

Предварительная программа Boot Camp-Weekend по диагностике социальных предприятий

Дата: 10-13 июня 2021 г.

Место проведения: Green Park Hotel

Участники получат:

- Шаблоны для диагностики предприятия:
 - ✓ Бизнес-модель.
 - ✓ Портрет ключевого клиента.
 - ✓ Карта рисков бизнес-модели.
 - ✓ Финансовая модель.
- Книгу «Лабиринты стратегии 8К», Паньков, Хохлов.
- 1 час бесплатной консультации по бизнес-модели на каждое предприятие, участвующее в конкурсе.

1 ЭТАП.

Семинар-практикум «Как провести диагностику предприятия своими силами» (4 часа)

1. Как провести диагностику предприятия своими силами

2. Ключевые элементы диагностики:

- ✓ Бизнес-модель компании:
 - портрет ключевого клиента,
 - конкурентные преимущества компании,
 - ключевые точки контакта с клиентами,
 - партнеры,
 - ключевые бизнес-процессы,
 - ключевые ресурсы,
 - как формируются доходы,
 - как формируются затраты.
 - ✓ Карта рисков текущей бизнес-модели:
 - какие риски есть,
 - вероятность их наступления,
 - что необходимо сделать, чтобы нивелировать риски.
- ✓ Финансовая модель:
 - ключевые статьи дохода,

- ключевые статьи затрат,
 - общая выручка, общая прибыль и т.д.
3. Чем должна заниматься диагностика:
 - ✓ план мероприятий.
 4. Основные ошибки при проведении диагностики:
 - ✓ кейсы из практики.

2 ЭТАП.

Практикум «Диагностика собственных предприятий»

1. Данный этап выполняется в формате обучающего консалтинга.
2. Участники разбиваются на группы. В каждой группе есть хозяин проекта и будущий тренер программы.
3. В ходе этого этапа происходит диагностика бизнес-моделей участников по 4-м блокам:
 - ✓ Диагностика портрета ключевого клиента бизнеса.
 - ✓ Диагностика текущей бизнес-модели.
 - ✓ Диагностика финансовой модели бизнеса.
 - ✓ Диагностика рисков монетизации текущей бизнес-модели.

По каким критериям будем диагностировать:

1. Диагностика портрета ключевого клиента
 - ✓ Образ (кто наш клиент).
 - ✓ Боль (ключевые потребности и проблемы клиента, которые мы хотим решить).
 - ✓ Ценность (какие атрибуты важны для клиента при выборе продукта/подрядчика).
 - ✓ Сценарий (как происходит выбор у клиента, по какому сценарию он выбирает предложение).
 - ✓ Бэкграунд (какие характеристики и события из его жизни влияют на его процесс выбора).
 - ✓ Выбор (какие бренды и компании в прочих продуктовых категориях он выбирает чаще всего).
2. Диагностика текущей бизнес-модели
 - ✓ Портрет ключевого клиента компании.

- ✓ Конкурентные преимущества.
- ✓ Ключевые точки контакта с клиентами.
- ✓ Партнеры бизнеса.
- ✓ Ключевые бизнес-процессы.
- ✓ Ключевые ресурсы.
- ✓ Как формируется доход компании.
- ✓ Ключевые затраты.

3. Диагностика финансовой модели

- ✓ Выручка по годам.
- ✓ Точка безубыточности.
- ✓ Расходы.
- ✓ Прибыль.
- ✓ Инвестиции.

4. Диагностика рисков монетизации текущей бизнес-модели

- ✓ Описание рисков, возникающих при реализации текущей бизнес-модели.
- ✓ Вероятность наступления рисков в %.
- ✓ Что делать, чтобы риски не реализовались.

- На каждом этапе диагностики каждая группа получает обратную связь от консультантов и других групп.

3 ЭТАП.

Формирование плана изменений по результату диагностики (4 часа)

1. Формируем план мероприятий по результатам диагностики. Что входит в план:

- ✓ Мероприятия.
- ✓ Ответственный.
- ✓ Срок реализации.
- ✓ Необходимые ресурсы.
- ✓ Ожидаемый результат.

- По итогу формирования плана, каждая группа презентует результаты работы 3-х дней.

4 ЭТАП.

Экспертная поддержка (консультации по ходу реализации проекта)

1. По каким темам возможны консультации:

- ✓ Бизнес-модель.
- ✓ Маркетинг.
- ✓ Продажи.
- ✓ Персонал.
- ✓ Финансы.