

Инструменты роста прибыли, в условиях новой реальности

Алексей Шестаков

О себе

«Добро пожаловать, я эксперт по управлению и развитию бизнеса, бизнес-наставник, трекер, коуч.»



- Помогаю масштабировать бизнес икратно увеличить прибыль
- Более 25 лет в бизнесе, 8 лет в бизнес-наставничестве
- Проконсультировал более 600 компаний
- Спикер Университета «Синергия» и Центра «Мой бизнес»
- Эксперт по оценке лучших федеральных практик в проекте СМАРТЕКА от АСИ

- **Volatility** (изменчивость, волатильность, нестабильность, неустойчивость,)
- **Uncertainty** (неопределенность)
- **Complexity** (сложность)
- **Ambiguity** (неоднозначность, неясность, двусмысленность, противоречивость)

Формула изменений Бекхарда

$$N \times V \times S > R$$

N - неудовлетворенность реальным положением дел;

V - видение, образ желаемого будущего;

S - конкретные шаги, план;

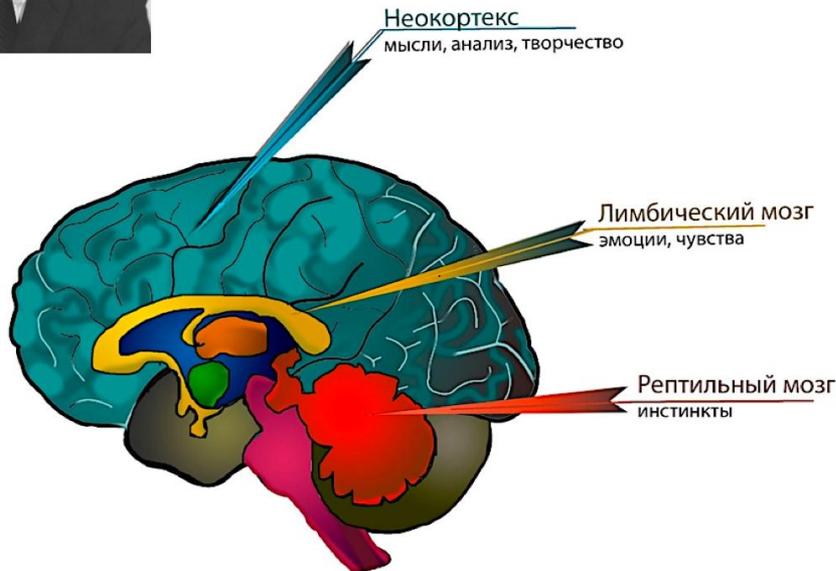
R - сопротивление изменениям.

Строение мозга



Пол Д. Маклин

The Triune Brain in Evolution
«Эволюция триединого мозга»

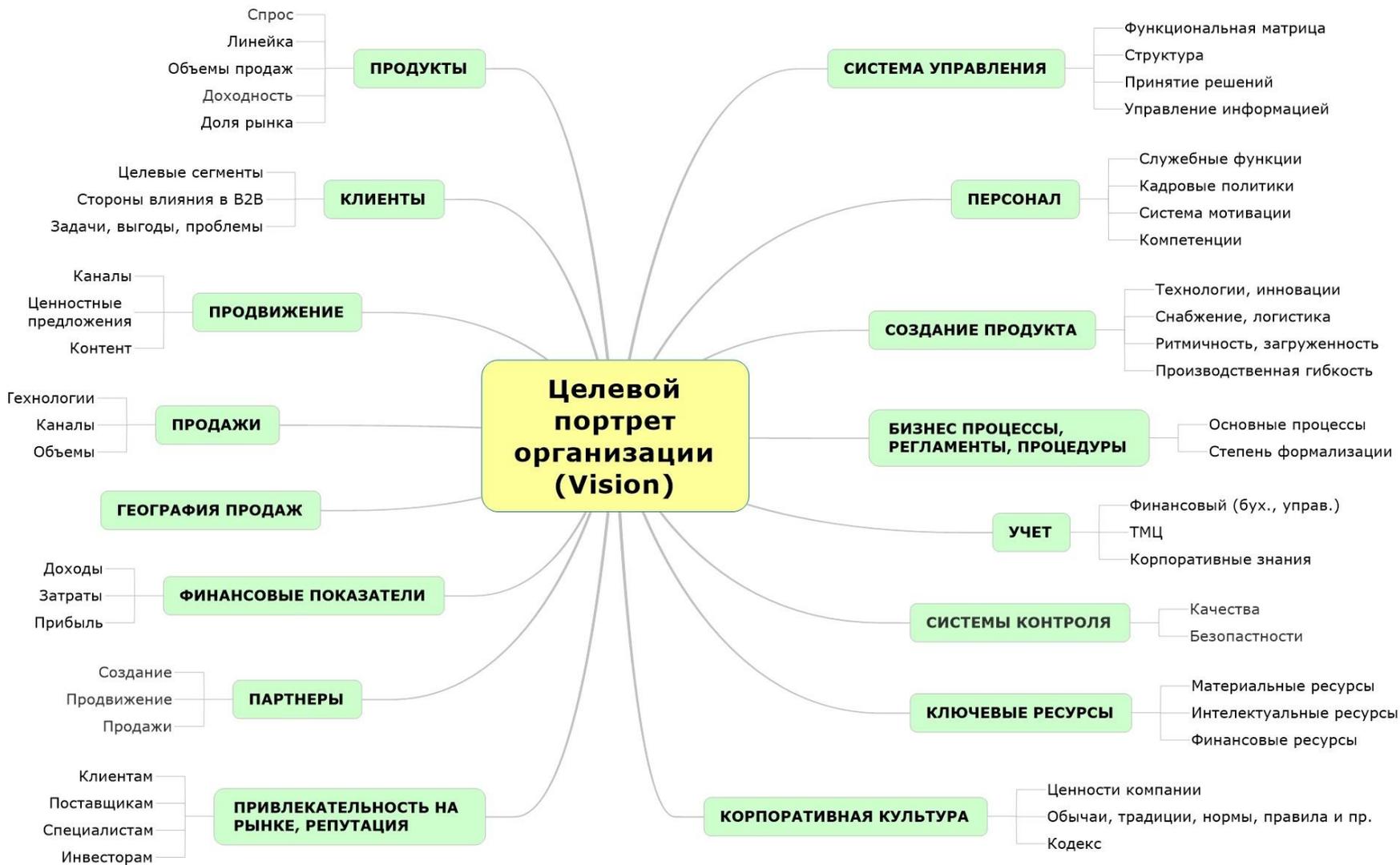


- **Рептильный мозг (инстинкты)**
Возраст: 100 млн лет
Выживание, страх, агрессия
- **Лимбический мозг (эмоции)**
Возраст: 50 млн лет
Бессознательные решения, удовольствия, статус, понты и обладание
- **Неокортекс (мышление)**
Возраст: 1,5 – 2,5 млн лет
сознательные решения, ценности, мудрость, интуиция, творчество, самореализация

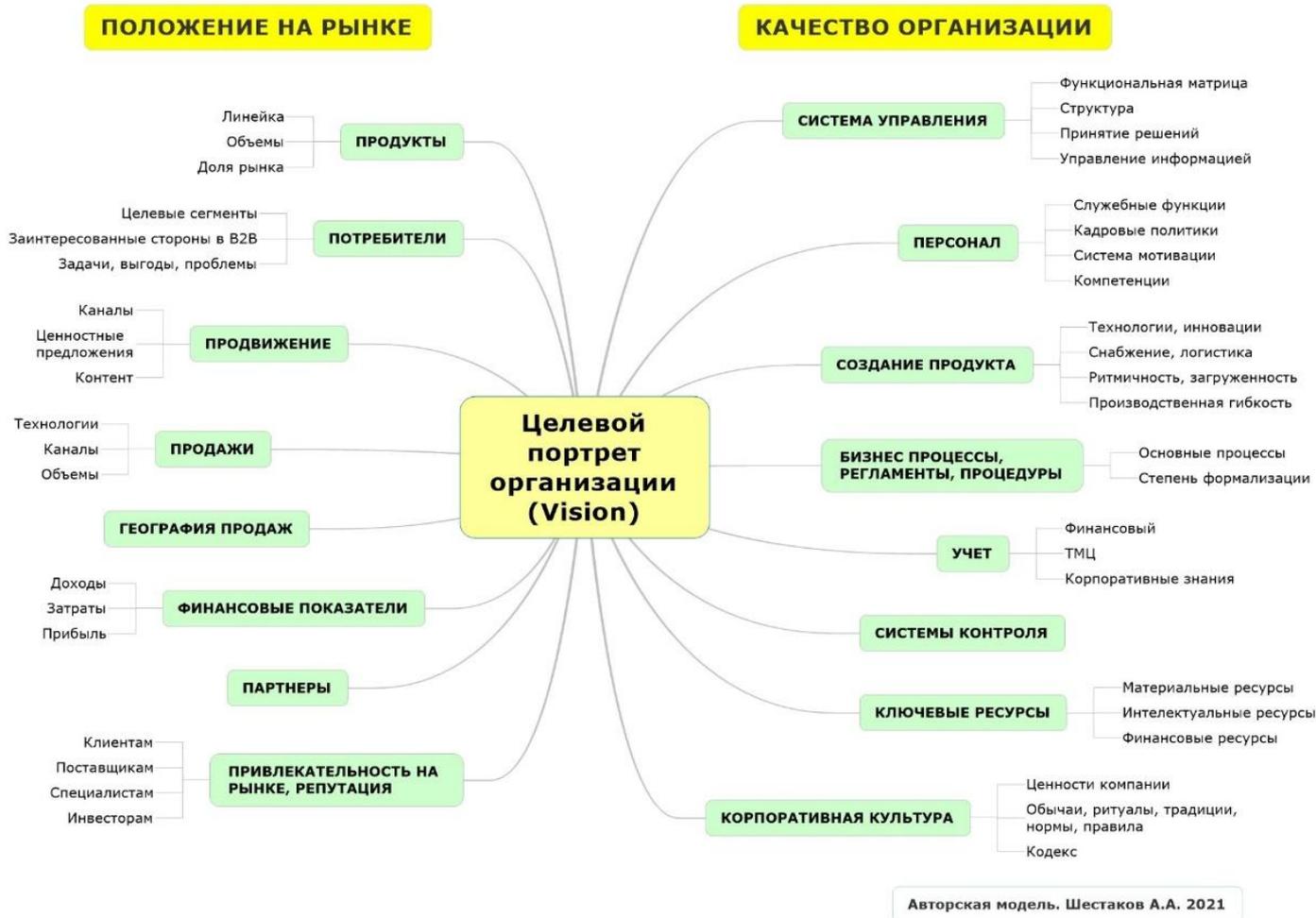
Модель описания Целевого портрета

ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

КАЧЕСТВО ОРГАНИЗАЦИИ



Особенности модели Целевого портрета



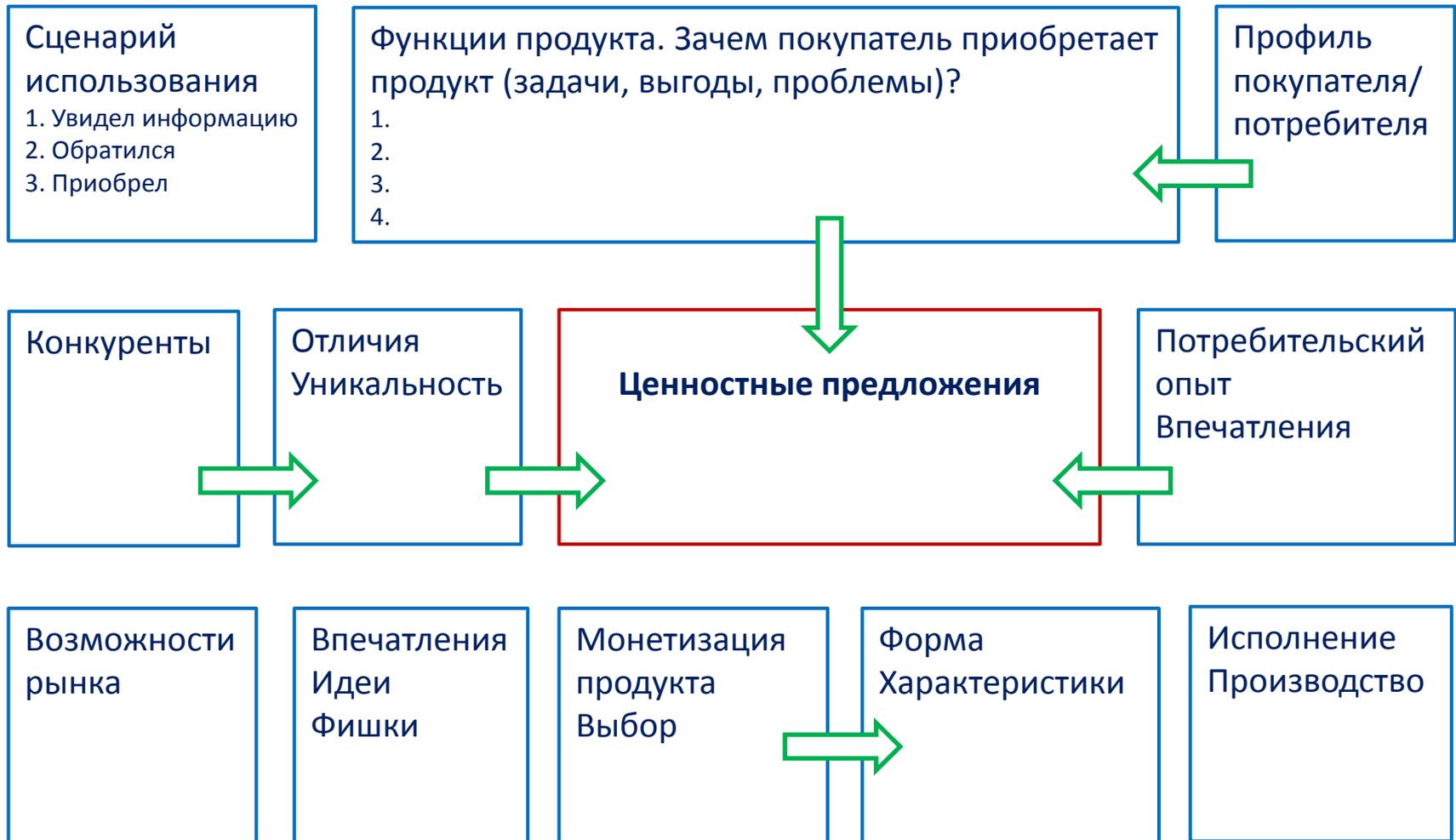
- Анализ текущего состояния
- Создан образ будущего
- Фильтр от соблазнов
- Систематизация знаний
- Проявляются функциональные цели

Постановка задач

Функциональные политики	Факт	Через 1 год	Препятствия	Задачи	ДК
Продукты					
Потребители					
Продвижение					
Продажи					
География продаж					
Финансовые показатели					
Партнеры					
Привлекательность на рынке. Репутация					
Система управления					
Персонал					
Создание продукта					
Бизнес-процессы. Регламенты. Процедуры					
Учет					
Системы качества					
Ключевые ресурсы					
Корпоративная культура					

Шаблон описания продукта

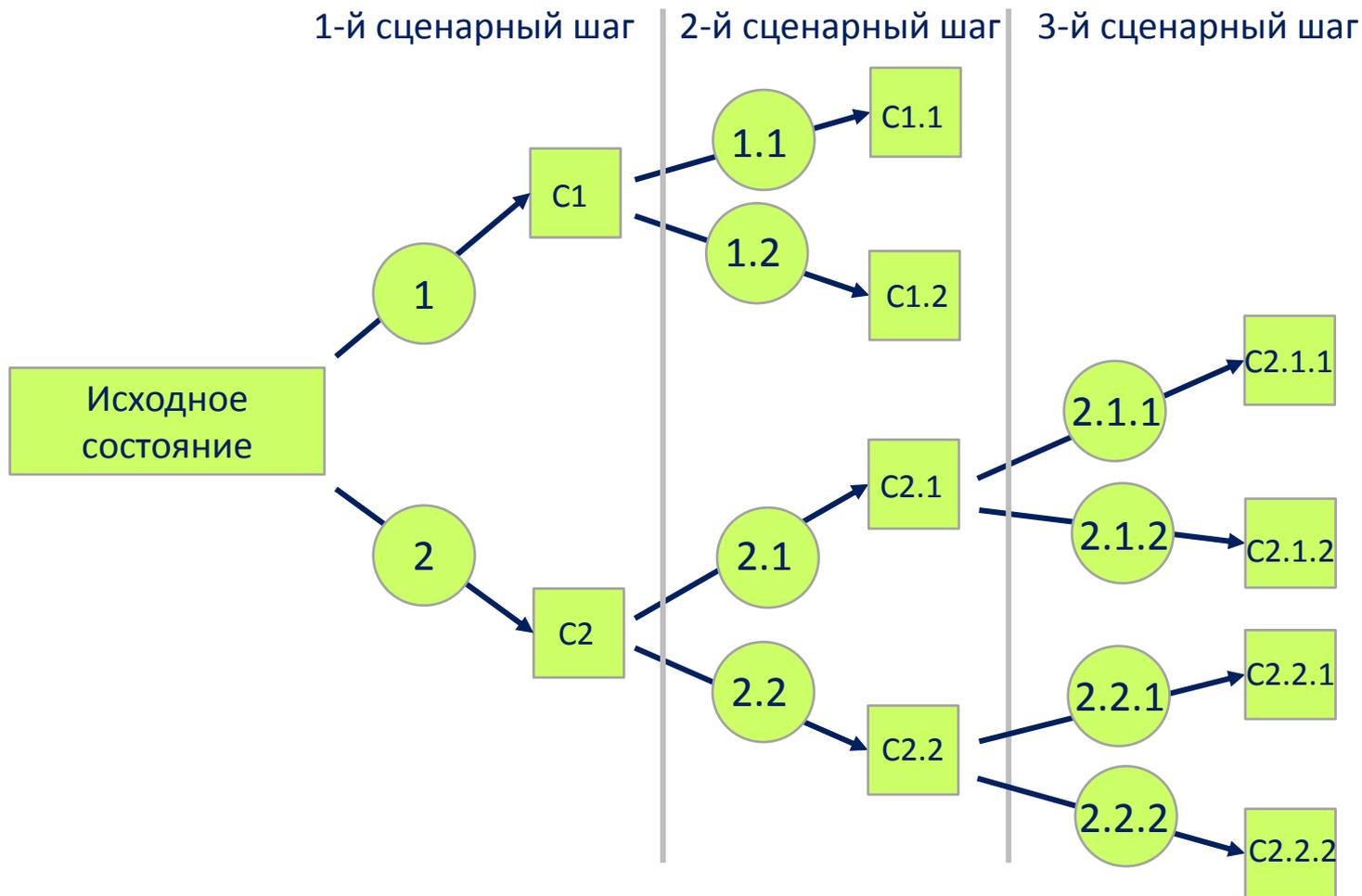
NB! С точки зрения клиента!!!



NB! Проверить, есть ли всему перечисленному подтверждения.



Сценарное планирование



- Возможные действия, события



- Предполагаемые состояния, возникающие в следствии возможных действий

Критерии сравнения:

- Предпочтительность
- Реализуемость

HADI цикл



Спасибо за внимание!

Алексей Шестаков

vk.com/alexeyshestakov74

[instagram.com/shestakov74](https://www.instagram.com/shestakov74)

E-mail: arkada66@gmail.com

Тел. моб.: +7 904 940 5745

