



КАК УВЕЛИЧИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА через «прожарку» бизнес-модели

Работать с бизнес-моделью нужно в двух случаях.

Когда вам нужно запустить что-то новое, но нет ответа на вопрос «А точно ли сработает?». И когда нужно понять, что не работает в текущем бизнесе.

В первом случае вы получаете ответ на вопрос, что нужно сделать, чтобы заработало, и сколько это будет стоить. А во втором – находите разрывы в цепочке создания ценности для клиента и решения по их устранению.

Прожарка бизнес-модели - простой и понятный шаг к плану действий, который выведет ваш бизнес на следующий уровень.

В каких ситуациях программа даст крутой результат?

- Темпы роста падают и бизнес упирается в потолок.
- Вроде выручка растёт, а денег не хватает.
- Стали уходить ключевые клиенты.
- Не получается масштабировать бизнес.
- На рынок приходит большой сильный игрок и не совсем понятно, что делать дальше.
- Хочу запустить новое направление/выйти на новую территорию, но уже есть негативный прошлый опыт.
- Есть интересная идея, но не понятно, взлетит ли она.
- Конкуренты демпингуют и сжирают всю маржу.

Вам не подойдет эта программа если:

- Вы до сих пор верите в волшебную таблетку.
- У вас нет полномочий принимать решения.
- У вас опустились руки, и вы не готовы ничего менять.

Кому поможет программа:

- | | |
|-------------------|---|
| Собственники | ТОПы: коммерческий, по маркетингу, развитию |
| Наемные директора | Руководители самостоятельных направлений |

ЧТО мы будем делать?

- Разберём на составляющие вашу текущую бизнес-модель,
- Определим слабые места,
- Выделим ключевые риски текущей бизнес-модели,
- Сформируем план трансформации вашей компании для роста результативности и эффективности вашего бизнеса.

КАК мы будем это делать?

- Кусочек теории (вы же должны знать, как работает инструмент)
- Применяем инструмент на своем бизнесе
- Обсуждаем результаты, идем дальше

В ходе работы используем авторскую методику 8К

На выходе- понятные ответы на вопросы что делать и в каком порядке

**Как поднять
эффективность
от обучения?**

Приходите командой.

Идеальная связка: собственник + коммерческий + директор по маркетингу.

Так вы еще и согласуете между собой все действия прямо на обучении.

АВТОР И ВЕДУЩИЙ ПРОГРАММЫ



Александр Панков

**Председатель правления компании A.maze.S
Эксперт в стратегическом менеджменте**

В профессиональные компетенции входит: разработка стратегии развития бизнеса, разработка и прокачка бизнес-моделей, проведение стратегических сессий, а также подготовка руководителей по менеджменту.

Провел более 500 стратегических сессий.

Был руководителем проектов по внедрению стратегии в 200 компаниях со штатом от 20 до 50 тыс. чел.

Автор книги «Лабиринты стратегии 8К» (публикация авторских методик)

1. Коротко о бизнес-модели

- Что такое бизнес-модель и зачем она бизнесу.
- Когда стоит заниматься прожаркой бизнес-модели.
- Как бизнес-модель влияет на эффективность бизнеса.
- Почему от бизнес-модели зависит фин-модель и модель продаж.
- Как бизнес-модель влияет на цепочку создания ценности для клиента.
- Как часто надо заниматься прожаркой бизнес-модели.
- Кто в компании занимается прожаркой бизнес-модели.

2. Отрабатываем технологию прожарки бизнес-модели

- Кто наш ключевой клиент, все ли клиенты одинаково важны для бизнеса.
- Почему ключевой клиент нас выбирает. Оценка портрета клиента.
- Оценка продуктового портфеля, исходя из портрета ключевого клиента.
- Какие ключевые точки контакта с ключевыми клиентами использует сейчас бизнес.
- Какие партнеры помогают нам зарабатывать деньги.
- Какие бизнес-процессы в фокусе бизнеса.
- Какие ресурсы необходимы для достижения целей бизнеса в этой модели.
- Как формируются доходы бизнеса.
- Что из расходов надо приоритетно контролировать.
- Какие дополнительные вопросы мы формируем к текущей бизнес-модели.

Практикум: «Каждый участник описывает бизнес-модель своего бизнеса с помощью шаблонов 8К»

3. Определяем слабые места и риски текущей бизнес-модели

- Как увидеть слабые места бизнес-модели, которые не дают быть бизнесу эффективным.
- Как сформировать риски текущей бизнес-модели бизнеса на ближайшие 1-2 года.
- Как снизить последствия от реализации рисков.
- Формируем альтернативы текущей бизнес-модели.

Практикум: «Формируем карту рисков»

4. Формируем план трансформации бизнес-модели

- Образ обновлённой бизнес-модели.
- Формируем дорожную карту трансформации из текущей бизнес-модели в обновлённую, более эффективную бизнес-модель.
- По каким критериям будем оценивать рост эффективности бизнес-модели.

Практикум: «Формируем дорожную карту трансформации бизнес-модели»

5. | Ключевые ошибки прожарки бизнес-модели компании

- Формируем ТОП-10 ошибок при «прожарке» бизнес-модели.

6. | Подведение итогов семинара-практикума

- Каждый участник программы презентует результаты работы за два дня.

В результате
программы вы:

- Сформируете пошаговый план роста эффективности вашего бизнеса.
- Сформируете свой план и дорожную карту изменения компании на ближайшие три месяца.
- Освоите технологию прокачки вашей бизнес-модели и сможете повторить ее сами.
- Получите 5 шаблонов для дальнейшей работы с бизнес-моделью вашего бизнеса.

КАК ВСЁ БУДЕТ ПРОИСХОДИТЬ

✓ Формат

- Offline занятия в аудитории.
- 2-ух дневный семинар (20 академических часов)
- 1 час консультации тренера для каждой компании после завершения обучения

✓ 30% теории / 70% практики

Практика построена на реальных кейсах преподавателя

✓ Постоянная поддержка в чате

Личное участие тренера, ответы на вопросы, общение с коллегами



Даты и место проведения согласовываются по запросу



Стоимость формируется

Как записаться на программу

Отправьте заявку. С вами свяжется консультант, чтобы ответить на оставшиеся вопросы.



Центр консалтинговых компетенций по разработке и внедрению стратегий развития и бизнес-моделей компаний

+371 27 650 490
+371 27 653 965
hello@amazes.pro
amazes.pro