

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	9
Глава 1. Как угробить бизнес еще до его создания	13
Создаем бизнес, чтобы стать владельцем бизнеса	14
Создаем бизнес, чтобы заработать много денег	21
Легкие деньги, или Копируем чужой доходный бизнес	23
Креативный подход, или Гора идей.	28
Запуск бизнеса «вслепую», или Отсутствие бизнес-плана.	32
«Жуем сопли» и тормозим.	42
Недофинансирование.	47
Главное — найти инвестора	50
Соучредители, или Когда в товарищах согласия нет.	54
Что делать: создание бизнеса, доминирующего на рынке.	70
Глава 2. Управленческие грабли	75
Нулевой этап неразвития бизнеса. Так и не запустились	77
Работаем в одиночку	79
Первый этап неразвития бизнеса. «Человек-оркестр»: единственный управленец-собственник и 8–12 сотрудников	80
Мания величия.	83
Нужен профессиональный руководитель, или Сдача власти с поличным.	85
Второй этап неразвития бизнеса. «Универсальные солдаты»: 30–40 сотрудников и совмещение функций.	88

Третий этап неразвития бизнеса. «Настоящих буйных мало, вот и нету вожаков»: 60–100 сотрудников и дефицит управленцев.	92
Четвертый этап неразвития бизнеса. «Чем я тебя породил, тем я тебя и убью»: собственник не отдает текущее управление.	96
Глава 3. Проблемы с продажами	101
Ждем у моря погоды	102
Главное — производить!	107
Наш товар — самый лучший!	108
Новейший товар и новые продвинутые технологии.	110
Дешевле — значит, должны купить	111
Пассивный подход к продажам	114
Как угробить деньги с помощью рекламы	118
В упор не видим корпоративщиков	144
Либо большие корпорации, либо частники.	147
Зависимость от VIP-клиента	150
«Продажи — не профессия», или Зачем учить продавцов.	152
Страшно вкладывать деньги в обучение	155
Что делать: программа профессионального обучения менеджеров по продажам	157
«Обычный» отдел продаж: фатальная ошибка	160
Глава 4. Что делать: построение системы продаж	163
Цели построения системы продаж.	164
Гарантированный сбыт	166
Независимость от кадров.	167
Планируемое увеличение сбыта	171
План построения системы продаж.	174
Три компонента системы продаж	174
Сроки построения системы продаж	176
Этапы построения системы продаж	178

Резюме	188
Приложение 1. План консалтинга по построению системы продаж	191
Приложение 2. Перечень документов, передаваемых Заказчику в рамках консалтинга по построению системы продаж	208
Глава 5. Кадровый голод	215
Страшно, аж жуть!	216
Сотрудники — родственники и знакомые	220
Сотрудники — друзья и любовницы	222
Всем нужна работа	227
Разместить вакансию, чтобы запороть конкурс	229
Как запороть конкурс после размещения вакансии.	236
Его величество Индивидуальное Собеседование	238
Кадровые агентства – 1: простое перенаправление кадров	242
Кадровые агентства – 2: продадим их еще раз!	244
Особенности набора кадров в Москве	246
Что делать: принципы отбора кадров с открытого рынка труда.	252
Глава 6. Финансовый кретинизм	263
Первобытное отношение к финансам: «сколько смог — положил, сколько надо — взял»	266
Отсутствие элементарных знаний о корпоративных финансах	268
Что делать: как правильно посчитать «ватерлинию» бизнеса (точку безубыточности).	269
Неразделение денег бизнеса и личного кармана.	272
Не хватает финансовых ресурсов.	275
Жизнь взаимы	277
Бесконтрольные затраты.	279
«Заплати налоги и спи спокойно»... вечным сном	280

Все деньги — на развитие бизнеса	282
Отсутствие финансовых целей	284
Что делать: финансовые цели бизнеса	284
Глава 7. Резюме: построение системы бизнеса	287
Цели построения системы бизнеса: принципы профессионального собственника	289
Признаки, характерные для профессиональных собственников	292
Построение системы бизнеса с нуля	296
Необходимые ключевые моменты при выстраивании системы бизнеса в действующем предприятии	302
Необходимый и достаточный объем участия собственника в управлении бизнесом	318
Приложения	333
Приложение 1. Книги Константина Бакшта	334
Новая книга Константина Бакшта «Охота за головами. Технологии эффективного набора кадров: конкурс, дефицит, вербовка, кадровый ассесмент»	334
«Построение отдела продаж. Ultimate edition»	335
«Усиление продаж»	341
«Большие контракты»	344
«Вкус жизни»	348
«Построение бизнеса услуг: с “нуля” до доминирования на рынке»	352
«Продажи и производство: враги или партнеры?»	354
Приложение 2. Тренинги Компании «Капитал-Консалтинг»	360
«Капитал-Консалтинг»/ «Профессиональные системы продаж»: информация о Компании	360
Эксклюзивный семинар-тренинг Константина Бакшта «Принципы профессионального собственника: быть владельцем бизнеса или его рабом?»	362

Эксклюзивный семинар-тренинг Константина Бакшта «Построение системы продаж для первых лиц»	367
Тренинг «Большие контракты. Финальные переговоры о цене»	375
Литература	380
Продажи, маркетинг, реклама и PR	380
Управление	380
Финансовая свобода и инвестиции	381
Интернет-ресурсы	382