

# БИЗНЕС КРИЗИСА vs КРИЗИС БИЗНЕСА

Юлия Сапунова  
Амбассадор Союза женщин России  
Член РЭГ АСИ, Тренер-консультант Фонда  
социальных инвестиций



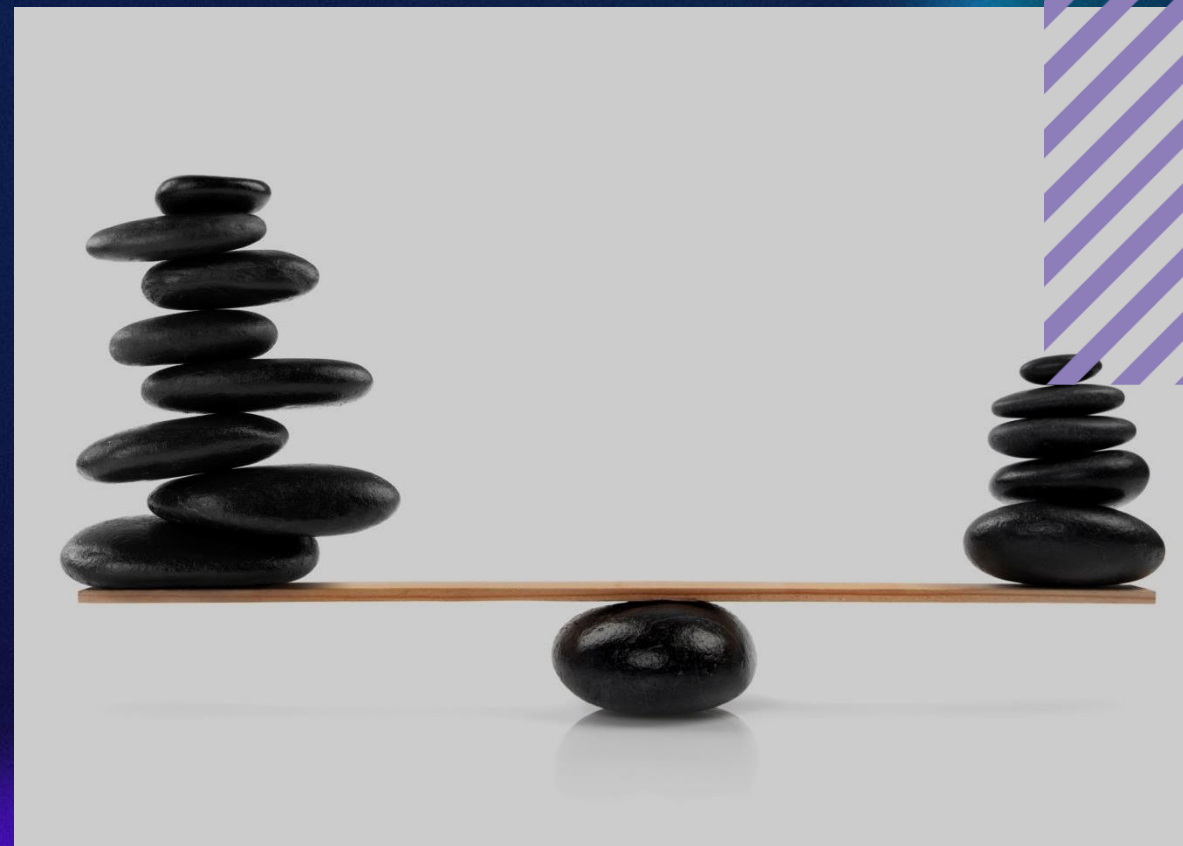
# Правила самоорганизации в условиях «идеального шторма на ноевом ковчеге»

- Сядьте на низко-информационную диету;
- Доверяйте только фактам. Перепроверяйте все цифры. Не доверяйте непроверенным источникам;
- В оценках экспертов делайте поправку на то, что они тоже люди (со страхами или исходной позицией);
- Избегайте даже для самих себя «катастрофических формулировок» (страх, обвал, ужас, крах и пр.);



# Правила самоорганизации в условиях «идеального шторма на ноевом ковчеге»

- Возьмите на себя роль лидера процессов;
- Будьте готовы к возражениям;
- Старайтесь не давать негативных оценок другим точкам зрения;
- В любой ситуации конфликта ищите возможность диалога;
- Советуйтесь, проверяйте свои высказывания на доступных Вам фокус-группах;
- Если позитивных сценариев не видите Вы, их не найдут и другие люди.



# ОЖИДАНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ

Что люди ожидают всегда?

- Стабильности
- Ощущение защищенности, заботы и справедливости
- Возможности самореализации и активной позиции
- Вовлеченности в большие задачи и проекты

Что мы можем им предложить?

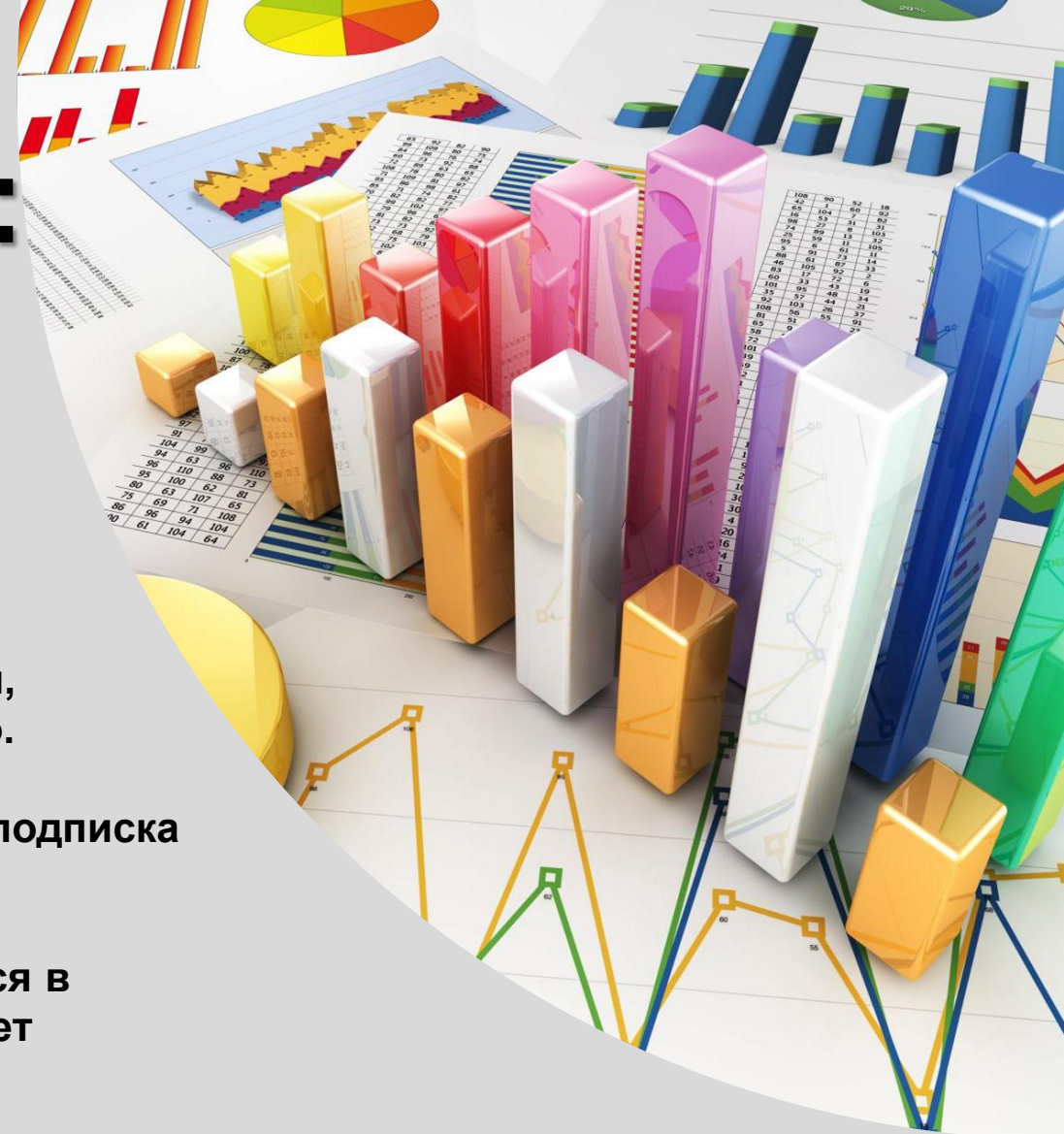
- Смысл, ценности
- Ощущение общности для активной части и заботы для тех, кто нуждается
- Возможности самореализации и активной позиции
- Вовлеченности в большие задачи и проекты



# Основные волны мирового развития:

- ✦ Приход новых криптовалют. Изменение финансового сектора и национальных бюджетов.
- ✦ В ближайшие 40 лет мы будем строить больше, чем за последние 4000 лет до этого.
- ✦ 30% офисных зданий "растворится" в ближайшее время, поскольку люди научились и привыкли работать удаленно.
- ✦ Все перейдет в аренду: мебель, одежда, авто; аренда и подписка будет касаться всего.
- ✦ Глобальное производство будет перекалифицироваться в производство на местном уровне - вплоть до того, что будет сосредоточено на уровне города.
- ✦ Нестандартный, необычный бизнес как новая реальность.
- ✦ Коллаборация мощнее любой пандемии.

*Кьелл Нордстрем, профессор экономики и философии Стокгольмской бизнес-школы, футуролог, соавтор бизнес-бестселлеров «Бизнес в стиле фанк», «Караоке-капитализм».*



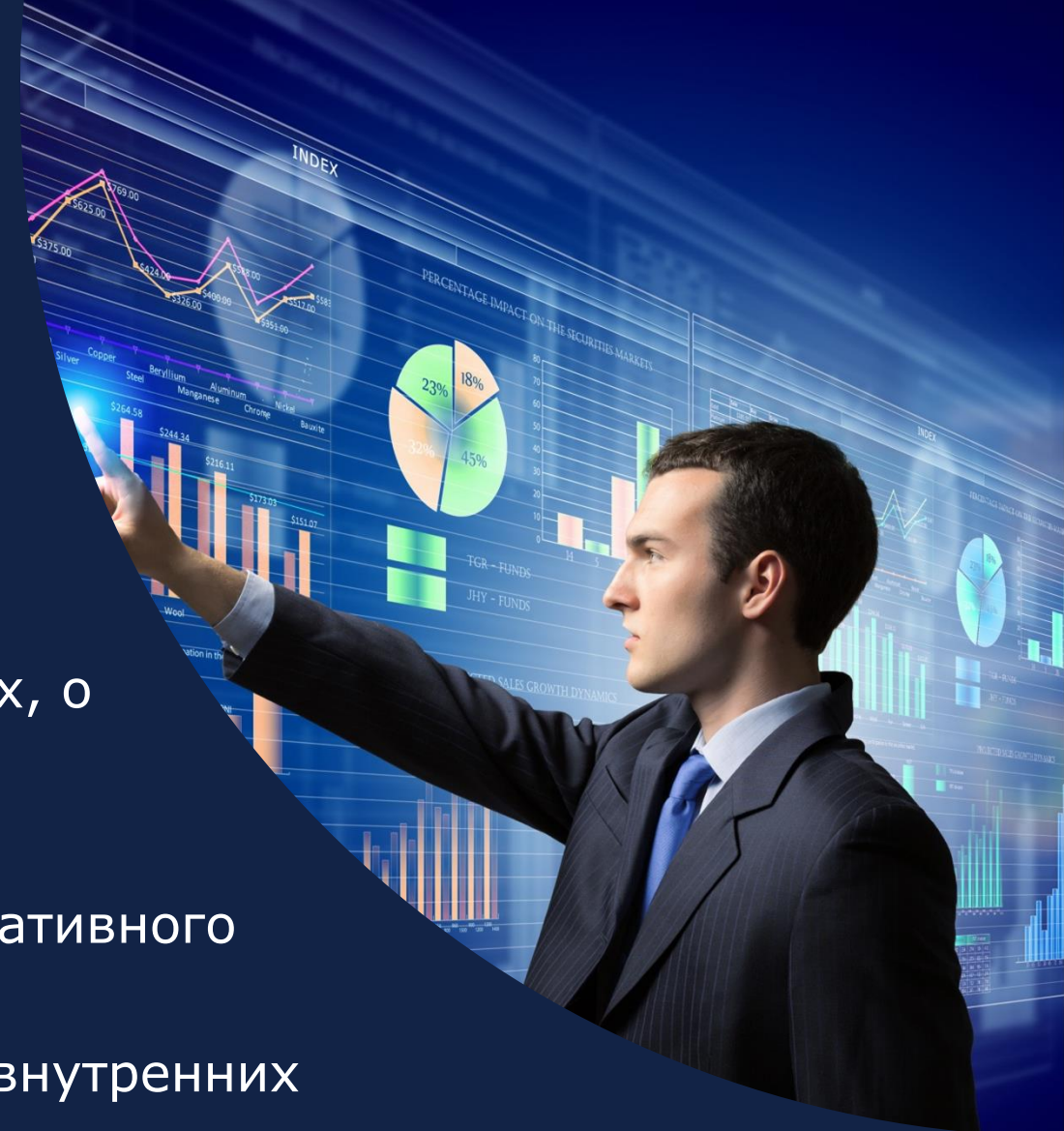
# ЭФФЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС: ПЕРЕЗАГРУЗКА XXI

1. Сельскохозяйственный бизнес
2. Бизнес, связанный с едой
3. Внутренний туризм
4. Бизнес на безопасности
5. Бизнес на здоровье
6. Бизнес «Вторая жизнь вещей»
7. Бизнес, связанный с желанием экономить
8. Услуги на дом
9. Доставка на дом
10. Ритуальный и эзотерический бизнес
11. Бизнес, связанный с автономностью
12. Производство оригинальных товаров на дому
13. Бизнес, связанный с кооперацией
14. Бизнес на обучении и переобучении



# Особенности современного бизнеса

- Короткий срок жизни продукта
- Предложение превышает спрос (30%), возрастает роль сервиса
- Большая роль информации (о конкурентах, о применении капитала и т. д.)
- «Равенство» конкурентов
- Рост значимости интеллектуального и креативного капитала предпринимателя/компании
- Высокая скорость изменений внешних и внутренних условий
- Индивидуальный подход к каждому клиенту.  
Проективный подход при взаимодействии с клиентами



# ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БИЗНЕСА

- Нехватка необходимых знаний и понимания особенностей бизнеса
- Поиск сотрудников
- Слабая проработка бизнес-плана
- Отсутствие образа клиента
- Сильная конкуренция
- Сложности в продажах
- Отсутствие баланса бизнеса и личной жизни
- Сложности в привлечении инвестиций
- Значительные затраты
- Административные и налоговые барьеры
- Неутешительная статистика



*По итогам опросов Корпорации МСП , февраль 2019г.*



**Знание – это технология,  
применяя которую можно  
достичь нужного  
результата.**

---

- **инкубация** - умение запускать своё дело;
- **акселерация** — умение развивать, масштабировать бизнес;
- **трансформация** — умение менять бизнес-модели.



# ДНК БИЗНЕСА:

## Бизнес-модель

1. **Цели:** количественные, качественные, финансовые, временные, дисциплина реализации планов
2. **Продукт:** ревизия , улучшаем существующий, выводим на рынок новый
3. **Каналы продвижения:** существующие, новые, альтернативные
4. **Клиентская база:** анализ, активности, каналы коммуникаций
5. **Внутренняя эффективность:** тайм-менеджмент, внутренние ресурсы, образовательные траектории

# Цели и стратегия

---

- «Точная отцифровка» по объемам и по времени;
- Выработка стратегии и бизнес-модели;
- Соотношение стратегии бизнеса и рынка;
- Динамика рынка и динамика бизнеса;
- Контроль денежных потоков;
- Разделение денежных потоков личных и бизнеса;
- Меры поддержки, гранты, конкурсы – знаем кто, когда проводит, условия участия;
- «Отцифровка» доходов и расходов.



**Отсутствие стратегического планирования – это езда на «ближнем» свете!**

# Ресурсы бизнеса

---



## Базовая ресурсная модель

### 1. Символический ресурс

Культурный ресурс (традиции, нормы и ценности). Ресурс бренда. Исторический ресурс (наследие, артефакты)

### 2. Человеческий ресурс

Трудовой ресурс. Профессиональный ресурс. Интеллектуальный ресурс.

### 3. Экономический ресурс

Финансовый ресурс (привлечение средств) Предпринимательский (экономический) ресурс (ведение хозяйственной деятельности) Имущественный ресурс (наличие активов)

### 4. Информационный ресурс

Доступность аудитории. Возможности доступа к СМИ. Доверие

### 5. Административный ресурс

Доступность органов власти (наличие «горячих» контактов). Доверие со стороны органов власти. Доступ к нормативно-правовому регулированию (возможность участия в составлении НПА)

### 6. Социальный ресурс

Социальная обеспеченность. Комфортная среда. Социальный климат

# Продукт. Правило 6+ P

**P**eople

**P**roduct

**P**lace

**P**romotion

**P**rice

**P**ackage

**P**ersonal





**Суммарные сборы фильмов кинематографической вселенной  
MARVEL превышают 22 млрд.\$**

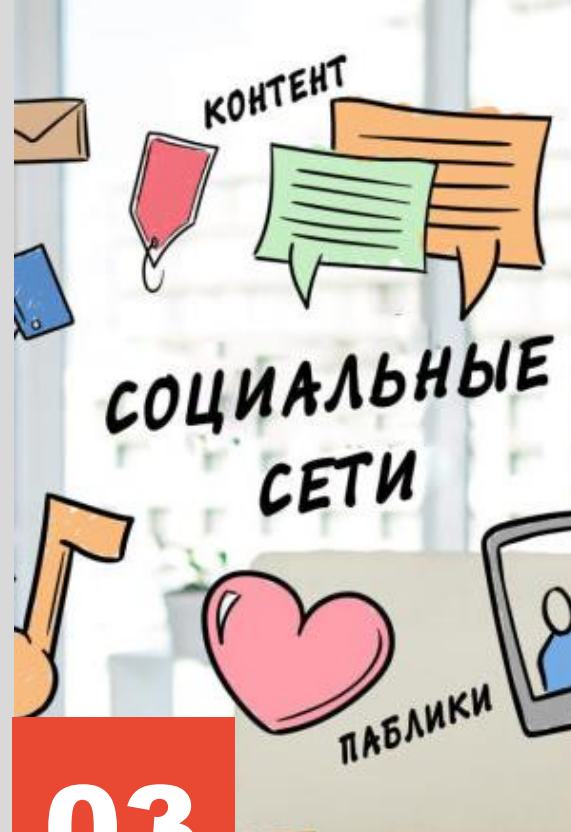


**01**

**Кто мой Клиент?  
(Образ, Профиль)**

**Кто и почему  
принимает  
решение о  
покупке?**

**02**



**03**

**Где и как они  
узнают о моем  
продукте?**

**Что их делает  
приверженцами  
моего бренда?  
Как я  
поддерживаю с  
Клиентами связь?**

**04**



# УЧАСТИЕ ЖЕНЩИН В БИЗНЕСЕ ПРИНОСИТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

Из Доклада Комитета казначейства  
Великобритании

«Отсутствие женщин в советах директоров  
лондонских банков, возможно,  
способствовало финансовому кризису»



ЦИФРЫ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЙ

Если женщины займут на трудовом  
рынке во всем мире равное с  
мужчинами положение, то мировой  
ВВП увеличится по сравнению с  
текущим сценарием на \$28 трлн в  
2025 году (что составляет чуть  
меньше суммарного ВВП США и  
Китая)

75%  
потребительских  
расходов  
контролируют  
женщины

57%  
выпускников  
университетов в  
развитых странах  
составляют  
женщины





# Причины незначительного участия женщин на руководящих позициях в крупных компаниях и в бизнесе

- **Двойная нагрузка:** необходимость сочетать профессиональные и домашние обязанности;
- **Менее выраженное по сравнению с мужчинами честолюбие:** 15% женщин (27% мужчин) стремятся занять руководящие позиции
- **Излишняя скромность, отсутствие навыков саморекламы:** «Участвуя в одном и том же проекте, мужчины будут демонстрировать стопроцентную уверенность в себе, даже если обладают всего 50% необходимых навыков; а женщины будут беспокоиться о том, что обладают всего 80% навыков» (McKinsey, 2010)
- **Отсутствие примеров для подражания:** 61% женщин считает отсутствие достойных ролевых моделей препятствием на пути карьерного роста
- **Отсутствие наставника**
- **Отсутствие поддержки близких.**



# В чем же причины формирования стереотипов в отношении женщин?



РОССИЯ -  
СТРАНА  
ВОЗМОЖНОСТЕЙ

**ЦЕНЕЖ**  
МАСТЕРСКАЯ УПРАВЛЕНИЯ

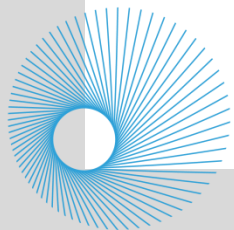
**ФОНД  
ПРЕЗИДЕНТСКИХ  
ГРАНТОВ**



**КЛУБ  
ЖЕНЩИН  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**



АГЕНТСТВО  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
ИНИЦИАТИВ



**СИЛЬНЫЕ ИДЕИ  
ДЛЯ НОВОГО  
ВРЕМЕНИ**



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ  
«НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ КАЖДОГО»



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ  
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



**КАПИТАН  
ГРАНТОВ**



# РАЗВИТИЕ ЧЕРЕЗ ОБУЧЕНИЕ

- Курсы
- Платформы
- Тематическое обучение
- Мессенджеры
- Государственные институты поддержки ДПО



# РАЗВИТИЕ ЧЕРЕЗ СООБЩЕСТВА

- Клубы женщин-предпринимателей СЖР
- Тематические группы
- Сообщества



# РАЗВИТИЕ ЧЕРЕЗ СОБЫТИЯ

- Форумы
- Фестивали
- Событийный туризм
- Промышленный туризм
- Бизнес-миссии



# РАЗВИТИЕ ЧЕРЕЗ КОНКУРСЫ

- Федеральные
- Региональные
- Тематические
- Женская повестка



# 2022-2023 : НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

- 68% россиян не сожалеют об уходе или приостановке работы зарубежных компаний в России;
- 23% россиян полностью потеряли лояльность к подобным компаниям и не станут впредь покупать их продукцию, даже если эти компании возобновят работу в России.

*Исследования Аналитического Центра НАФИ, март 2022*



**33.5 млн.  
НОВЫХ  
КЛИЕНТОВ**



**ДАВАЙТЕ  
СОЗДАВАТЬ  
НОВУЮ  
РЕАЛЬНОСТЬ  
ВМЕСТЕ!**

---

