

Содержание

Введение	9
Десять ключевых проблем	11
Лучше меня никто не сделает	12
Технарство	12
Обойтись без проблем	13
Трансформация в голову	15
Руководство к действию.	18
Плата за свободу от проблем	19
Разделить задачи	20
Нижняя планка	21
Три роли.	22
Простой расчет	24
Нехватка времени	26
Список дел	27
Тайм-менеджмент.	29
Мотивация	30
Технология быстрого достижения результатов	31
«Интуитивно» и «работает»	32
Недостаток денег	35
Неделя продаж.	35
Аутсорсинг и ауттаскинг	37
Лучший мотиватор	39
Подбор персонала	41
Схема Николая Мрочковского.	41
Приемы Андрея Парабеллума	46
Психология сотрудников	50

Игра по вашим правилам	53
Ближний и дальний круг	53
Будут ли они делать то, что вам надо?	55
Управление персоналом	57
Дать возможность стать партнером.	60
Ликвидация соблазнов.	60
Показатели работы	62
Бешеные налоги	64
Самодисциплина и мотивация	66
Безответственность сотрудников	67
Жесткий контроль	67
Как успеть реализовать массу новых идей	69
Большой тренинговый секрет	70
Управление проектами (Опыт Андрея Парабеллума)	73
Навык зафиналивания.	75
Нехватка знаний	77
Работа и неработа.	78
Общий план трансформации бизнеса	79
Модуль № 1. Первые шаги	86
Краткое описание вашего бизнеса.	86
Ваш бизнес: детальный взгляд.	88
Ваши ожидания	103
Ваши личные качества.	105
Модуль № 2. Личная эффективность	108
Бланки «Учет времени»	110

Выявление и решение ключевых проблем вашего бизнеса.114

Кратко опишите вашу проблему.	114
Классификация проблемы	114
Условия возникновения проблемы	116
Системные рамки	116
Подтвердите свое решение	117
Займитесь дизайном	117
Начните внедрение и дизайн системы прямо сейчас!.	119
Бланк «Выявление ключевых проблем».	120

Модуль № 3. Основные процессы.123

Процесс производства	123
Процесс продаж	125
Вспомогательные процессы	126
Процессы управления компанией.	127
Типовые документы	128
Интеллектуальные карты	128
Бланки «Основные процессы компании».	129

Модуль № 4. Организационная структура132

Фактическая организационная структура компании.	132
Должностная организационная структура компании	133
Фрилансеры, поставщики и партнеры	134
Связи между должностями	135
Оптимизация структуры компании	135
Бланки «Организационная структура вашей компании».	136

Модуль № 5. Еженедельные отчеты и совещания139

Еженедельные летучки	139
Еженедельные отчеты	140
Внедрение.	140
Бланки «Еженедельная отчетность»	141

Модуль № 6. Управление документами.	144
Документооборот с совместным доступом к документам	144
Совместный доступ к файлам	145
Коммуникации и работа с ними	146
Бланки «Документооборот и совместная работа».	146
Модуль № 6 (продолжение). Управление проектами.	150
Бэкап документов и файлов компании	150
Управление проектами и задачами	151
Как начать внедрение?.	152
Бланки «Управление проектами и бэкап документов».	153
Модуль № 7. Производство	156
Бланки «Производство».	157
Модуль № 8. Маркетинг	159
Типовой клиент	159
Бланки «Типовой клиент»	160
Конкуренты	161
Бланки «Конкуренты».	162
Партнеры	164
Бланки «Партнеры»	164
Контакты	166
Бланки «Контакты»	167
Маркетинговые материалы.	168
Мини-брошюры (product datasheets).	169
Прайс-лист	170
Брошюра (мини-брошюра) «О компании».	171
Каталог	171
Веб-сайт	171
Бланки «Маркетинговые материалы».	172

Модуль № 9. Продажи	175
Реклама и Lead Generation	175
Бланки «Анализ рекламных кампаний»	175
Первая продажа	177
Бланки «Процесс первой продажи»	178
Продажа существующим клиентам	179
Бланки «Продажа существующим клиентам»	180
Бэкэнд (Backend)	181
Телефонные звонки	183
Продажи: дополнительные процессы	184
Продажа сопутствующих товаров и услуг, включая партнерские	184
Клиентская база	185
Обработка возвратов	185
Модуль № 10. Финансы.	
Управленческая финансовая отчетность	186
Налоговая отчетность	188
Модуль № 11. Юридическое сопровождение бизнеса	190
Модуль № 12. Следующая ступень	192
Автоматизация	192
Масштабирование	193
Удаленное управление бизнесом	193
Моделирование успешных бизнесов	194
Дальнейшее улучшение вашего бизнеса	194

Заключение196
Специальный подарок для наших читателей — бесплатный видеокурс MiniMBA: продажи	197
Дополнительный секретный подарок	199
БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ В БИЗНЕСЕ200