

Бенчмаркинг- вот что необходимо сделать перед открытием бизнеса.

Бенчмаркинг, эталонное сравнение, сравните свой бизнес с бизнесом конкурентов. Роберт Кэмп, один из основателей этого метода, определяет бенчмаркинг, как сравнение своих показателей с показателями других организаций и изучение успешного опыта других у себя в компании. Бенчмаркинг начинается с выбора идеи бизнеса, продолжается - выбором партнеров, изучением конкурентов и заканчивается внедрением успешных методов ведения бизнеса в своем деле.

Проводят ли наши начинающие бизнесмены бенчмаркинговые исследования или действуют по наитию? Скорее последнее. Например, при открытии магазина, решая чем торговать и определяя местоположения объекта, учитываем – ли мы наличие прямых конкурентов? Всегда кажется, что у меня будет лучше и покупатель пойдет ко мне, но часто это не так, и после года торговли приходится видеть объявления - «Закрываемся. Распродажа». Не редко молодой бизнесмен, определяя проходимость около своего объекта торговли, забывает учесть число подобных магазинов в соседних кварталах, теряясь потом при торговле в догадках, почему покупателей меньше чем ожидалось?

В странах с более развитой рыночной экономикой, чем у нас, не один новый бизнес-проект не начинается без бенчмаркинского исследования, причем, проводят его профессионалы, делается как внутренний так и внешний анализ деятельности компании. Определяются собственные цели и ориентиры, анализируется деятельность по их достижению, а также проводится сравнение организации с ее прямыми конкурентами.

Считаю, настало время обязательно проводить такой анализ и в нашем бизнесе, хорошо, если это сделают специалисты, но бывает, что такой возможности нет, иногда этому мешает закрытость нашего бизнеса, иногда отсутствие средств. Всем кто хочет при организации собственного дела доверяться не только интуиции, предлагаю ознакомиться с книгой Роба Рейдера «Бенчмаркинг как инструмент определения стратегии и повышения прибыли». В книге просто и ясно изложены основные концепции бенчмаркинга. Проведите свой собственный анализ и определите, сможете ли конкурировать вы в заданном сегменте рынка. Пусть этот бенчмаркинг будет еще не очень совершенен, но и он позволит вам выявить собственные недостатки при сравнении с конкурентами, а значит, поставить вас на дорогу, ведущую к успеху. Юрий Чашин <http://chash24.ru/>