

Агентства недвижимости, погруженные в борьбу с кризисными явлениями в погоне за заработком денег не обращают внимание на собственную интеллектуальную собственность. Речь не идет о крупных агентствах, которые уже давно обратили внимание на очень важную составляющую своего бизнеса, и получили полный пакет интеллектуальной собственности.

Интеллектуальная собственность состоит из организационного капитала – структура, организация работы, базы данных и так далее, человеческого капитала – здесь комментарии излишни, и потребительского капитала – клиентов. Для того чтобы чем то управлять, нужно сначала найти чем управлять, а что бы найти чем управлять, нужно понять чем можно управлять.

Управление интеллектуальной собственностью приносит хорошие дивиденды. Итак, начинаем разбирать, какие интеллектуальные ресурсы есть в агентстве недвижимости. Первое, и самое важное это человеческие ресурсы, сотрудники компании.

Чтобы повысить их производительность и добиться надлежащего качества работы нужно многому научить своих сотрудников. Сотрудники должны знать свод законов РФ, правил поведения, деловой этики, маркетинг, опыт продаж и многое другое.

Как качественно обучить сотрудников? Здесь возможностей очень много, и платные курсы, и передача опыта, и деловые игры. Но я сразу слышу, что сейчас мы обучим своих сотрудников, потратим деньги на их обучение и они сразу же покинут нашу компанию.

Да, несомненно, они это сделают, если вы им не предложите нормальные условия для работы. Как мы нанимаем сотрудников, по трудовому договору, вы думаете это людей устраивает.

Чтобы человек не бегал его нужно нормально принять на работу, обеспечить ему нормальные условия работы, замотивировать, и он не будет от вас бегать. Как это все сделать, полно опыта и мирового и отечественного.

Поверьте, если повысить качество рабочих мест, уверенность и стабильность в завтрашнем дне, правильно выстроить систему мотиваций сотрудников, то все пойдет нормально. Наш человек – это инноватор, создай для него хорошие условия труда и дай возможность ему высказывать свои идеи и рационализаторские предложения, тогда они вам горы свернут.

Да такой подход потребует определенных затрат, и учредители получат меньше прибыли, но все эти моменты неприятны только в режиме становления, далее вложения в человеческий капитал начнут приносить вам только прибыль. Хорошо обученные сотрудники – то, в чем нуждаются в данный момент наши клиенты, клиент хочет, чтобы его обслуживали более квалифицированно.

А если вам рано или поздно придется выходить на мировой рынок, то для нормальной работы вам потребуется соответствовать хотя бы стандартам ИСО 9000. При приеме на работу достаточно будет подписать договор о неразглашении, где четко прописаны все моменты связанные с отношением к должностной информации, и все, можно ему доверять коммерческие тайны.

Далее идет организационный капитал. Какие интеллектуальные ресурсы входят в организационный капитал. Товарный знак, регистрация товарного знака не занимает много времени и денежных средств. После регистрации товарного знака вы получаете узнаваемость.

Клиент видит, что у вас есть товарный знак, это свидетельство государственной регистрации, к кому он обратится к юристу или организации с товарным знаком, правильно в организацию с товарным знаком. Товарный знак входит в пакет интеллектуальных ресурсов организации, и как вся интеллектуальная собственность имеет свою стоимость.

Как оценить стоимость товарного знака? Есть несколько способов оценить стоимость товарного знака, самый простой – это пишется бизнес план и на основе финансовых расчетов Каш Фло организации за лет пять (нормально) суммируем и получаем примерную стоимость нашего товарного знака.

Если не получается, то приглашаем оценщика интеллектуальной собственности и получаем квалифицированную оценку. Теперь, когда мы оценили стоимость товарного знака нашего агентства недвижимости, мы заводим его на баланс организации, и как раз этим уменьшаем налогооблагаемую базу.

Как вы правильно поняли, теперь товарный знак начинает приносить вам материальную прибыль, деньги, которые вы можете легко реализовать в ваши пожелания. Далее товарный знак идет в вашей маркетинговой акции, на ваших документах, на ваших офисах.

Люди узнают ваш товарный знак, а теперь вспомним, что у нас работают высококвалифицированные специалисты, которые создают вашей организации благоприятные и положительные отзывы. О вашей организации сразу же начнет трубить сарафанное радио, помните, что если вы хорошо обслужили одного клиента, то он об этом сообщит шести своим знакомым, а если вы плохо обслуживаете клиента, то он об этом говорит двенадцати знакомым, это статистика господина, и с ней надо считаться.

Регистрация товарного знака обойдется вам в двадцать пять тысяч рублей, сюда войдет и консультация специалиста, и работа дизайнера, и регистрационные взносы. Куда пойдут расходы на регистрацию, правильно в инвестиции, которые снижают налогооблагаемую, и мы платим, вполне легально, на двадцать пять тысяч рублей меньше налогов.

Сотрудники говорят - что они работают в этом агентстве недвижимости, об этом знают их знакомые, то есть появляются новые клиенты. Доменное имя зарегистрированное на ваш товарный знак у вас никто не отнимет.

Двадцатого апреля 2010 года начнется регистрации доменных имен в зоне РФ, сначала, первую неделю домен зоны РФ будет стоить порядка 1 миллиона рублей, потом его цена снизится до 5 тысяч, вы можете не спешить, никто не регистрирует без вас ваше доменное имя и спокойно купите его после спада оживления за 5 тысяч рублей. А ваши конкуренты будут покупать за миллион, иначе, поверьте, найдутся люди, которые предложат им его за два.

Регистрация товарного знака приносит одни плюсы, конечно если вы занимаетесь бизнесом. Далее к организационным интеллектуальным ресурсам относятся базы данных, которые вы также регистрируете в Федеральном службе интеллектуальной и промышленной собственности.

Авторские права возникающие в результате работы – это и дизайн сайта, дизайн рекламы, дизайн офисной вывески, и даже рекламные сообщения. Теперь идем дальше, остается третья категория интеллектуальной собственности нашего агентства недвижимости – это клиентский капитал.

Удовлетворенность сотрудничества клиентов с вашим агентством недвижимости, взаимоотношения между клиентами и вашим агентством, структура работы с клиентом. Очень важные вопросы, которые решают ваши сотрудники, а клиент платит вам за быструю и качественную работу ваших сотрудников.

Сюда относится и скорость работы с объектом недвижимости, как быстро выполняются заказы клиента, это и качество обслуживания клиента, удовлетворение клиента от работы агентов по недвижимости. Мы же с вами, коллеги, часто слышим от клиента, что вот в этом агентстве недвижимости обошлись с ним не очень хорошо.

А мы теперь с вами разобрались со структурой интеллектуального капитала нашего агентства (скажу сразу честно, что в этой статье я не все моменты перечислил, да и перечислить все моменты вашей работы я не смогу лучше, чем это сделаете вы), и теперь мы с вами знаем, чем мы можем управлять. Теперь у нас есть понимание, что и какие ресурсы находятся в наших руках, какой интеллектуальный капитал мы имеем.

Теперь мы анализируем сильные и слабые стороны наших ресурсов. Где наши сильные стороны, где слабые, что можно усилить. И на основе этих знаний мы выработываем стратегию развития нашей организации.

Есть семь стратегий развития интеллектуального капитала, это стратегии развития каждого капитала между собой – человеческий со структурным, структурный с клиентским, и так далее, и самая последняя седьмая стратегия – это взаимодействие всех трех интеллектуальных капиталов. Когда вы выйдете на последнюю седьмую

стратегию развития интеллектуального капитала, то вы будете уже не достигаемы, это вершина интеллектуального развития организации, здесь пройдены все этапы развития, вся цепочка усовершенствована и остается только почивать на лаврах.

Если же вы понимаете, что выдохлись, и все – это больше не ваше, то и здесь есть радость, теперь вы можете спокойно выйти из бизнеса, просто продав его, да продажа бизнеса, имеющего интеллектуальные ресурсы, привлечет не мало желающих, а может быть вы станете настолько инвестиционно привлекательны, что вам придется также продавать свой бизнес, иначе, вас грамотно выживут из него, ну что ж поделаешь, это же бизнес, ничего личного. Но все равно, пора выстраивать новую структуру, новый подход к организации, без четко выстроенного и хорошо отлаженного интеллектуального капитала скоро станет невозможно зарабатывать, и кто первый перейдет на рельсы интеллектуального развития, то и будет в выигрышном положении.