

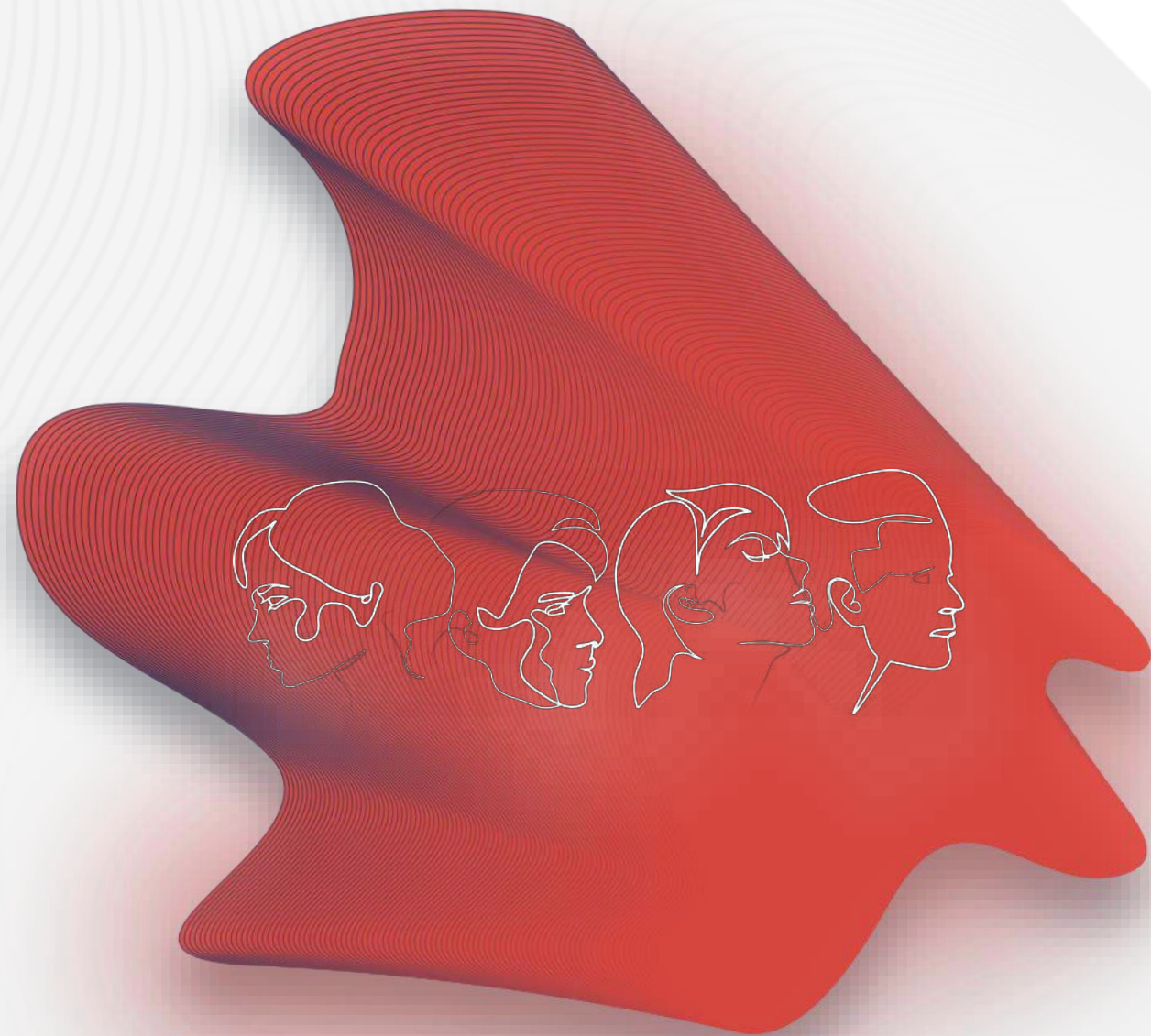
Марина Илалова

Профориентолог,
Карьерный консультант

Юлия Капишева

Консультант по управлению
бизнесом и оргразвитию

СТЕКЛЯННЫЙ ПОТОЛОК ДЛЯ БИЗНЕСА





- ➔ Профориентолог, карьерный консультант
- ➔ Создатель первой онлайн-платформы skills-ориентирования «Миссия будущего»
- ➔ Автор методики выявления природных талантов и способностей
- ➔ Преподаватель социальных дисциплин в Университете
- ➔ Собственник. Управленец. Опыт в рекрутменте и управлении HR-службами федеральных компаний более 15 лет
- ➔ Два высших образования, Президентская программа, стажировка по "Управлению малым и средним бизнесом" в Швейцарии-Германии-Франции





- Консультант по управлению бизнесом и оргразвитию.
- Советник для руководителей. Тренер для команд. Опыт консультирования 18 лет и 250 проектов в РФ.
- Специализация: Стратегия, Структура, Система.
- Автор технологии диагностики организации, инструментов выбора и упаковки стратегии, разработки ценностей и правил жизни команд, методики создания целевой оргструктуры. Фанат молодежных проектов и тьютор StartUps.
- Высшее образование, MBA, IPMA, постоянно учусь.
- Верю в людей. Мотивирую на успех. Даю результат.





Бизнес не драйвит

Глаза не горят

Нет развития

Апатия

Я – лузер

Прибыли нет

Не интересно

Жалко бросить старое

Разочарование



”

Худшее из решений, которое можно принять в отношении бизнеса — это решение не принимать решение и пустить все на самотёк!

ОТВЕЧАЕТ ЛИ БИЗНЕС ВАШИМ ВНУТРЕННИМ ЦЕННОСТЯМ?

да

нет

Ищем причины в
существующем бизнесе

Смело разрабатываем
новую бизнес-идею

Прокачиваем бизнес-модель

Прокачиваем личность

↓
Видение

Цели

Организация

Команда

↓
Рынок

Продукт

UNO

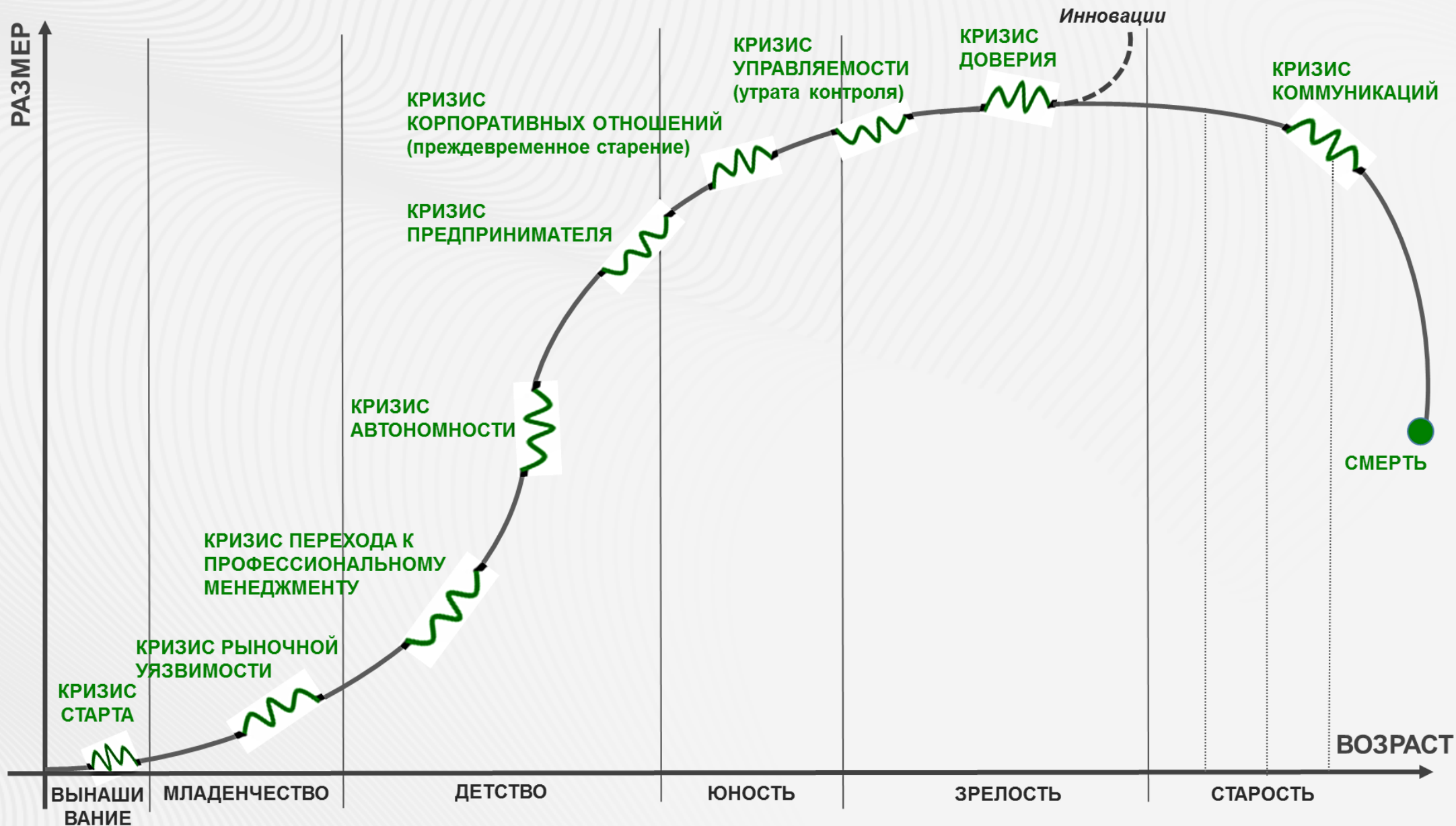
Репутация

↓
Компетенции


↓
Состояние



ПРОКАЧАТЬ БИЗНЕС



	мысли	продукт	кризис	процесс	компетенции	инструмент
ВЫХАЖИВАНИЕ	<p>Ничего не движется</p> <p>Слишком много идей</p>	<p>Идея</p> <p><i>Прототип</i></p>	<p>Кризис старта</p> <ul style="list-style-type: none"> • не мое • нет поддержки • нет веры • страх 	<p>Коммуникации</p> <p>Изучение рынка</p> <p>Создание прототипа продукта</p>	<p>Внешние:</p> <ul style="list-style-type: none"> • наставник • юрист, финансист • группа поддержки <p>Внутренние:</p> <ul style="list-style-type: none"> • решительность • переговоры • маркетинг • креативность 	<p>Модель бизнеса</p> <p>Job to be done</p> <p>Бизнес-План</p>
МЛАДЕНЧЕСТВО	<p>Ничего не получается</p> <p>Слишком много дел</p>	<p>Продукт</p> <ul style="list-style-type: none"> • товары • услуги <p><i>Денежный поток</i></p>	<p>Кризис уязвимости</p> <ul style="list-style-type: none"> • не устойчивый денежный поток • застревание в мечте • не понимание рынка • расточительство 	<p>Производство</p> <p>Тестирование на рынке</p> <p>Улучшения</p> <p>Обеспечение финансами</p>	<p>Внешние:</p> <ul style="list-style-type: none"> • инвестор • производственник • энтузиасты/семья <p>Внутренние:</p> <ul style="list-style-type: none"> • учиться, спрашивать • ответственность • учет и планирование • маркетинг, продажи 	<p>Модель бизнеса</p> <p>Технологические карты</p> <p>БДР БДДС</p> <p>Ручное управление</p>

<p>КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ</p>  <p>Какие ПАРТНЕРЫ нам нужны для создания ценности? Кто наши ключевые ПОСТАВЩИКИ? Что и Как мы ПОЛУЧАЕМ от них?</p> <p>6</p>	<p>КЛЮЧЕВЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</p>  <p>Какова Цепочка Создания Ценности? Какие функции в каждом виде деятельности ОСНОВНЫЕ?</p> <p>7</p>	<p>ЦЕННОСТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ</p>  <p>Как МЫ удовлетворяем потребности? Через какие ТОВАРЫ и УСЛУГИ и СЕРВИС? Какую ЗАДАЧУ КЛИЕНТА мы решили? Какой уровень удовлетворенности клиентов нам нужен?</p> <p>2</p>	<p>ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ</p>  <p>Наше ОБРАЩЕНИЕ Какие ОТНОШЕНИЯ предпочитают ЦКГ? Как мы ДОНОСИМ наши предложения при Привлечении, Обслуживании, Удержании и т.д.?</p> <p>3</p>	<p>ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СЕГМЕНТЫ</p>  <p>Наши ЦКГ (целевые клиентские группы)? Что они хотят - ПОТРЕБНОСТИ? Чего они не хотят – АНТИПОТРЕБНОСТИ?</p> <p>1</p>
<p>СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК</p>  <ul style="list-style-type: none"> Какие основные СТАТЬИ ЗАТРАТ? СКОЛЬКО? Что самое ДОРОГОЕ? Как мы УПРАВЛЯЕМ ФИНАНСАМИ – через снижение издержек или повышение добавленной стоимости? <p>9</p>	<p>ПОТОКИ ДОХОДОВ</p>  <ul style="list-style-type: none"> Какие основные СТАТЬИ ДОХОДОВ? СКОЛЬКО? Что самое ДОХОДНОЕ? КАК и КОГДА мы получаем доход? <p>5</p>			

	мысли	продукт	кризис	процесс	компетенции	инструмент
ДЕТСТВО	<p>Ничего не растёт</p> <p>Слишком много народа</p>	<p>Ценность для клиента</p> <p>Сервис</p> <p><i>Доля рынка</i></p>	<p>Кризис непрофессионализма</p> <ul style="list-style-type: none"> • нанять профи • создать систему <p>Кризис автономности</p> <ul style="list-style-type: none"> • делегировать • управлять 	<p>Продажи</p> <p>Маркетинг</p> <p>Расширение</p> <p>HRM</p>	<p>Внешние:</p> <ul style="list-style-type: none"> • крутые коммерсы • HR • Руководители подр. <p>Внутренние:</p> <ul style="list-style-type: none"> • MBA • роль GM • стратегическое мышление 	<p>Автоматизация</p> <p>Стратегия</p> <p>Оргструктура</p> <p>Обучение</p> <p>PM</p>
ЮНОСТЬ	<p>Ничего не остается</p> <p>Слишком много затрат</p>	<p>Бренд</p> <p>Репутация</p> <p><i>Прибыль</i></p>	<p>Кризис основателя</p> <ul style="list-style-type: none"> • вытеснение профкомандой • чем заняться <p>Кризис корпоративный</p> <ul style="list-style-type: none"> • конфликты • ценности 	<p>Уточнение Видения</p> <p>Систематизация</p> <p>Стратегическое управление</p>	<p>Внешние:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Партнеры • ТОРы • Команда профи <p>Внутренние:</p> <ul style="list-style-type: none"> • лидерство • гибкость • управление изменениями • инвестиции 	<p>Команда</p> <p>Стратегия лидерства</p> <p>Ценности и Культура</p> <p>AGILE</p>

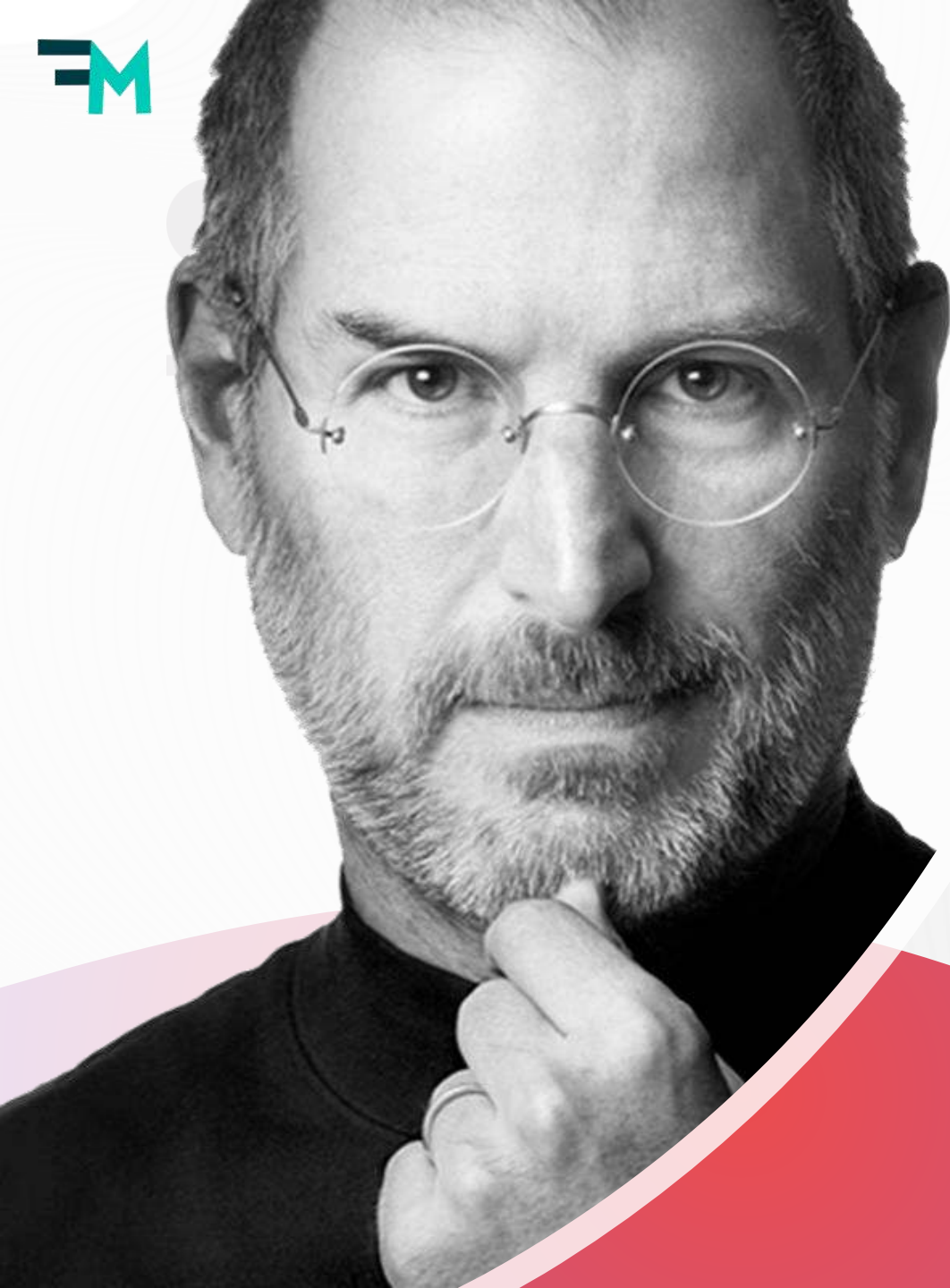


ПРОКАЧАТЬ БИЗНЕС

	мысли	продукт	кризис	процесс	компетенции	инструмент
ЗРЕЛОСТЬ	<p>Ничего не развивается</p> <p>Слишком много ограничений</p>	<p>Проекты</p> <p>Компания</p> <p><i>Стоимость</i></p>	<p>Кризис управляемости и доверия</p> <ul style="list-style-type: none">• много проектов• «не гони волну»• забюрократизированность• слабая автоматизация	<p>Инвестиции</p> <p>Инновации</p> <p>Управление проектами</p> <p>ЦФОиК</p>	<p>Внешние:</p> <ul style="list-style-type: none">• StartUps• Инвесторы• Консультанты <p>Внутренние:</p> <ul style="list-style-type: none">• корп. управление• Капиталист• Agile• форсайты	<p>M&A</p> <p>IPO</p> <p>Цифровизация</p> <p>Social Impact Projects</p>
СТАРОСТЬ	<p>Ничего не надо</p> <p>Слишком много стереотипов</p>	<p>Команда</p> <p>Компания</p> <p><i>Капитал</i></p>	<p>Кризис коммуникаций</p> <ul style="list-style-type: none">• закрытость миру• нет инноваций• нет мотивации• «салемские ведьмы» <p>Смерть</p>	<p>Реструктуризация</p> <p>Культура инноваций</p> <p>Сохранение капитала</p>	<p>Внешние:</p> <ul style="list-style-type: none">• Молодежь <p>Внутренние:</p> <ul style="list-style-type: none">• смелость принять факт устаревания и новую реальность• мудрость• делиться знаниями	<p>Реструктуризация</p> <p>Сотрудничество и творчество</p> <p>Выход</p>



Если вы переживаете серьезное психологическое потрясение из-за событий в личной сфере, переживания отразятся и на бизнесе



Каждое утро я смотрел на себя в зеркало и спрашивал: «Если бы сегодня был последний день моей жизни, хотел бы я заниматься тем, чем я занимаюсь сегодня? И если ответ в течение многих дней подряд был «нет» – я знал, что мне нужно что-то менять.

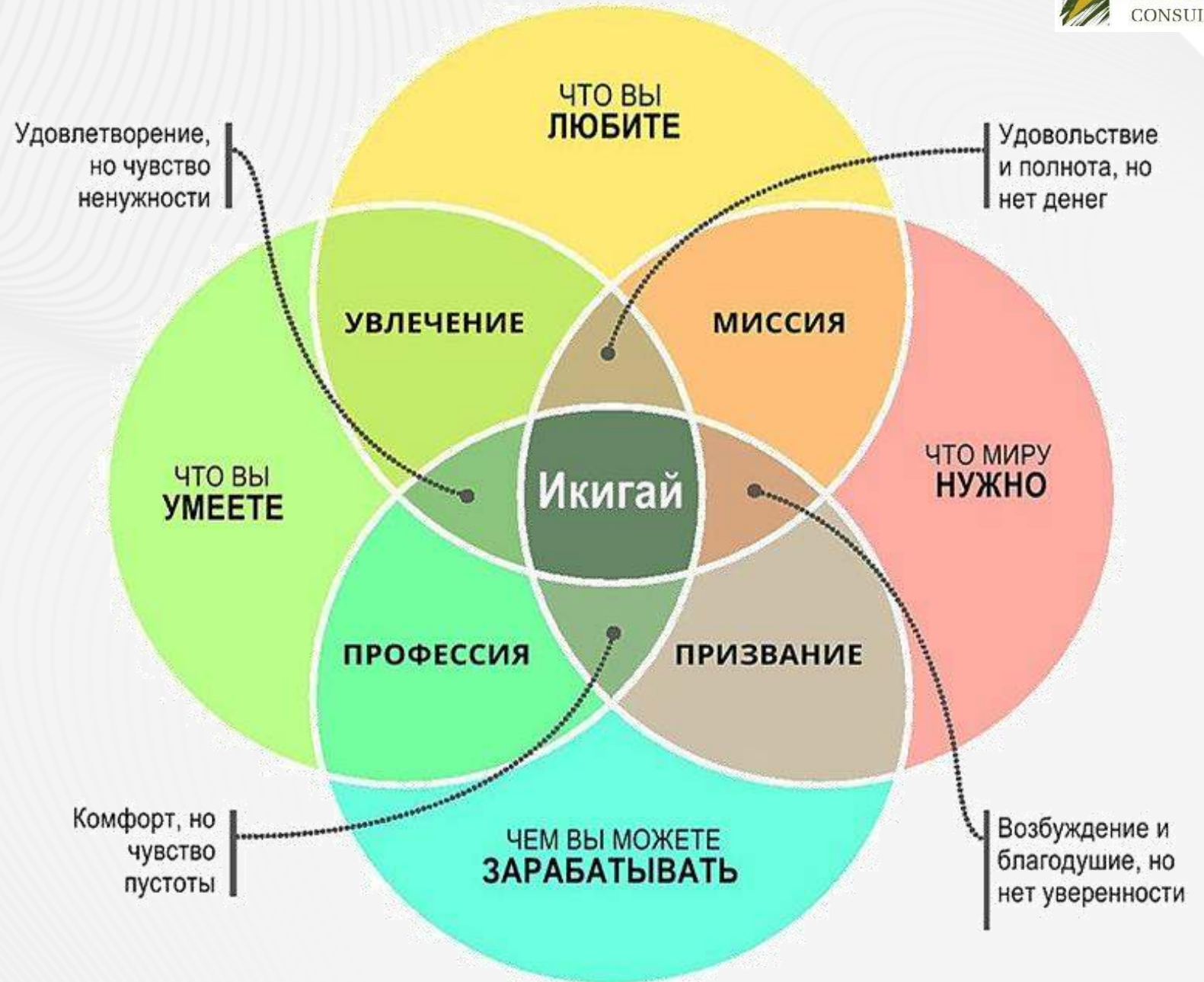
Стив Джобс



**Новая идея – это комбинация уже
имеющихся у тебя знаний**

ИКИГАЙ

(японское понятие
означающее
«СМЫСЛ ЖИЗНИ»)





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



KAPISHEVA
CONSULTING



Илалова Марина

+7 (922) 20 330 25

www.future-mission.ru



Капишева Юлия

+7 (912) 29 544 56

www.kapisheva.wixsite.com