

Потапенко, Дмитрий Валерьевич.

Бизнес — это глаголы и существительные, которые заканчиваются цифрами / Дмитрий Потапенко. — Москва: Издательство АСТ, 2018. — 280 с. — (#Бизнес-Наставник).

ОГЛАВЛЕНИЕ

Управление начинается с себя. 9

Глава 7.

Как и где можно научиться бизнесу. 15

Глава 2.

Постановка целей компании. 19

Управление. 23

Финансовый департамент. — 2 5

Отдел продаж. 27

Бухгалтерский учет. 31

Производство. 32

Исследовательское подразделение. 34

Департамент развития. 37

Обучение персонала. 38

Логистика. 41

Служба безопасности. 44

Схемы обмана в ритейле. 45

Способы борьбы с воровством. 47

Проверка магазина тайным покупателем. 49

Махинации на складе.	49
Уязвимые места общепита и продуктовой розницы.	51
Воровство топ-менеджмента.	54

Глава 3.

Изучите собственный бизнес.

Успех приходит, когда появляется осознанность.	57
---	-----------

Глава 4.

Бюджетное управление и ключевые показатели бизнеса.	69
--	-----------

Глава 5.

Стратегия - продавать.

А не «впаривать».	79
----------------------------------	-----------

Глава 6.

Магазин. Создание и развитие.	85
Смотрите на объект глазами клиента.	87
Что необходимо для открытия магазина.	91
Документы.	91
Оборудование и персонал.	92
Расходы.	94
Правило «золотого треугольника».	96
Основные бизнес-процессы.	97
Как проходить проверки.	100
Какой формат выбрать?	104

Как выжить единичному объекту111
Маленький магазин не конкурирует с большим.111
Вьетнамский ритейл как модель.113
Как строить отношения с поставщиками.114
Как привлечь покупателя.116
Эффективный ассортимент119
Оборотные и прибыльные товары.119
Ассортимент - это колесо.121
Как увеличить прибыль на 100 %123

Глава 7.

Производство.

Типичные ошибки организации и лучшая практика129
--	-------------

Промышленность без иллюзий131
---	-------------

Что нужно клиенту.132
Надо ли «замещать» и чем.133
Производство будущего.134
Как работать в двух разных сегментах.135

Производство и розница. Разные стратегии на пути к общей цели137
--	-------------

Сбытовая стратегия140
-------------------------------------	-------------

Целевые клиентские группы.142
Каналы продаж.143
Торговые посредники компании.143
Сбытовые стратегии.144
Тактики сбыта (пример).146
Задачи отдела продаж.147
Своя база клиентов.148
Прямое общение с покупателями/дистрибьюторами.148
План взаимодействия с покупателями/дистрибьюторами.149

Вход в сеть. Войти нельзя остаться	151
Каналы сбыта для мелкого производителя	155
Палатки	155
«Мелкие сети».	155
Интернет-магазины.	157
Социальные сети	159
Многоуровневый маркетинг.	160
Каналы сбыта для экологически чистых продуктов.	160

Глава 8.

Общепит.

Деньги или гламур?	163
Условия успешности точки общепита	166
Местоположение.	166
Концепция.	167
Фабрика-кухня.	169
Соответствие контингенту.	170
Четко прописанные бизнес-процессы.	171
Почему многие рестораны терпят крах в первый же год после открытия	173
Ошибка первая: «здесь этого нет».	173
Ошибка вторая: «плясать» от повара.	174
Ошибка третья: работа по шаблону.	174
Ошибка четвертая: увлечение консультантами.	175
Ошибка пятая: неумение рассчитывать плановые убытки.	175
Ошибка шестая: столкновение людей.	176
Ошибка седьмая: ожидание любви.	176
Ошибка восьмая: заведения разного сегмента под одним брендом.	177
Функции и задачи подразделений точки общепита	179

Глава 9.

В поисках «идеального» персонала	183
Подбор персонала	187
Низшие должности	188
Менеджеры по продажам	190
Топы	191
Мотивация	195
Стандартные методы мотивации	195
Обязательное правило сетевого бизнеса - внедрение идеологии... ..	196
Мотивирует ли партнерство	198
Управление удаленными точками	201
Бизнес-партнерство: мифы и реальность	203
Компании семейного типа	206

Глава 10.

Антикризис 2017-	211
Наше ближайшее будущее	213
Перспективы бизнеса	232
Налоги, кредиты, инвестиции	243
Сокращение издержек	253
Производители и ритейлеры	259
Разное	267
 Что делать, если после прочтения этой книги вы поняли, что идете неверным путем	 277
 Миллиардером может стать каждый. Будьте им!	 279