

Гербер Майкл Э.

Малый бизнес, от иллюзий к успеху. Возвращение к мифу предпринимательства / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп— Бизнес», 2005. — 240 с: ил.

*Книга Майкла Гербера, которого считают ведущим специалистом в области малого бизнеса, позволяет по-новому взглянуть на проблемы, связанные с организацией и развитием малых предприятий. Автор показывает, как общепринятые стереотипы могут воспрепятствовать успешному бизнесу, ведет своих читателей через главные этапы развития малого предприятия — от основания и становления до зрелости. Большой интерес представляет описание технологий франчайзинга для повышения эффективности и предсказуемости бизнеса. Книгу очень оживляют диалоги с молодой женщиной-предпринимателем, которые в понятной форме учат, как правильно организовывать, развивать и совершенствовать свое дело, не изменяя привычного образа жизни.*

*Книга рассчитана на широкий круг читателей — от студентов до опытных бизнесменов.*

## СОДЕРЖАНИЕ

Об авторе

От автора

Предисловие

Введение

Часть I

П-миф и американский малый бизнес.

Глава 1

Предпринимательский миф

Предпринимательский приступ

Пагубное предположение

Посмотрите, молодая женщина выпекает пироги.

Посмотрите, молодая женщина открывает пекарню.

Посмотрите, молодая женщина становится опытной хозяйкой бизнеса

Глава 2

Предприниматель, Менеджер и Специалист

Предприниматель

Менеджер

Специалист

Глава 3

Детство: стадия Специалиста

Глава 4

Стадия взросления: требуется помощь

Глава 5

По ту сторону зоны комфорта

Возвращение к стадии детства

Инициирование банкротства

Выживание бизнеса на стадии взросления

Глава 6

Стадия зрелости и подход

Предпринимателя

Подход Предпринимателя

Модель Предпринимателя

Часть II

Революция готовых решений:

взгляд со стороны бизнеса ,

Глава 7

Революция готовых решений

Система франчайзинга

«Самый успешный малый бизнес в мире»

Поворачивая ключ: франчайзинг бизнес-формата

Продажа бизнеса вместо продукта

Глава 8

Модель франчайзинга

Глава 9

Работа над бизнесом, а не на него

1. Модель будет обеспечивать постоянную ценность для ваших потребителей, сотрудников, поставщиков, кредиторов, которая превысит все их ожидания
2. Модель будет управляться сотрудниками, обладающими минимальной квалификацией
2. Модель будет образцом безупречного порядка
3. Вся выполняемая работа будет задокументирована в руководствах по эксплуатации
5. Модель будет постоянно предоставлять потребителю ожидаемые результаты

6. В модели будут использованы унифицированные цвета, одежда, а также система кодирования оборудования

### Часть III

Создание работоспособного малого бизнеса

#### Глава 10

Процесс развития бизнеса

Иновации

Количественная оценка

Порядок

#### Глава 11

Программа развития вашего бизнеса

#### Глава 12

Ваша первоочередная задача

#### Глава 13

Ваша стратегическая цель

Первый стандарт: деньги

Второй стандарт: возможность, за которую стоит браться

В каком вы бизнесе?

Кто мой покупатель?

А есть ли третий стандарт?

#### Глава 14

Ваша организационная стратегия

Построение организационной стратегии на личностях

Структурирование вашего бизнеса

Процесс моделирования: заменяете себя системой

#### Глава 15

Стратегия менеджмента

Что такое система менеджмента?

Спичка, мятная конфета, кружка кофе и газета

Глава 16

Стратегия управления человеческими ресурсами

Правила игры

Логика игры

Играя в игру

Глава 17

Стратегия маркетинга

Иррациональное принятие решений

Два столпа удачной маркетинговой стратегии

Глава 18

Ваша системная стратегия

Три вида систем

Жесткие системы

Гибкие системы

Информационные системы

Глава 19

Письмо Саре

Эпилог

Возвращая мечту американскому малому бизнесу

Ликвидация разрыва

Наш собственный мир

План действий

Послесловие

Ваш первый шаг