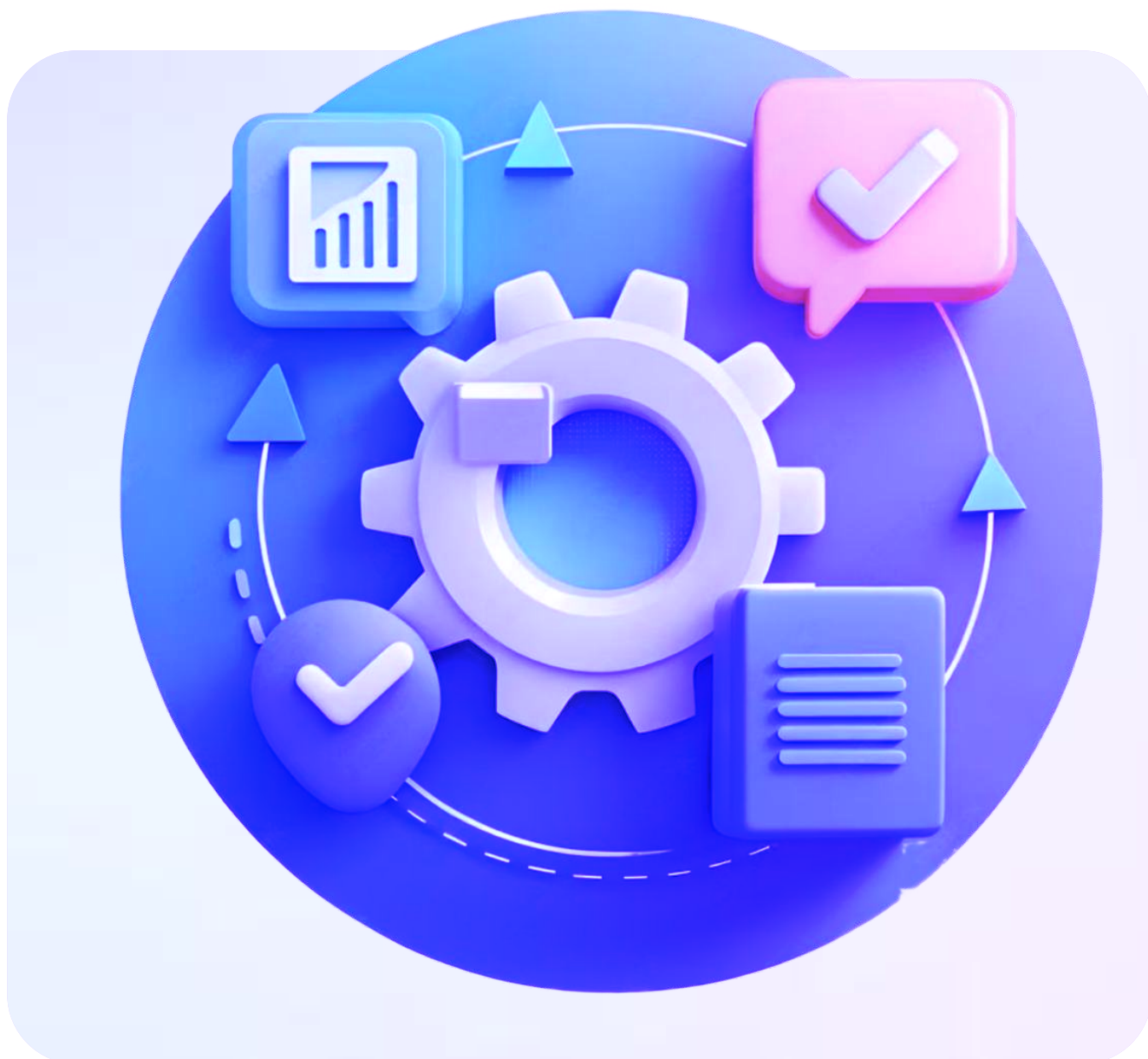


АЛГОРИТМ ПО ВЫХОДУ ИЗ ОПЕРАЦИОНКИ. БИЗНЕС ДЛЯ ТЕБЯ, А НЕ ТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Нередко собственники бизнеса стали сталкиваться с такой проблемой, как операционный менеджмент. Пока они выполняют систематическую работу над рутинными задачами, их бизнес существенно проседает. Для того, чтобы бизнес начал не просто функционировать, но и развиваться, необходимо выйти из операционки.



ЧТО ТАКОЕ ОПЕРАЦИОНКА И ЗАЧЕМ ИЗ НЕЕ ВЫХОДИТЬ

Простым языком, **операционка** – это постоянное участие собственника во всех процессах деятельности компании, начиная от разработки стратегии и контроля качества продуктов, заканчивая починкой принтера, оплатой счетов, выходом на смену вместо заболевшего сотрудника и прочими делами.

Безусловно, когда бизнес только открывается, непосредственное участие владельца важно и нужно, но, когда руководитель занимается рутинной работой на протяжении нескольких лет, компания не сможет вырасти и, скорее всего, будет сводить концы с концами.



ПРИЗНАКИ ТОГО, ЧТО ВЫ ЗАСТРЯЛИ В ОПЕРАЦИОНКЕ:

- даже в отпуске Вы решаете рабочие вопросы: принимаете звонки, отправляете и отвечаете на письма, просматриваете отчеты;
- прибыль компании стагнирует или вообще падает;
- из-за решения текущих проблем Вам не хватает времени для стратегического планирования;
- не можете найти себе замену, потому что боитесь доверить сотрудникам решение даже простых задач;
- Вы не в курсе дел компании, из-за чего не знаете, как работают ваши сотрудники и зачастую принимаете необдуманные решения;
- Ваша личная машина используется в качестве транспорта для доставки продукции.

Если перечисленные признаки знакомы Вам, необходимо срочно выходить из операционки. В этом вам могут помочь наши специалисты. Оставьте заявку и мы свяжемся с вами.

[ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ](#)

Прежде, чем Вы узнаете, как это сделать, важно разобраться, каким должен быть руководитель и что реально входит в его обязанности, а что можно и нужно делегировать.

РУКОВОДИТЕЛЬ – ЭТО ЧЕЛОВЕК, ОТВЕТСТВЕННЫЙ ЗА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ КОМПАНИИ.

ОСНОВНОЙ ЕГО ЗАДАЧЕЙ ЯВЛЯЕТСЯ УПРАВЛЕНИЕ ЛЮДЬМИ С
ЦЕЛЮ ДОСТИЖЕНИЯ ВЫСОКОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ.

В ЕГО ОБЯЗАННОСТИ ВХОДИТ: -----

- Ставить цели компании, планировать и оценивать работу для их достижения.
- Выстраивать систему управления и назначать руководителей отделов.
- Помогать руководителям в решении проблем.
- Обеспечить коммуникацию между отделами и сотрудниками.
- Формировать корпоративную культуру, отражающую ценности и политику компании.
- Анализировать состояние бизнеса и принимать меры для его развития.
- Принимать стратегические решения и распределять ресурсы.

УЖЕ СЕЙЧАС МОЖНО ПОНЯТЬ, ЧТО У РУКОВОДИТЕЛЯ И БЕЗ
ТОГО ХВАТАЕТ ХЛОПОТ, НО ДЛЯ ПОЛНОЙ ЯСНОСТИ ДАВАЙТЕ
ВСЕ-ТАКИ ПОСМОТРИМ,

ЧТО НЕ ВХОДИТ В ЕГО ОБЯЗАННОСТИ: -----

- Решать каждую возникающую проблему.
- Организовывать работу внутри отделов.
- Определять зоны ответственности каждого сотрудника и следить за выполнением их работы.
- Вести документооборот.
- Разрабатывать маркетинговые кампании и искать методы продвижения.

КАК ВЫЙТИ ИЗ ОПЕРАЦИОНКИ ВСЕГО ЗА 5 ШАГОВ

Теперь, когда мы разобрались с обязанностями руководителя, поговорим о том, как все-таки выйти из операционки.

ШАГ № 1. ИЗУЧИТЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

Для начала распишите все процессы и структурируйте информацию о том, кто за что несет ответственность.

К примеру, если у Вас своя пекарня:

Пекарь: приготовление хлебобулочных изделий по рецептуре, соблюдение санитарных норм, контроль качества продукции.

Продавец-кассир: обслуживание клиентов, презентация продукция пекарни, прием оплаты, подсчет кассы.

Бухгалтер: ведение бухгалтерского учета, расчет заработной платы, подготовка отчетности, оплата счетов.

Маркетолог: разработка и реализация маркетинговых стратегий, продвижение пекарни в социальных сетях и других каналах, анализ эффективности рекламных кампаний.

Так Вы сможете понимать, чем именно занимаются сотрудники и прикинуть, какие задачи можно делегировать, а где-то и автоматизировать.

ШАГ № 2. СОСТАВЬТЕ ПЛАН

Определив ответственного за каждый бизнес-процесс, необходимо установить ключевые показатели эффективности (KPI) для оценки результативности. К ним могут относиться сроки, бюджет, объем продаж. Для этого необходимо провести анализ текущих показателей, он поможет выявить "узкие места" и возможности для оптимизации. К примеру, снижение продаж за последний год по сравнению с прошлыми периодами требует разработки стратегии их увеличения. Привлекайте к обсуждению руководителей отделов продаж и маркетинга, чтобы получить всестороннюю оценку ситуации. Разработанный план доведите до сведения всех задействованных сотрудников.

ШАГ № 3. ПОДБЕРИТЕ ПОДХОДЯЩИЙ ИНСТРУМЕНТ

Для того, чтобы команда работала как единое целое и не было путаницы, Вам необходимо выбрать общий инструмент управления, который позволит организовать работу максимально эффективно. Поэтому необходимо найти такой инструмент, которым будет удобно и просто пользоваться. Вы можете воспользоваться сервисами, которые предлагают пробный период, чтобы сравнить их функционал и подобрать наиболее подходящий для Вашей компании.

ШАГ № 4. ВНЕДРИТЕ СИСТЕМУ КОНТРОЛЯ

Чтобы понимать, что происходит с вашим бизнесом, Вы можете внедрить CRM-систему, с помощью которой у Вас появится общий доступ к задачам, можно следить за статистикой и эффективностью сотрудников.

ШАГ № 5. НАЙДИТЕ ПРЕЕМНИКА

Чтобы выйти из операционки, необходимо найти человека, который станет новым руководителем.

Этим человеком может стать:

- 1. Ваш сотрудник.** Например, управленцем может стать нынешний руководитель одного из отделов. Он как никто другой знает специфику компании, однако его личные взаимоотношения с сотрудниками могут усложнить ситуацию.
- 2. Сторонний топ-менеджер.** Важно, чтобы этот человек разделял Ваши взгляды на бизнес. Его преимущества и недостатки прямо противоположны сотруднику из Вашей компании.

ПОДВЕДЕМ ИТОГ

Операционка неотъемлемая часть в начале развития бизнеса, но если вовремя не выйти из нее, это навредит компании. Чтобы компания развивалась, собственнику необходимо делегировать задачи и доверять своим сотрудникам. Тогда он сможет сконцентрироваться на развитии компании и масштабировать компанию, распределяя ответственность на подчиненных.

НЕ МОЖЕТЕ ВЫЙТИ ИЗ ОПЕРАЦИОНКИ?

Свяжитесь с нами и мы поможем вам

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ