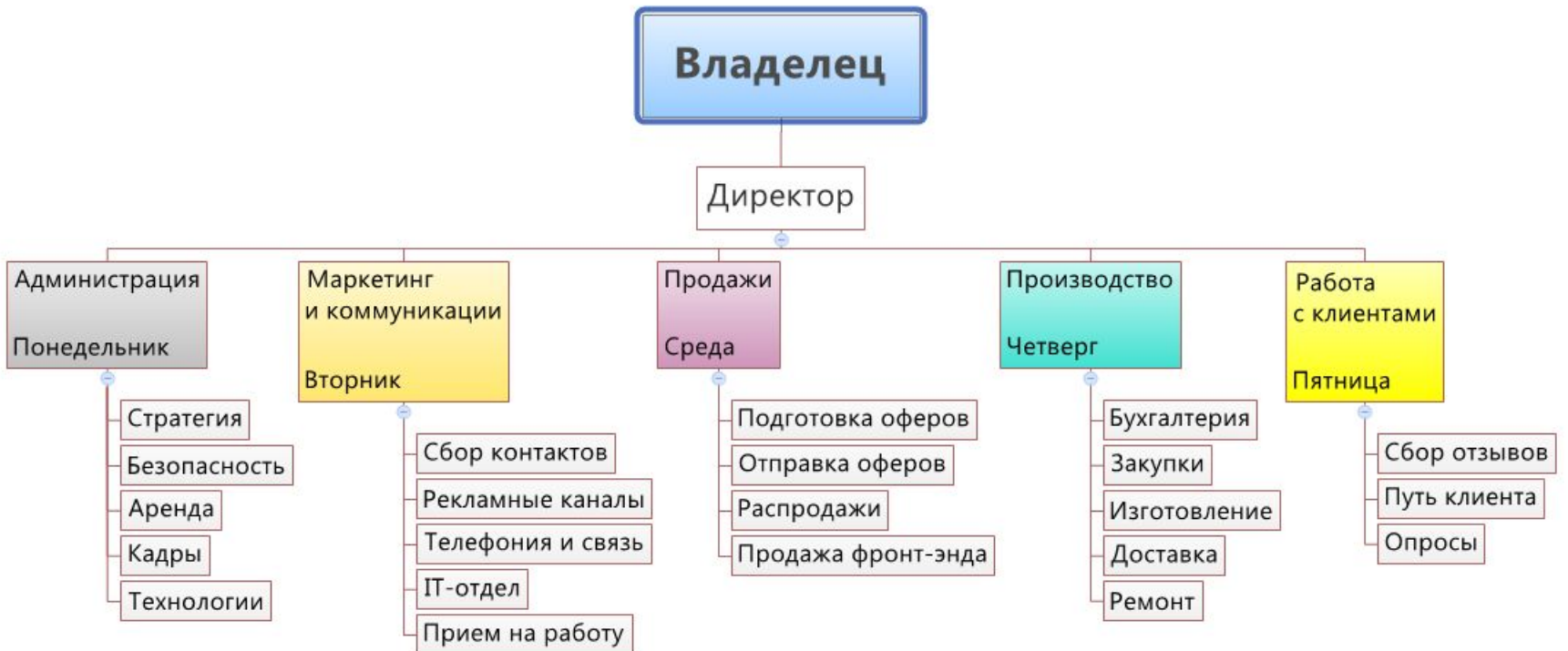
№	Ситуация	Как делать деньги
1.	Больной, инвалид	Через посредника
2.	Молодая мама	Фриланс
3.	Работа по найму	Проект внутри фирмы за процент
4.	Умеете продавать	Торговый агент
5.	Стабильные продажи	Открытие фирмы

14. Расчет цены времени

8 часов * 25 рабочих дней = 200 часов/месяц

Оборот в месяц	Цена вашего часа
100 000	500
300 000	1 500
500 000	2 500
1 000 000	5 000
3 000 000	15 000
5 000 000	25 000
10 000 000	50 000

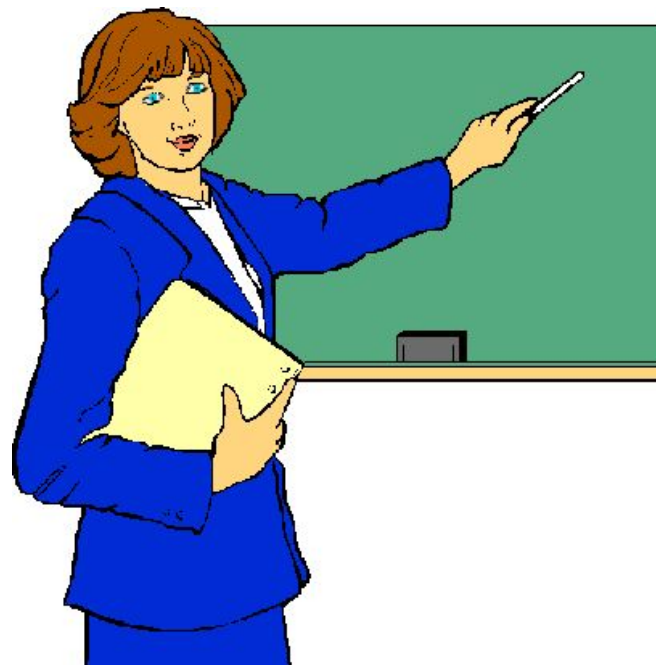
15. Деловая неделя



16. Мечты



1. Иметь самый лучший компьютер
2. Покупать любые гаджеты
3. Иметь спортивный автомобиль



1. Ездить по миру
2. Жить в роскошных отелях
3. Одеваться в лучших салонах

17. Открытие фирмы

Индивидуальный предприниматель
Налог 6% с оборота

Общество с ограниченной ответственностью
(ООО)
«Доходы минус расходы», налог 15%

Общество с ограниченной ответственностью
(ООО)
Налог 6% с оборота
(выгодней когда затраты менее 60% от выручки)

18. Онлайн-бухгалтерия

**Эльба**
электронный бухгалтер

Звоните 8 800 555-02-75 или [напишите нам](#) [Войти в систему](#)

[Главная](#)[Возможности](#)[Кому подойдёт?](#)[Цены](#)[Справочная](#)[Блог](#)

1 Бизнес

2 Отчетность

3 Сотрудники

4 Консультации



Счет
Акт
Накладная

Счета, акты, накладные, счета-фактуры и договоры — легко!

В Эльбе выставление счета занимает меньше минуты, достаточно заполнить лишь несколько полей. Документы, которые вы формируете в Эльбе, полностью соответствуют законодательству и содержат все необходимые реквизиты.

Созданные счета, акты и накладные вы сможете сохранить в формате PDF или Excel.

Дела в порядке

Не помните, получена ли предоплата по счету? Подписан ли акт у клиента? Сколько денег клиент должен доплатить за предоставленные услуги?

В Эльбе не возникает подобных вопросов — все документы и поступления как на ладони.

Счет №03 от 12 апреля Замер окон в офисе с установкой	25 215 / 56 120 р.	Оплачен частично
Счет №3 от 5 февраля Принтер HP LaserJet 1020 Q5911A A4 600x	4 500 / 4 800 р.	Не оплачен
Счет № 000003 от 23 февраля Замер окон в офисе с установкой	34 000 р.	Оплачен частично
Акт № 0004 от 12 апреля	8 000 р.	Подписан



именований 1, на сумму 4'230.00
тысячи двести тридцать рублей 00 копеек

директор предприятия _____ (Кузнецова Е.С.)
бухгалтер _____ (Кузнецова Е.С.)

Подпись и печать — уже в документах

Не нужно тратить время на отправку документов по факсу — отправляйте документы со своей подписью и печатью клиентам по электронной почте прямо из Эльбы.

19. Треугольник бизнесмена

Курс бизнеса

1. Что спрашивают?
2. Что оплачивают?
3. Сколько звонков?
4. Сколько заказов?

1. Куда развиваем бизнес?
2. Что предлагаем?
3. Что убираем?
4. Новые технологии?

Очередь клиентов

Отзывы клиентов

1. Что пишут?
2. Что критикуют?
3. Ремонт и возврат?

20. Недельный план



Вебинар «Деньги-3. Создание бизнеса»

Описание компании

Название _____

Что компания предлагает?

Кому (целевая аудитория)?

Почему они должны покупать у нас, а не у конкурентов?

1. _____
2. _____
3. _____

21. Бланк рабочего дня

Дата: « » _____ 20__ г.

Понедельник

Администрация

1. Метрики

Период			
Текущий			
Прошлый			
Тенденция			

2. Вопрос к бизнесу

Вопрос	Ответ

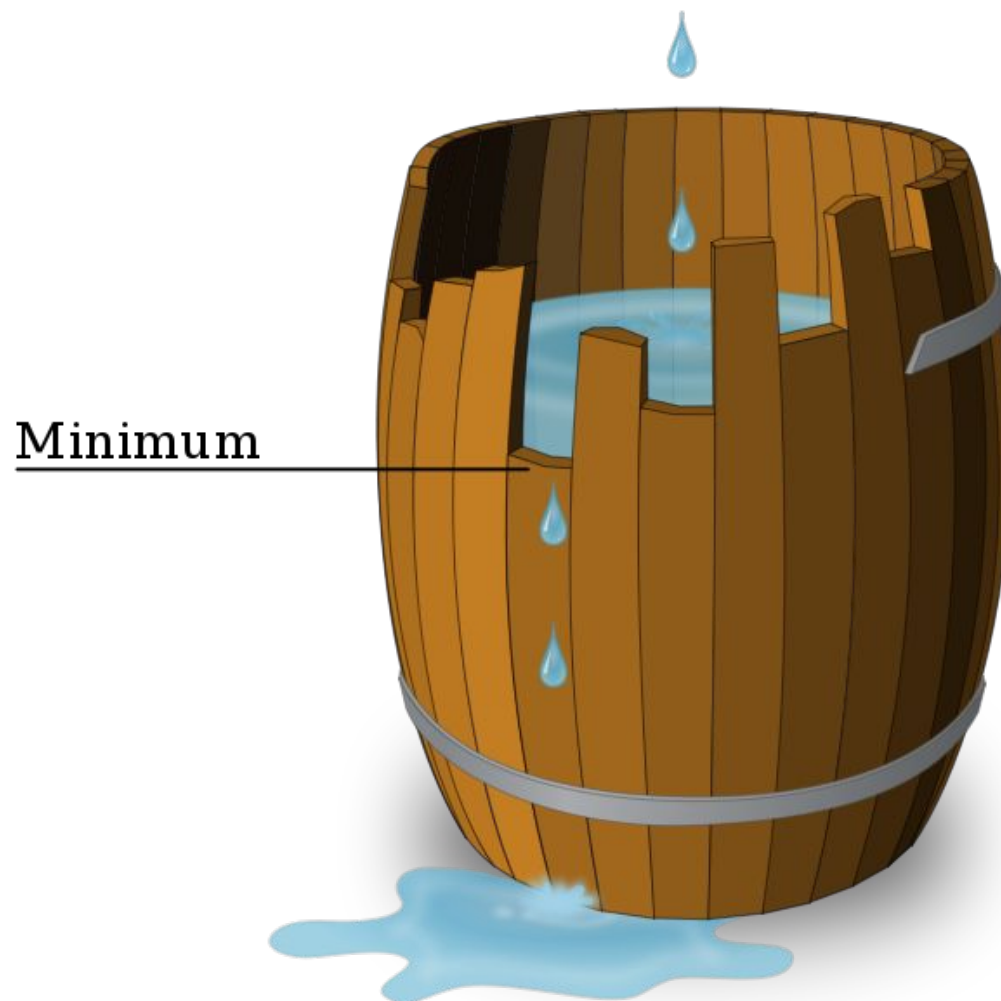
3. Список дел на неделю (ТОП-5)

№	Дело	Ответственный
1		
2		
3		
4		
5		

22. Пример заполнения

Дата: «26» <u>ноября</u> 2012 г.			
Среда			
Продажи			
1. Метрики			
Период	Выписано счетов	Оплачено счетов	Оборот
Текущий	65	15	32000
Прошлый	40	20	31000
Тенденция	рост	спад	норма
2. Вопрос к продажам			
Вопрос	Ответ		
<i>Что сделать, чтобы покупатель привёл к вам новых клиентов?</i>	<i>Вложить в коробку купон на скидку</i>		
3. Список дел на сегодня			
№	Дело	Ответственный	
1	<i>Подготовить купон на скидку</i>	<i>Иванов</i>	
2	<i>Напечатать купон на скидку</i>	<i>Петров</i>	
3	<i>Отдать купоны изготовителю и вставить в инструкцию упоминание о купоне</i>	<i>Сидоров</i>	

23. Бочка Либиха



24. Ограничения бизнеса

Слабый
спрос

Теряются
звонки

Нет товаров

Потери
времени

Маркетинг

Продажи

Поставки

Путь
клиента

25. Стратегия фирмы

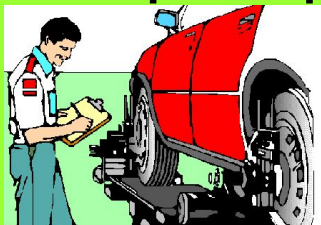
1. Расширение ассортимента
2. Создание нового отдела
3. Создание филиала
4. Выход на другой сегмент рынка
5. Выход на международный уровень
6. Продажа франшизы
7. Построение сети компаний

26. Новые технологии

Технология	Геолокация
Производство	Отслеживание поставок
Ассортимент	Товары с GPS-приемниками
Сырье	Поиск ближайших поставщиков
Управление	Отслеживание курьеров
Рынок	Геомаркетинг

27. Виды сотрудников

Оператор



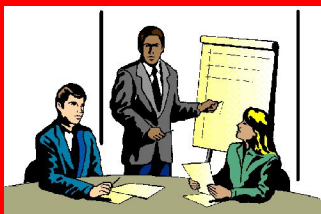
Работает строго по инструкции

Диспетчер



Реагирует на нештатные ситуации

Администратор



Создает бизнес-процессы и пишет инструкции