**ЧЕК-ЛИСТЫ К РАЗДЕЛУ**

**«ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ»**

**Содержание**

[Продающий прайс-лист](#Продающий_прайс)

[Готовы ли вы к переговорам](#Готовы_ли_вы_к_переговорам)

[Полезные знакомства на деловом мероприятии](#Полезные_знакомства)

[Идеи, где можно найти ментора](#Идеи_поиска_ментора)

[Где искать ментора: основные источники](#Где_искать_ментора)

[Качества эффективного ментора](#Качества_ментора)

[Действия, способствующие продвижению персонального бренда](#Действия_для_продвижения_бренда)

[Определите уровень своего публичного выступления](#Определите_уровень_выступления)

[Где искать бизнес-партнеров](#Где_искать_бизнес_партнеров)

[Вопросы, которые надо задать себе при выборе бизнес-партнера](#Вопросы_при_выборе_партнера)

[Стоит ли открывать бизнес с другом: 13 вопросов для проверки](#Тринадцать_вопросов)

[13 ошибок, которые могут разрушить бизнес](#Тринадцать_ошибок)

[Как передать управление наемному менеджеру](#Как_передать_управление_наемному)

**Продающий прайс-лист** [**Назад в содержание**](#Содержание)

|  |  |
| --- | --- |
| Есть титульный лист (обложка). На обложке указаны название компании и преимущества торгового предложения |  |
| Размещена контактная информация. Телефон, почту и адрес компании нужно указать в начале и конце прайс-листа |  |
| Отдельно выделены новинки, самые популярные товары, спецпредложения |  |
| Помимо списка товаров, есть продающие отзывы с логотипами клиентов |  |
| Прайс-лист дополнен иллюстрациями: инфографикой, схемами, фотографиями товаров |  |
| Напротив каждого товара указано, сколько единиц осталось на складе, – это создает эффект дефицита |  |
| Есть информация о бонусах, скидках и акциях |  |

**Готовы ли вы к переговорам** [**Назад в содержание**](#Содержание)

|  |  |
| --- | --- |
| Имеете четко сформулированную цель переговоров |  |
| Составили перечень возможных уступок |  |
| Подготовили предложение с учетом альтернатив от конкурентов |  |
| Включили в план встречи пункты для обязательного обсуждения, распечатали список, чтобы держать под рукой во время переговоров |  |
| Отправили список вопросов оппонентам, чтобы они смогли подготовиться, уточнить информацию и взять необходимые документы |  |
| Знаете, с кем именно предстоит встречаться |  |
| Просмотрели интервью, блоги, страницы в социальных сетях участников переговоров |  |
| Уточнили планы компании (анонсы мероприятий, конференций, встреч), изучили последние новости отрасли |  |
| Нашли точки соприкосновения с потенциальными партнерами помимо темы переговоров |  |

**Полезные знакомства на деловом мероприятии** [**Назад в содержание**](#Содержание)

|  |  |
| --- | --- |
| Присоединиться к мероприятию в соцсетях |  |
| Изучить список участников |  |
| Выяснить, какие спикеры будут выступать |  |
| Выбрать людей, с которыми хочешь познакомиться |  |
| Написать этим людям и договориться о встрече |  |
| Подготовить визитки |  |
| Разработать краткую самопрезентацию |  |
| Придумать список вопросов и тем для беседы |  |
| Выбрать заметный аксессуар |  |
| Зарядить мобильный телефон |  |
| Прийти заранее, не опаздывать |  |
| Получить и закрепить на одежде бейдж |  |
| Взять список участников на стойке регистрации |  |
| Найти нужного спикера до выступления, задать ему пару вопросов, сфотографироваться |  |
| Сфотографироваться в фотозоне |  |
| Опубликовать свое фото в соцсетях с хэштегом мероприятия и предложением познакомиться |  |
| Занять место в зале с краю на первых рядах |  |
| Познакомиться с соседями по ряду |  |
| После выступления спикеров задавать вопросы |  |
| В перерывах не стоять на одном месте, знакомиться и обмениваться визитками с разными людьми |  |
| На каждой визитке делать пометки о владельце и кратко указывать, чем он может быть тебе полезен |  |
| Найти «открытый микрофон», рассказать о себе и своем проекте |  |
| Отправиться на afterparty, продолжать знакомиться и общаться |  |
| Собрать о каждом новом знакомом больше информации в интернете |  |
| Внести новые контакты в свою базу данных |  |
| Разослать всем новым знакомым приветственные письма |  |
| Оставить подробный отзыв о мероприятии в соцсетях |  |

**Идеи, где можно найти ментора** [**Назад в содержание**](#Содержание)

|  |  |
| --- | --- |
| **Книги**. Какая книга нон-фикшн поразила вас и повлияла на ваше отношение к бизнесу, чьи идеи вы используете теперь в своей жизни? Свяжитесь с автором |  |
| **Лекции**. Вы смотрите выступления TED. Там огромное количество спикеров, вы легко можете составить список экспертов в нужной для себя области |  |
| **Интернет-площадки**. Блог какого бизнесмена вы читаете, за кем следите в социальных сетях, чей YouTube-канал смотрите? Подходят эти люди на роль вашего ментора? Напишите личное сообщение с просьбой о наставничестве |  |
| **На местности**. В вашем городе есть предприниматели, которых ставят в пример, чьи магазины вам нравятся, где вас восхищает сервис? Позвоните и договоритесь о личной встрече |  |
| **СМИ**. Купите отраслевой журнал и почитайте мнения экспертов, интервью с бизнесменами, работающими в вашей сфере. Найдите их e-mail и напишите письма |  |
| **Знакомые**. Могут они вас чему-то научить или просто помочь посмотреть на ситуацию с другой стороны? Выберите наставника из ближнего круга и начните общаться, чтобы выбрать удобный формат |  |
| **Выступления, конференции**. Посетите несколько публичных мероприятий, где будут обсуждаться интересующие вас вопросы. Там вы найдете подходящих кандидатов на роль ментора среди спикеров, организаторов, посетителей. Обменяйтесь визитками с теми, кто вас заинтересовал |  |

**Где искать ментора: основные источники** [**Назад в содержание**](#Содержание)

|  |  |
| --- | --- |
| Круг ваших друзей, коллег и партнеров |  |
| Рекомендации коллег в вашей отрасли |  |
| Стартап-акселераторы |  |
| Бизнес-ассоциации и бизнес-школы |  |
| Бизнес-инкубаторы («Сколково», ФРИИ) |  |
| Объединения предпринимателей |  |
| Сообщества предпринимателей в социальных сетях |  |
| Деловые мероприятия (конференции, выставки, бизнес-тренинги) |  |
| Публикации в СМИ об успешных компаниях, которые близки вам по сути работы и подходам к бизнесу |  |

**Качества эффективного ментора** [**Назад в содержание**](#Содержание)

|  |  |
| --- | --- |
| Вы профессионал: у вас есть успешный бизнес, который вы построили сам |  |
| Вы хорошо ориентируетесь минимум в 5–7 ключевых показателях бизнеса |  |
| Вы постоянно обновляете свои знания, пробуете новые подходы и инструменты |  |
| У вас есть способности к преподавательской деятельности |  |
| Вы можете дать не только теоретические, но и практические основы конкретного дела |  |
| Вы хороший стратег: можете взглянуть на ситуацию комплексно, найти возможности и показать выход |  |
| Вы терпеливы, готовы помогать своему менти регулярно разбирать разные вопросы |  |
| Вы хороший психолог: способны раскрыть потенциал человека, найти его скрытые таланты |  |

**Действия, способствующие продвижению** [**Назад в содержание**](#Содержание)

**персонального бренда**

|  |  |
| --- | --- |
| Выступаете на тематических конференциях и семинарах |  |
| Организовываете собственные вебинары и мастер-классы |  |
| Являетесь наставником для начинающих предпринимателей или специалистов |  |
| Выступаете перед студентами |  |
| Участвуете в городских и всероссийских некоммерческих мероприятиях, занимаетесь благотворительной деятельностью |  |
| Ведете личный блог/страницу в социальных сетях |  |
| Собираете свою базу e-mail-адресов и периодически рассказываете о новостях или пишете полезные письма |  |
| Выступаете на местном и федеральном телевидении |  |
| Ведете подкасты на интернет-радио |  |
| Пишете статьи или даете интервью в СМИ |  |
| Ведете видеоблог на YouTube-канале |  |

**Определите уровень своего публичного выступления** [**Назад в содержание**](#Содержание)

|  |  |
| --- | --- |
| Можешь изложить обширный и сложный материал простым и понятным языком |  |
| Можешь удерживать внимание более шести человек при выступлении |  |
| Появляется желание поучаствовать в дискуссии, которую видишь по телевизору |  |
| Смотришь людям в глаза, когда обращаешься к ним |  |
| У тебя хорошая память |  |
| Понимаешь, что чувствуют другие люди |  |
| В разгаре спора можешь сдать позиции, потому что тебе противостоит сильный оппонент |  |
| Ты умеешь останавливать хаотичный и бестолковый разговор и, уловив суть, объяснить суть разговора так, что тебя все поймут и согласятся |  |
| Иногда тебе кажется, что другие говорят слишком медленно |  |
| Ты уже снимал свое выступление на видео со стороны и анализировал, как ты держишься, как двигаешься и как выглядишь со стороны |  |
| Тебе нравится рассказывать другим то, о чем ты знаешь |  |
| Ты способен мыслить зрительными образами |  |
| Ты можешь подробно описать, что видишь из окна, таким образом, чтобы у других сложилась картинка в голове |  |
| Ты часто думаешь, о чем размышляют люди, когда ты им что-то рассказываешь |  |
| Ты ставишь себя на место слушателя |  |
| Ты спокойно отвечаешь на провокационные вопросы |  |
| Иногда бывает, что чей-то вопрос сбивает тебя и ты забываешь, о чем говорил ранее |  |

**Где искать бизнес-партнеров** [**Назад в содержание**](#Содержание)

|  |  |
| --- | --- |
| **Интернет-площадки** | |
| Специализированные сайты: «Доля Дела», Start2up, «БизнесПартнер.ру» и др. |  |
| Бизнес-форумы: biznet.ru, bizserver.ru, бизнес-форум.рф и др. |  |
| Тематические форумы, связанные со сферой твоего бизнеса |  |
| Тематические сообщества в социальных сетях: Facebook, LinkedIn и др. |  |
| Блоги предпринимателей и бизнесменов |  |
| **«Живые» мероприятия** | |
| Отраслевые выставки, форумы, конференции |  |
| Тематические вечеринки и презентации |  |
| Неформальные встречи, вечеринки |  |
| **Объединения предпринимателей** | |
| Городское или региональное сообщество предпринимателей |  |
| Бизнес-школы |  |
| Клубы по интересам |  |
| Некоммерческие общественные объединения |  |

**Вопросы, которые надо задать себе** [**Назад в содержание**](#Содержание)

**при выборе бизнес-партнера**

|  |  |
| --- | --- |
| Чего я жду от партнера? |  |
| Каково финансовое положение этого человека? |  |
| Есть ли у него кредиты, неоплаченные штрафы? |  |
| Сможет ли он вкладываться в бизнес? |  |
| Сколько времени готов тратить партнер на общий бизнес? |  |
| Насколько партнеру нравится наше дело? Горят ли у него глаза? |  |
| Есть ли в жизни партнера обстоятельства, которые будут отвлекать его от ведения бизнеса? |  |
| Как партнер ведет себя в критических ситуациях? |  |
| Как мы будем справляться с конфликтами? |  |
| Что произойдет с бизнесом, если какой-либо серьезный конфликт не удастся разрешить? |  |
| Действительно ли мне нужен партнер? |  |

**Стоит ли открывать бизнес с другом: 13 вопросов для проверки** [**Назад в содержание**](#Содержание)

|  |  |
| --- | --- |
| Вам на самом деле нужен партнер или вы просто боитесь начинать бизнес в одиночку? |  |
| С какой целью вы с другом хотите начать бизнес? |  |
| Вы действительно готовы разделить бизнес с другим человеком? |  |
| Вы готовы делить с другом обязательства, полномочия, доходы, успех? |  |
| Ваш друг готов вести с вами совместное дело? |  |
| Ваш друг способен заниматься бизнесом, он предприниматель по духу? |  |
| Ваш друг достаточно компетентен, чтобы выполнять свои обязанности? |  |
| Ваше общее дело не превратится в перетягивание одеяла? |  |
| У вас с другом одинаковое представление о ведении бизнеса? |  |
| Ваши подходы к ведению бизнеса совпадают на практике? |  |
| У друга есть средства, которые он сможет вложить в бизнес? |  |
| Друг готов делать то же, что и вы? |  |
| Вы с другом готовы нести обязательства по убыткам и рискам? |  |

**13 ошибок, которые могут разрушить бизнес** [**Назад в содержание**](#Содержание)

|  |  |
| --- | --- |
| **Пункт проверки** | **Отметка** |
| Неверное представление о цели бизнеса |  |
| Отсутствие финансовых знаний, неумение считать деньги |  |
| Слепое следование бизнес-плану, отсутствие гибкости |  |
| Слишком долгое обдумывание решений, затягивание времени |  |
| Страх делегирования, стремление делать все самому |  |
| Наем посредственных сотрудников без опыта, знаний и желания расти |  |
| Пренебрежение информационной, юридической, производственной безопасностью |  |
| Использование заемных средств без острой необходимости |  |
| Вера в то, что деньги решают все (на самом деле опыт, связи, возможности важнее) |  |
| Потребительское отношение к бизнесу |  |
| Жажда наживы, использование нелегальных или неэтичных средств ведения бизнеса |  |
| Отсутствие продуманных и подробных письменных договоренностей, вера партнерам на слово |  |
| Сосредоточенность только на бизнесе (в ущерб другим сторонам жизни) |  |

**Как передать управление наемному менеджеру** [**Назад в содержание**](#Содержание)

|  |  |
| --- | --- |
| Выяснить, какой человек вам нужен на нынешнем этапе развития бизнеса (на старте нужны директора, которым интересно запускать бизнес, на более поздних этапах – те, кто любит упорядочивать и структурировать процессы) |  |
| Определите круг и границы обязанностей генерального директора |  |
| Определите свою роль (будете ли вы заниматься только стратегией или планируете вмешиваться в тактические и оперативные вопросы) |  |
| Воспользоваться услугами хедхантеров (зачастую подходящих кандидатов – единицы, своими силами их не найти) |  |
| Проверить рекомендации кандидата (позвонить и лично поговорить с его бывшими начальниками) |  |
| Проверить, не включен ли генеральный директор в список дисквалифицированных лиц |  |
| Проверить, не участвовал ли генеральный директор в судебных спорах с работодателями |  |
| Убедиться, что у кандидата есть опыт работы в аналогичном бизнесе |  |
| Понять мотивацию кандидата (выяснить, будет ли он делать то, что нужно вам) |  |
| Убедиться, что кандидат – прежде всего менеджер-управленец, а не узкий специалист (инженер, маркетолог и т.д.) |  |
| Выяснить, почему директор ушел с предыдущего места работы (не стоит брать того, кто уволился из-за конфликта с собственником бизнеса или непосредственным начальником) |  |
| Доверять своей интуиции (не работать с кандидатами, которые не на одной волне с тобой) |  |
| Заключить трудовой договор с генеральным директором (например, прописать случаи грубых нарушений со стороны наемного менеджера, которые могут стать причиной расторжения трудового договора) |  |
| Уведомить налоговую инспекцию и ключевых партнеров о новом генеральном директоре |  |
| Утвердить порядок и периодичность отчетности генерального директора перед собственником |  |