**Модель системного бізнесу**

Це ключові елементи, які повинні бути вибудувані в бізнесі, щоб він ефективно працював і розвивався за якомога меншого втручання власника. Бізнес модель – ключова концепція того, що собою представляє конкретний бізнес, вона описує пару – продукт та цільовий ринок, оскільки метою кожного бізнесу є задоволення платоспроможного запиту. Бо для розвитку потрібно розуміти що являє ваш цільовий ринок та вашу долю в цьому ринку, потенціал розвитку в ньому і розуміння того, яким має бути ваш ідеальний продукт для того, щоб бути конкурентоспроможним на цьому ринку.

**Модель маркетингу і продажу -** набір системних інструментів, з допомогою яких ви просуваєте свій продукт на ринок, тобто інструмент збільшення вашої долі на ринку. Це включає системне знання про вас на ринку, системний розвиток лояльності і системне стимулювання продажів(н-д відділ активних продажів, інтернет маркетинг, різного роду реклами, PR-активності. Тобто це набір інструментів і зв’язок між ними, оскільки вони мають різні пріоритети застосування, їх потрібно використовувати та вибудовувати в певному порядку.

**Організаційна структура та бізнес процеси –** організація функціональних центрів відповідальності в межах компанії, коли кожен керівник відповідаю за свою зону відповідальності. Ця організаційна структура є динамічною і постійно еволюціонує в своєму розвитку дозволяє власнику змоделювати зміни організаційної структури відповідно до росту бізнесу. Бізнес процеси алгоритми взаємодії між працівниками в процесі виконання робочих задач, тобто інструкції, що допомагають працівникам не заважати один одному, координують процес, допомагають ефективно взаємодіяти один з одним, чимось нагадує естафету.

**Система управління персоналом** **-** важлива особливість бізнесу, адже команда є ядром самої компанії. І від того, як обирається, навчається, мотивується персонал і розвивається корпоративна культура залежить ефективність самого бізнесу. Важливо використовувати різного роду мотивації для підвищення ефективності роботи команди, аби сама команда працювала продуктивніше та виробляла гідний продукт.

**Система управління фінансами** **–** у всьому світі компанію управляють бізнесом за трьома основними звітами – баланс, звіт про доходи та збитки і звіт про рух грошових засобів. Тобто основною задачею є – зрозуміти значення цих всіх засобів, створити їх під себе та автоматизувати їх, після чого на їх основі можна приймати регулярні управлінські рішення.

**Стратегія** **–** дуже важливим є те, щоб в бізнесі було чітку і ясне бачення майбутнього, ясно описані цілі і зрозуміла стратегія досягнення цих цілей. Потрібні регулярні заходи стосовно стратегічного планування для того, щоб системно досягати цього бачення. Потрібно працювати так, щоб щодня усувати той розрив, що є між тим, що є зараз і тим, що має бути.

**Операційне управління** **–** Як не дивно, але власник бізнесу не здатен ефективно операційно керувати компанією. Дуже важливо розділяти власність бізнесом та операційне управління. Проте це не означає, що власник тільки отримує прибуток від бізнесу, потрібно організувати таку керівну структуру бізнесу, яке виконувала б регулярний менеджмент, контроль протікання всіх процесів та контроль реалізації всіх проектів тобто дисципліну виконання і зберігати порядок виконання завдань, важливо мати чітке уявлення про те, як має виглядати компанію та усувати розриви між ідеальним та реальним.

Власне це все і є комплексом тих інструментів, які роблять бізнес системним.