

Бизнес-план, написанный самой компанией, часто бывает неудачным. Казалось бы, компания знает свой бизнес изнутри, как никто другой. Но план развития толком написать не может. Объясняется это очень просто. Что обычно делает руководитель, чтобы получить бизнес-план на стол? Ему нужно с чего-то начать, потом с кого-то спросить?

Вопрос первый. Кому поручить бизнес-планирование в виде разовой процедуры? Это гениально и просто! Тому, кто есть в штате! Маркетологу нельзя – постарается раздуть рекламный бюджет. Начальнику отдела продаж нельзя – будет долго ссылаться на суперзагрузку, вымогать премию, потом пообещает и все равно не сделает. Главному бухгалтеру или финансовому директору. Пускай поскрипят мозгами для разнообразия. Не будет утечки информации и дополнительных расходов. Решение принято.

Вопрос второй. Для бизнес-плана главбуху нужна информация не только о бухгалтерии. Станный человек – ведь работает здесь уже столько времени, а ничего не знает. Как будто с закрытыми глазами работает! Условий поставок не знает, логистику обслуживания клиентов не понимает, точные цифры у него только по бухгалтерии. И почему всё так подробно выпрашивает? Может у него другие цели? Или просто проболтается случайно. Ясно одно – полученная им информация должна быть максимально безопасной. Ок! Какие цифры имеем, такие и используем.

Результат: Бизнес-план на столе. Тощий, нечитабельный и ненужный.

Вывод: Бизнес-планирование – это полная ерунда. Не стоило тратить времени на эту галиматью. Сколько планов не строй, а персонал работать не хочет. Разве что для банковского кредита сгодится.

НО ПОЧЕМУ???

Даже самый ответственный главбух всё равно бизнес-план не напишет или напишет

плохо или не вовремя. И будет совершенно прав – у него нет стимула. Свой оклад и заморенный, и хитрый главбух получают в любом случае.

Мог ли главбух написать бизнес-план хорошего качества? В 98% случаев – нет. Во-первых, он бухгалтер, а не стратег. Он не умеет писать бизнес-планы и не может этому научиться урывками между банковскими документами и отчетами в налоговую. Во-вторых, у финансиста в силу профессии не слишком большой угол обзора. Да, он осведомлен о финансах компании. Но существуют еще и связи с клиентами, поставщиками, а главное – море людей, не знающих о Вашей компании НИЧЕГО.

Ни у одного из сотрудников фирму не будет свежего взгляда на её товар, саму компанию, бизнес в целом. Независимость оценки вытеснят корпоративная этика и субординация. Хоть один сотрудник сможет сказать руководителю, что кадровая политика компании не работает? Если скажет, услышат ли его? Если услышат, что сделают?

ЧТО ДЕЛАТЬ? Пригласить специалиста со стороны. Например, из "Business Boutique". <http://business-boutique.ru/bzpl/>

Здесь тоже есть несколько очевидных вопросов. Чем он так хорош? А как же информационная безопасность? Ему еще и платить надо.

Преимущества есть, и их много. Профессионал пишет бизнес-планы не в первый раз. У него есть набор методик оценки бизнеса, схем продвижения товара, оптимизации логистики, в которых он прекрасно ориентируется. У главбуха нет даже «рыбы». Самый примитивный путь для профессионала – построить Вашу стратегию развития на основе следования за сильным конкурентом. Главбух не знает чужих стратегий. И самое главное – профессионал принесет бизнес-план на блюдечке точно в срок благодаря шкурному интересу.

О конфиденциальности не беспокойтесь: допустить консалтеров в святая святых можно. Для этого есть договор, пункты о неразглашении. Как правило, бизнес-планированием занимаются специалисты высокого уровня и при

должностях. Они понимают меру ответственности и вовсе не заинтересованы в изгнании с работы с потрепанной репутацией. Зачастую, профессионалу нужно не так уж много финансовой информации, т.к. стратегия строится не на ней. А информация о взаимодействии компании с внешним миром – открыта, её может получить любой клиент, поставщик и маркетолог.

И последний щекотливый вопрос – оплата. Может ли бизнес-план оказаться «отпиской», набором шаблонных фраз, абсолютно не имеющих отношения к конкретной ситуации. Может. В жизни все бывает. Здесь клиент также защищен договором. Он может получить свои деньги обратно, не подписав закрывающие документы. Или требовать доработки фактически до бесконечности. Но как правило, этого не требуется, консалтеры заинтересованы в рекомендациях и положительных отзывах также, как и все остальные продавцы товаров и услуг. Главбух шлифовать до бесконечности свой бизнес-план не будет – «не смогла, так не смогла!»

Одним словом, можно заказать бизнес-план, а можно сделать его самим. В первом случае он платный, но им займутся немедленно. Во втором случае нет расходов, но и результата тоже. Кто-то должен этим заниматься, кто-то должен знать тонкости, кто-то должен это сделать профессионально.

Поручайте сложные разовые проекты профессионалам! Поверьте, это выгоднее.