Чек-лист предпринимателя

Проверьте себя. Ответьте на вопросы, чтобы определить точки роста и не упустить важные сигналы о проблемах внутри бизнеса.

БЛОК 1. СТРАТЕГИЯ И ПРОДУКТ (Опора бизнеса)

Без этого пункта вы работаете «в никуда».

УТП (Уникальность):

Могу ли я четко, одним предложением, объяснить клиенту, почему он должен купить именно у меня, а не у конкурента (выгода, а не просто цена)?

Аватары:

Знаю ли я имена, профессии и главные боли своих 3-х типов идеальных клиентов (портреты составлены)?

Ассортимент:

Есть ли в моей линейке «Магнит» (дешевый товар для завлечения) и «Премиум» (дорогой товар с высокой маржой)?

Цикл сделки:

Знаю ли я точное количество дней/касаний, за которое «холодный» клиент становится «горячим» и платит?

Карта рисков:

Есть ли проработанный документ в общем доступе, с которым ознакомлен весь персонал?

БЛОК 2. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ (Воронка и приток)

Здесь проверяем, не перекрыта ли труба, по которой течет вода (деньги).

Лидогенерация:

У меня есть 2-3 стабильных бесплатных канала трафика И 1 платный канал, который дает 70% лидов (я не сижу на одной игле).

Прогрев:

Ведется ли работа с возражениями клиентов ДО того, как они спросили цену (контент, кейсы, отзывы)?

Конверсия:

Менеджеры (или я сам) используют скрипты продаж, а не общаются «от фонаря»?

Повторные продажи:

Есть ли у меня система возврата клиентов (автоворонка, напоминания, программа лояльности) или я живу только на «разовых»?

Возражения:

Знаю ли я ТОП-5 страхов моих клиентов и готовые ответы на них «на зубок»?

БЛОК 3. ФИНАНСЫ И УЧЕТ (Кровеносная система)

Критический блок. Если здесь "Нет" — бизнес скоро умрет.

Управленческий учет:

Я веду ПДС (Потоки Денежных Средств) и знаю, сколько денег в кассе, на счетах и в дебиторке на сегодняшний день (а не по выписке из банка)?

Маржинальность:

Я знаю маржинальность каждой единицы товара/услуги (не просто наценку, а именно чистую прибыль после всех прямых расходов)?

Точка безубыточности:

Я посчитал, сколько выручки нужно делать в месяц, чтобы покрыть все постоянные расходы (аренда, зп, налоги) и выйти в ноль?

Финаносовая подушка:

У меня есть запас денег на счету на 3 месяца работы при нулевых продажах (или кредитная линия для этого)?

Себестоимость:

Пересматриваю ли я цены поставщиков и стоимость своих услуг минимум раз в квартал (инфляция съедает прибыль)?

БЛОК 4. ПРОЦЕССЫ И АВТОМАТИЗАЦИЯ (Операционка)

Проверяем, работает ли бизнес без вашего 24/7 присутствия.

Регламенты:

На каждый повторяющийся процесс (обработка заказа, встреча, выдача товара) написан пошаговый чек-лист/инструкция?

Должностные:

У каждого сотрудника (включая меня) понятные KPI и зона ответственности, или все делают «все подряд»?

Автоматизация:

CRM-система или хотя бы таблица ведется в актуальном состоянии, чтобы я мог посмотреть статус любого клиента за 5 секунд?

Делегирование:

Я трачу менее 30% своего рабочего времени на рутинные операции, которые могут делать сотрудники (или хотя бы передаю их на аутсорс)?

Есть ли ИИ-помощники, которые берут часть рутины (отчетность, напоминания…)?

БЛОК 5. ПРАВО И БЕЗОПАСНОСТЬ

*Защита от поте*рь.

Договоры:

С клиентами и поставщиками подписываются договора/оферты, защищающие меня от неоплат и форс-мажоров?

Налоги:

Я знаю свою налоговую нагрузку в % от оборота и заранее откладываю деньги на налоги в отдельный кошелек?

Страховка:

Застраховано ли оборудование/товар (если это релевантно) и есть ли финансовая защита от недобросовестных партнеров?

БЛОК 6. ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЛАДЕЛЬЦА

Самый важный пункт для микро-бизнеса.

График:

У меня есть четкое расписание рабочего дня, и я не отвечаю на рабочие вопросы после 20:00 (если это не экстренно)?

Обучение:

Я выделяю бюджет и время (минимум 4 часа в месяц) на свое профессиональное развитие и изучение рынка?

Личный бренд:

Есть ли канал в соцсетях/мессенджерах, где я выступаю экспертом в своей нише?

ИНСТРУКЦИЯ ПО ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТА

Посчитайте количество баллов (1 = Да, 0 = Нет**).**

22–24 балла («Зеленый свет»):

Вы системный предприниматель. Ваша задача — оптимизация (ускорение процессов) и масштабирование. Фокусируйтесь на пунктах, где ответили «Нет» — это ваши сладкие точки р**оста.**

15–21 балл («Желтая зона»):

Бизнес стоит на ногах, но «хромает». У вас есть хаос в одном из блоков. Срочно: заберите 2 пункта с ответом «Нет» из блока Финансы и Процессы и внедрите их в ближайшие 2 недели. Это 15:29 даст +30% к управляемости.

Менее 15 баллов («Красный флаг»):

Это кризис управления. Вы работаете как наемный сотрудник в своем же бизнесе, а не как владелец. Бизнес держится на вашем энтузиазме.

Действие:

Отключите текучку на 1 день и перечитайте блоки 1, 2 и 3. Начните с пункта №13 (Точка безубыточности) и №11 (Учет денег). Без них вы рискуете закрыться в течение полугода.