

*«Не в наших силах изменить направление ветра,
но мы можем изменить положение паруса».*

Долли Паргон

КНИГА ЛИЧНОСТНОГО РОСТА



Дорогой друг!
«Добро пожаловать!»

Советуем перечитать книгу не один раз и, самое главное, *РЕАЛИЗОВАТЬ НА ПРАКТИКЕ* техники и советы, изложенные в ней. Сделав это, Вы точно получите огромную пользу и качественные результаты.

Путь в тысячу лье начинается с первого шага.

Поздравляем!

Вы сделали этот первый шаг!

Наверняка, Вы, как и большинство людей на этой планете, имеете много неразрешенных вопросов в своей голове и в своей жизни. Поэтому в течение следующего месяца прочитайте и заполните эту книгу.

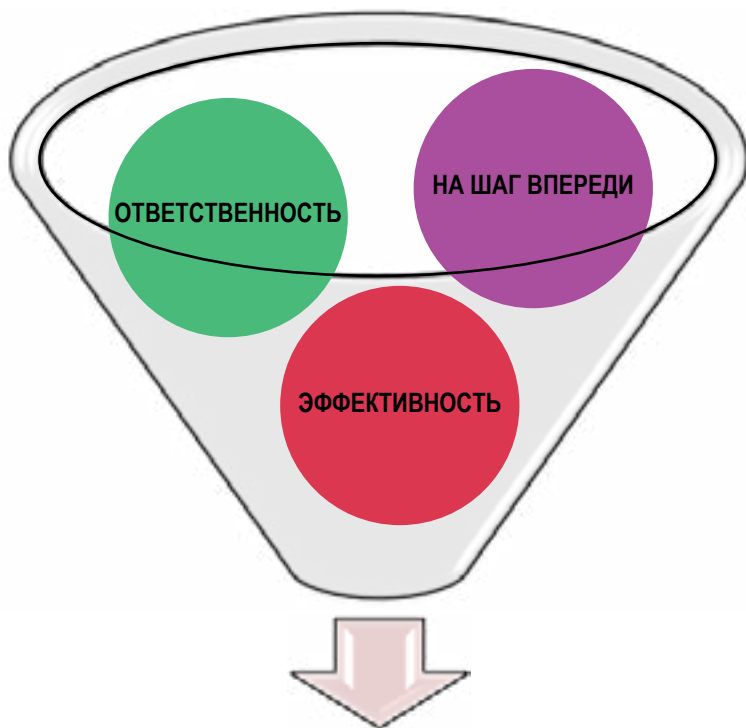
А теперь приступим!

Вы готовы?

НАЧИНАЕМ!



ЦЕННОСТИ



УСПЕШНЫЙ ЧЕЛОВЕК



НА ШАГ ВПЕРЕДИ

Если вы не сможете шагнуть за рамки видения сегодняшнего дня, то в конце жизни вы, вероятно, спросите себя *«почему я упустил так много шансов и практически ничего не смог достичь»?*

Подумайте о том, какой ваша жизнь будет в конце пути.
К чему вы в действительности хотели бы прийти?

Сумев сформулировать конечное видение, попробуйте представить себя на заре жизни и спросите: *«Доволен ли я теми результатами, которых достиг»?*

Сформулируйте видение своего будущего на предстоящее десятилетие.

Итак, осуществив первый этап планирования, когда вы сформулировали видение своего будущего на предстоящее десятилетие, следует переходить ко второму этапу. Данный шаг заключается в том, чтобы суметь разделить поставленные цели на, так называемые, промежуточные.

Итак, вам предстоит разделить период, длительностью в десять лет на несколько промежутков: пять лет, три года, один год и полгода.

1. Взяв за основу цели, поставленные на десять лет вперед, вам нужно сформулировать цели, которые вы должны достичь через пять лет. При формулировании этих целей вы не должны думать о том, что в реальности это совершенно неосуществимо, вы формируете эти цели, исходя лишь из того, принесет ли вам их достижение удовлетворение.

2. Взяв за основу пятилетние цели, формируете цели на ближайшние три года. Точно так же, как и в предыдущем пункте, вы должны думать о том, какой вы хотели бы видеть свою жизнь через три года.

3. Исходя из целей, которых вы должны достичь через три года, формулируете цели на год вперед.

4. И, наконец, исходя из целей, поставленных на год вперед, формулируете цели на шесть предстоящих месяцев.



САМООБУЧЕНИЕ

 **Роберт Б. Такер.**

«Инновации как формула роста. Новое будущее ведущих компаний».

В этой работе консолидирован опыт лучших инновационных методов и подходов, реализованных в известных компаниях. Опираясь на практику ведущих мировых экспертов в области инновационного бизнеса, каждый может сделать процесс внедрения инноваций в своем деле более простым и эффективным.

 **Дж. Коллинз.**

«От хорошего к великому».

Книга, написанная преподавателем Стэнфордского университета, будет полезна всем, кто стремится достичь максимальных результатов в своей профессиональной сфере. На примере своего собственного исследования успешных компаний автор показывает, какие факторы позволяют руководителю не просто оставаться на уровне хорошего бизнесмена, а делать свою организацию по-настоящему великой.

 **Дж. Коттер.**

«Наш Айсберг тает. Как добиться результата в условиях изменений».

Принятие решений в период изменений часто пугает даже самых сильных и талантливых людей. С помощью алгоритма внедрения изменений, предложенного в данной книге, можно, с одной стороны, самому научиться управлять данным процессом, а с другой – убедить других в необходимости перемен для общего блага. А жанр сказки делает содержание книги еще более понятным и запоминающимся.

 **Г. Альтшуллер.**

«Найти идею: Введение в ТРИЗ – теорию решения изобретательских задач».

Автор рассказывает о процессе изобретательства, который требует правильной организации мышления, преодоления психологической инерции, стремления к идеальному решению, разрешения противоречия, скрытого в любой нестандартной задаче. Книга помогает повысить эффективность творчества, научиться использовать междисциплинарный подход, учит отказываться от компромиссов и получать желаемое, ничего не теряя.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РЕЗУЛЬТАТ

Ответственность – волевое личностное качество, проявляющееся в осуществлении контроля за деятельностью человека. Различают внешние формы, обеспечивающие возложение ответственности (подотчетность, наказуемость и т.д.), и внутренние формы саморегуляции (чувство ответственности, чувство долга).

Ответственность – это понимание последствий, которые могут повлечь решения или действия самого человека.

Ответственность – это способность осознания того, что качество жизни, уровень успешности и самореализации человека зависят только от него самого.

Ответственность – это готовность исполнять все свои обещания и выполнять все свои обязанности наилучшим образом.

Ответственность – это умение принимать решения в сложных ситуациях не только за себя, но и за тех, кто от тебя зависит.

Что нам даёт ответственность?

Ответственность даёт уверенность – в себе и своих силах.

Ответственность даёт уважение – как самоуважение, так и уважение со стороны окружающих.

Ответственность даёт возможности – для самоконтроля и контроля над внешней ситуацией.

Ответственность даёт свободу – от мизантропии; ответственный человек не осуждает ошибок и не впадает в депрессию при виде неадекватного поведения кого-либо; он просто констатирует, что, на данного человека в данной ситуации полагаться не рационально.

Как развить в себе ответственность?

Самоконтроль и работа над собой. Внимательное отношение к себе, к своим словам, обещаниям и поступкам помогают человеку стать более ответственным. Главное – не отступать, видя, что не всё удастся сразу, так как работа над собой – процесс длительный.

Письменные «поручения» самому себе. Один из вариантов, психологически помогающих нести ответственность за свои обещания и всегда выполнять их – записывать на листе бумаги задачу, которую ставит человек перед собой, и сроки её выполнения.

Организационная работа. Работа с людьми, организация их скоординированных действий – большое подспорье в развитии собственной ответственности.

Отношения с детьми. Общаясь со своими детьми, человек оказывается в ситуации, когда он не может не нести за них ответственность. При отсутствии выбора человек мобилизуется и становится в дальнейшем более ответственным.



САМООБУЧЕНИЕ

 Д. Аллен.

«Как привести дела в порядок. Искусство продуктивности без стресса».

Любой сотрудник периодически испытывает стресс из-за перегрузок в работе, большого количества незавершенных дел, недостатка времени. Умение организовать свой рабочий процесс и расставить приоритеты при решении задач легко приобрести с помощью оригинальных приемов, описанных в данной книге. А в результате появится как чувство свободы от стрессового состояния, так и личная результативность в работе.

 Г. Архангельский.

«Тайм-драйв. Как успевать жить и работать».

В ситуации многозадачности соблюдение сроков и доведение дела до конца требует еще больше ресурсов, чем в стандартных условиях. Самое главное при этом – научиться с умом распределять свое время, ведя постоянную борьбу с «поглотителями времени». Метод Архангельского представляет собой полезное и простое руководство для работников любого уровня, находящихся в постоянном цейтноте.

 Д. Марке.

«Разверните ваш корабль».

Используя яркую метафору превращения лодки в корабль, автор предлагает новый эффективный путь лидерства. Его главная идея состоит в перераспределении ответственности между членами команды, что позволяет в большей степени контролировать происходящее и достигать желаемого для организации результата. Знание этой модели и руководством, и персоналом существенно облегчит достижение результата.

 Б. Джордж, П. Симс.

«Уроки выдающихся лидеров».

Основная идея этой книги состоит в том, что выдающегося лидера отличают его характер и ценности. Материал 125 интервью с мэтрами современности позволит читателю выстроить собственный путь развития лидерских навыков и применить их в каждой сфере своей жизни, в том числе – профессиональной, где он будет способен привести к гармонии свои внутренние цели с целями организации.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Личная эффективность – это результативное достижение личных целей. Личная эффективность позволяет двигаться из текущего состояния в желаемое и охватывает всю жизнь (а не только профессиональные области).

Личную эффективность можно описать тремя основными понятиями:

- Осознание своих намерений и целей
- Управление личными ресурсами (время, здоровье, деньги и т.д.)
- Общение с окружающими людьми

В этих строчках заключена суть личной эффективности, развивая эти три способности её можно совершенствовать.

Как развить в себе ЭФФЕКТИВНОСТЬ?

Определить приоритеты задач на ближайший месяц.

Зафиксировать письменно все задачи, над которыми вы работаете.

Распределить задачи по матрице:

- Срочные и важные. Сфокусируйтесь на их выполнении.
- Срочные и менее важные. Рассмотрите возможность перепоручить их другим лицам.
- Менее срочные и важные. Составьте план шагов по последовательному их выполнению с указанием конкретных сроков.
- Менее срочные и менее важные. Откажитесь от выполнения задачи.



САМООБУЧЕНИЕ

 **А. Родов, Д. Крутянский.**

«План, поток, ритм».

В данном издании описано зарождение и понимание планирования в послевоенные годы на примере Новочеркасского электровозостроительного завода. В книге повествуется о методике организации производства, разработанной А. Родовым в 1961–1962 годах. Тем не менее, по ходу прочтения можно легко узнать производственные инструменты, корни которых считаются японскими или западными. Синхронизированное производство, канбан, система вытягивания, методика DBR и др.

 **И. Масааки.**

«Гемба кайдзен. Путь к снижению затрат и повышению качества».

Книга дает детальное представление о непрерывной системе совершенствования в бизнесе Гемба кайдзен, фокусирующейся на повышении качества при минимизации затрат. В книге раскрыты особенности внедрения системы в условиях западных рынков, психологические и материальные выгоды кайдзен, выявленные на многочисленных примерах.

 **Г. Элияху, К. Джефф.**

«Цель. Процесс непрерывного улучшения».

Данное пособие позволяет читателю обнаружить, как любые его действия отражаются на результате работы и развитии бизнеса. Каждый, кто ставит перед собой амбициозные цели, кто нацелен на совершенствование и хочет научиться предупреждать проблемы заранее, сможет найти здесь принципы логического и поступательного решения проблем.

 **Стивен Р. Кови.**

«7 навыков высокоэффективных людей».

Работа Стивена Кови — результат творческого переосмысления классических идей этики Аристотеля, экзистенциальной философии и психологии, преобразовавшихся в семь шагов по развитию самодисциплины. Следуя им, можно не только выработать сильный характер, но и научиться управлять всеми сферами своей жизни, почувствовать себя хозяином своих действий и начать работать на общую цель.

10 КАЧЕСТВ УСПЕШНОГО ЧЕЛОВЕКА:

1. **Успешный человек ищет возможности**, неуспешный – отговорки и все новые препятствия.

Возьмем такую ситуацию – нехватка денег. Успешный человек будет искать возможности заработать, знания, как управлять деньгами; неуспешный – причины, почему он не может заработать.

2. **Успешный человек действует**, неуспешный откладывает действие на потом.

Успешный действует, несмотря на лень, страх, незнание.

Неуспешный постоянно накапливает знания, которые не применяет, все время ждет благоприятного момента, а он все никак не наступает. Как метко подметил один мудрый человек: «Лето – мертвый сезон и пора отпусков, осень – пора отправлять детей в школу, зима – новогодние каникулы, весна – начало дачного сезона. А лучше жить-то когда?»

3. **Успешный стремится к большему**, чем он есть сейчас, неуспешный предпочитает статус кво. «Тогда не мог, а сейчас смог», – внутренний диалог успешного человека. «А зачем? И так сойдет», – внутренний диалог неуспешного человека.

4. **Успешный падает и снова поднимется**, неуспешный боится упасть, совершить ошибку, а если падает, то уже не стремится подняться.

В биографиях знаменитых людей часто можно прочесть о моментах поражения, серьезных потерях. Это своеобразный момент истины, поведение в котором и определяет успешность человека.

5. **Успешный – самомотивированный**, неуспешному нужна мотивация извне.

Как правило, успешный мотивирован азартом, желанием

доказать свою силу, искренним интересом к самой деятельности. Неуспешного надо постоянно мотивировать материальными благами, одобрением окружающих.

6. Успешный рискует, неуспешный боится рисковать.

К счастью или к сожалению, жизнь непредсказуема, и в самый лучший план могут вмешаться неблагоприятные обстоятельства. Успешный человек понимает это и делает шаг в неизвестность.

7. Успешный терпелив, готов долго идти к своей цели, неуспешный хочет все и сразу.

Кто-то из великих сказал: «Гений – это 1% везения и 99% упорного труда».

8. Успешный не боится отказов, неуспешного отказы выбивают из седла.

«Жизненный успех человека определяется количеством „неудобных разговоров“, которые он выдержал», – Тимоти Феррис.

9. Успешный верит в себя, неуспешный верит словам других о себе.

Показателен в этом смысле психологический эксперимент: по сговору все участники называли квадрат кругом, и только один участник, который не знал о сговоре, утверждал обратное. Большинство людей, не знавших о сговоре, через некоторое время соглашались с общей точкой зрения.

10. Успешный следует зову большой Мечты, Достойной цели в жизни, неуспешный преследует мелкие цели.

Истории известно немало примеров, когда настоящий успех приходил к тем, кто выбирал недостижимую на первый взгляд цель, которая значительно превышала их возможности на момент выбора. Каждый человек может стать успешным, если захочет и разовьет в себе необходимые качества.

НИЖЕ ПРЕДСТАВЛЕНО ОПИСАНИЕ МЕТОДОВ РАЗВИТИЯ И ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ:

- *Когда данный метод стоит использовать?*
- *Как получить максимальный развивающий эффект от применения метода?*

РАЗВИТИЕ НА ВСЕГДА И ВЕЗДЕ

Метод, предполагающий выполнение знакомых задач с применением новых знаний и умений, идей и подходов; развитие происходит за счет того, что «старые задачи выполняются по-новому».

Обращайтесь к этому методу, если:

- есть базовые знания по выбранной теме;
- необходимо отработать и закрепить имеющиеся знания и навыки в реальной работе.

Для того чтобы получить максимальный эффект от этого метода, следует:

- ставить конкретные цели по усовершенствованию способов решения любых задач;
- расширять спектр решаемых задач;
- применять всегда и везде новые методы и идеи, полученные в ходе обучения, самообучения, обратной связи, обучения на опыте других и в ходе участия в развивающих проектах;
- использовать каждый новый метод не менее трех раз – это позволит не отказаться от полезной идеи раньше времени;
- выбирать для отработки новых приемов наиболее безопасные ситуации;
- анализировать, что и почему удается, а что – не вполне; сделанные выводы учитывать при следующих попытках.

САМООБУЧЕНИЕ

Метод развития, предполагающий самостоятельное изучение теории (литература, периодические издания, интернет).

Обращайтесь к этому методу, если:

- есть необходимость и/или желание самостоятельно расширить круг знаний и навыков в определенной области;
- нужно найти ответы на конкретные вопросы, которые ставит ваша деятельность.

Для того чтобы получить максимальный эффект от этого метода, следует:

- читать литературу по выбранной теме, выписывать наиболее важные идеи, особенно те, которые имеют отношение к цели развития и специфике работы;
- применять полученные знания на практике, специально выделяя действия, которые приводили к успеху, и действия, которые препятствовали его достижению;
- рассказать коллеге / руководителю / другу, о чем вы узнали из прочитанного. Пересказ новой информации укрепляет ее в памяти.

РАЗВИВАЮЩИЕ ПРОЕКТЫ

Обращайтесь к этому методу, если у вас:

- есть такие качества, умения или навыки, которые необходимы для дальнейшего развития, однако текущая работа не предоставляет условия для их проявления и отработки;
- есть желание принять участие в проектах, которые еще никогда не доводилось выполнять;
- есть уверенность, что проекты могут быть без ущерба совмещены с текущей работой или вы можете выполнять их за пределами рабочего времени.

Для получения максимального эффекта от этого метода следует:

- работать над задачами, которые в целом знакомы, но более сложны, чем привычные;
- выбирать в качестве развивающих краткосрочные проекты (3–6 месяцев);
- участвовать в проектах, для успешной реализации которых критическими оказываются именно те качества, которые должны быть развиты;
- осмысливать опыт применения знаний и умений, подлежащих дальнейшему совершенствованию;
- не бояться неожиданных, нетипичных ситуаций: именно они становятся источником наиболее ценного развивающего опыта.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ И ОБУЧЕНИЕ НА ОПЫТЕ ДРУГИХ

Метод предполагает наблюдение за более опытными в конкретной области коллегами, обсуждение с ними их приемов выполнения работы, получение от других людей информации об их успешном или неуспешном опыте, чтобы учесть ее в будущем, получение мнения коллег, как вы проявляетесь в рабочих ситуациях, что является, по их мнению, вашими сильными сторонами и зонами развития (обр. связь).

Обращайтесь к этому методу, когда:

- в окружении есть люди, которые могут выступить в качестве модели успеха в выбранной области;
- у ваших действий и результатов работы есть свидетели, которые могут их оценить;
- есть люди, чьей экспертной оценке есть доверие: они понимают тему и могут эффективно оценить действия и результаты;
- есть готовность услышать не только позитивные, но и критические оценки.

Для получения максимального эффекта от этого метода следует:

- как можно чаще взаимодействовать и совместно выполнять работу с более компетентными коллегами, обладающими теми качествами и навыками, которые нужно в себе развить;
- советоваться с ними по ходу выполнения выбранного типа работы, запрашивать конкретные рекомендации;
- просить их рассказать на примерах, как они выполняют конкретную работу, в чем состоят их маленькие практические секреты успеха, ноу-хау, где и как они научились это делать, что помогло им научиться;
- наблюдать за работой коллег, за конкретными действиями, которые они осуществляют в типовых и критических ситуациях. Записывать ценные идеи и практические ходы;
- договариваться с экспертом заранее, о чем именно требуется получить обратную связь, чтобы можно было фиксировать элементы поведения по ходу выполнения работы, а не после ее завершения;
- просить отмечать как сильные стороны, так и стороны, требующие дальнейшего развития;
- благодарить за обратную связь.

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН?

Правильно написанный бизнес-план – это залог успешного развития любого предприятия.

Завершенный бизнес-план должен описать Ваши ожидания от нового (или имеющегося в настоящий момент) бизнеса и рассказать о ваших замечательных идеях предполагаемому кредитору.

- 1) Изначально сделайте описание (резюме) проекта.**
- 2) Укажите название компании.**
- 3) Проанализируйте Ваш рынок.**
- 4) Расскажите о товарах и услугах.**
- 5) Обрисуйте Вашу бизнес-стратегию и ее реализацию.**
- 6) Не забывайте и о конкурентах.**
- 7) Характеристика Вашего производства.**
- 8) Опишите организацию рабочего процесса.**
- 9) Прделайте финансовый расчет.**
- 10) Имейте на руках сопроводительные документы.**

КАКИМ ДОЛЖНО БЫТЬ КРАТКОЕ РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА?

Раздел «Краткое резюме» содержит сжатое изложение сути проекта и характеристику важнейших показателей.

Примерный перечень вопросов для отражения в Кратком резюме:

Производством и реализацией какого товара (оказанием каких услуг) будет заниматься Ваше предприятие?

- Кто будет Вашим покупателем?
- Каким будет объем продаж (выручка от реализации) за первый год работы?
- Какова сумма всех затрат на реализацию проекта?
- Какова организационно-правовая форма предприятия?
- Сколько будет привлечено наемных работников?
- Какой потребуется объем финансирования для реализации проекта?
- Каковы источники финансирования проекта?

Основные показатели проекта: общая прибыль (доход) за период, величина денежных средств в конце первого года работы, рентабельность.

Объем резюме для любого проекта не должен быть больше 1 страницы.

Резюме - это самостоятельный рекламный документ, т.к. в нем содержатся основные положения всего бизнес-плана. Это будет единственная часть, которую будут читать большинство потенциальных инвесторов. А инвестор захочет, прежде всего, узнать следующую информацию: размер кредита, для какой цели, предполагаемые сроки погашения, гарантии, кто еще собирается инвестировать проект, какие собственные средства есть.

Резюме представляет собой краткий обзор бизнес-плана.

Характеристика организации, обращающейся за предоставлением средств:

- Наименование, организационно-правовая форма, форма собственности, среднесписочная численность, уставной фонд, оборот за последний год, точный почтовый адрес, телефон, банковские реквизиты (в т.ч. рублевый, валютный, депозитный счета), фамилия, имя, отчество, возраст и квалификация руководителя проекта.
- Описание проекта, особо выделив, идет ли речь о начале работы «с нуля» или о расширении существующего дела;
- Описание предприятия, его специфических черт, основные этапы в его развитии;
- Описание ситуации на рынке (отечественном и зарубежном) и в отрасли;
- Преимущество продукции или услуг предприятия, собственные ресурсы компании и ее текущее финансовое состояние;
- Долгосрочные и краткосрочные цели проекта, какого роста можно ожидать, какие доходы предполагается получить, за какой период времени;
- Тактический план, краткое изложение того, как будут достигаться поставленные цели;
- Степень согласования проекта с федеральными, региональными и отраслевыми приоритетами;

- Потребность в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования, как они будут возвращаться (погашаться) инвесторам;
- Если заявитель является физическим лицом, то инвестор должен знать, каким имуществом он владеет;
- Наличие лицензий, сертификатов, разрешений и т.д.;
- Ключевые экономические показатели эффективности проекта;
- Возможные риски и система страховок.

КАК ОПИСАТЬ БИЗНЕС-ИДЕЮ ПРОЕКТА?

Основная идея проекта

Раздел «Основная идея проекта» должен в доступной и сжатой форме объяснить, на чем основана реальная возможность создания нового предприятия. Здесь требуется описать бизнес-идею проекта.

Примерный перечень вопросов для отражения в разделе «Основная идея проекта»:

- В чем состоит основная цель проекта (бизнес-идеи)?
- Какие конкретные задачи надо решить для достижения этой цели?
- Какие проблемы будут препятствовать успешному решению задач на Вашем предприятии? Как эти проблемы можно преодолеть?
- Какие конкретные действия и в какие сроки Вы намерены предпринять для достижения цели проекта?
- Какими аргументами Вы можете подтвердить Вашу уверенность в успехе проекта?

Часто по результатам изучения сильных и слабых сторон проекта принято проводить его SWOT-анализ. SWOT – аббревиатура начальных букв английских слов: Strengths – силы; Weaknesses – слабости; Opportunities – возможности; Threats – угрозы.

Таким образом, SWOT-анализ – это определение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды). К внешним характеристикам часто относят то, что компания изменить не в силах, но может создать комплекс мер по устранению этой проблемы.

Объем раздела «Основная идея проекта» обычно не превышает 1-2 страницы.

Виды товаров и услуг.

Основная цель этого раздела – доказать, что Ваши товары (услуги) имеют ценность для покупателей и будут пользоваться спросом.

За основу можно взять следующий перечень вопросов:

- Какой именно товар (или услугу) Вы предложите покупателям?
- Какие потребности будет удовлетворять данный товар или данная услуга?
- Насколько тщательно разработана Ваша продукция?
- В каких сферах ее можно использовать?
- В чем состоит преимущество Вашего товара (услуги) с точки зрения потенциального покупателя?
- Почему покупатели отдадут предпочтения именно Вашему товару (услуге)?
- Какие недостатки может иметь Ваш товар (услуга), и как Вы будете пытаться их преодолевать?
- Какие характеристики делают Ваш продукт уникальным?
- Как Ваши товары или услуги будут доходить до потребителя?

Конкуренция.

В данном разделе необходимо описать своих потенциальных конкурентов и показать, в чем состоят их слабые и сильные стороны:

- Какие из фирм – конкурентов работают в Ваших рыночных сегментах?
- Кто из них производит аналогичные Вашим товары или услуги?
- Каков уровень цен на товары (услуги) Ваших конкурентов?
- Каким образом конкуренты находят своих покупателей - реклама, каналы сбыта, другие формы продвижения?
- Какая из фирм – конкурентов расположена по соседству?
- Как развивается бизнес у Ваших конкурентов?
- Какие Ваши товары (услуги) будут иметь конкурентные преимущества перед другими производителями аналогичных товаров (услуг)?

В заключение полезно выполнить сравнительный анализ Ваших основных конкурентов, заполнив следующую таблицу:

Форма представления информации о конкурентах			
Конкуренты	Характеристика		Выводы
	сильных сторон	слабых сторон	

План маркетинга

План маркетинга, или план продвижения товаров (услуг) должен дать описание программы Ваших действий по доведению товаров (услуг) до покупателей и рассчитать, сколько для этого потребуется денег.

В данном разделе Вы должны определить:

- Как покупатели узнают о Вашей продукции?
- Сколько денег Вы предполагаете выделить на рекламу?
- Как Вы будете продавать свой товар?

Цена товара может определяться исходя из следующих условий:

- Цены конкурентов на аналогичный товар или товары - заменители
- Цены, определяемые спросом на данный товар
- Себестоимость продукции + целевая прибыль
- Уникальные качества товара

Бизнес-план: приложения

В приложения включаются документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане.

ПРАВИЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЦЕЛЯМИ

План действий:

1. Ставим цели.
2. Определяем главную задачу на день.
3. Планируем день или часть дня.
4. Контролируем движение к цели.

Ставим цели

Грамотное планирование начинается с целей. Для этого создайте таблички, как показаны ниже:

Цели	Деньги (проекты и работа)	Само- развитие	Хобби и проф. рост	Здоровье и спорт	Отноше- ния	Семья
Видение						
Долгосрочные (3-5 лет)						
Среднесрочные (3 месяца-1 год)						
Краткосрочные (1-3 месяца)						

Текущие (1-30 дней)						
------------------------	--	--	--	--	--	--

Категории целей	Цели на 6 месяцев	Цели на год
КАРЬЕРА		Получить повышение
ДЕНЬГИ		
ОТНОШЕНИЯ		

ДЛЯ ЗАПИСЕЙ:

