

Детализированный чек-лист для диагностики вашего бизнеса

Если вы ответили «нет» более пяти раз, возможно вам потребуется помощь бизнес-трекера

1. СТРАТЕГИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ

	ДА	НЕТ
Вы основываете свои решения на данных и анализе, а не только на интуиции? Это помогает избежать непредсказуемых результатов и ухудшения бизнес-показателей.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Имеется ли у вас четко определенная долгосрочная стратегия развития бизнеса? Наличие стратегии помогает бизнесу сохранять направленность и приводит к устойчивости.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Способна ли ваша стратегия адаптироваться к изменениям на рынке? Гибкость стратегии повышает конкурентоспособность бизнеса.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Есть ли у вас четко прописанные долгосрочные и краткосрочные цели? Наличие четких целей обеспечивает возможность мониторинга прогресса и успеха.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Вы регулярно пересматриваете и обновляете свою стратегию? Обновление стратегии необходимо для поддержания ее актуальности и соответствия рыночным условиям.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

	ДА	НЕТ
Основываются ли ваши маркетинговые решения на анализе данных, а не только на предположениях? Использование данных уменьшает риск неэффективных кампаний и способствует улучшению результатов.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Тестируете ли вы маркетинговые гипотезы перед полномасштабным внедрением? Тестирование помогает избежать ошибок и оптимизировать маркетинговые усилия.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Фокусируются ли ваши продажи на понимании потребностей клиентов, а не только на количестве? Понимание потребностей клиентов укрепляет отношения и способствует увеличению продаж.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Анализируете ли вы действия конкурентов и сравниваете ли свои стратегии с их подходами? Анализ конкурентов может выявить уникальные возможности и помочь избежать ошибок.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Имеется ли у вас четко определенная стратегия контент-маркетинга? Наличие стратегии делает контент-маркетинг целенаправленным и эффективным.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Сегментируете ли вы свою аудиторию для более точного таргетинга в маркетинговых кампаниях? Сегментация улучшает точность маркетинговых кампаний и их результативность.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Приносят ли ваши рекламные кампании ожидаемые результаты? Эффективные рекламные кампании увеличивают ROI и способствуют росту бизнеса.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Выстроен ли у вас системный подход к маркетингу? Это обеспечивает согласованность и усиливает воздействие маркетинговых действий на различных платформах.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. ФИНАНСЫ И УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСАМИ

	ДА	НЕТ
Выделяете ли вы бюджет на развитие, помимо покрытия операционных расходов? Бюджетирование развития необходимо для устойчивого роста и внедрения инноваций.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Проводите ли вы регулярный анализ финансовых показателей и используете UNIT-экономику? Регулярный анализ помогает оценить эффективность бизнеса и принимать обоснованные решения.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Предпринимаете ли вы меры для оптимизации расходов, когда они начинают расти? Контроль расходов помогает поддерживать прибыльность бизнеса.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Следите ли вы за кредиторской и дебиторской задолженностью? Управление задолженностями критично для поддержания здорового денежного потока.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Есть ли у вас система для эффективного управления запасами и ресурсами? Правильное управление запасами помогает избежать излишних затрат и потерь.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Анализируете ли вы рентабельность каждого направления бизнеса? Анализ помогает определить наиболее и наименее прибыльные сегменты для дальнейших действий.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Регулярно ли пересматриваются ваши финансовые показатели и сравниваются с прогнозами? Это позволяет своевременно выявлять отклонения и корректировать действия.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

СИСТЕМАТИЗИРУЙ ЭТО
С ЕЛЕНОЙ СТЕПАНОВОЙ



t.me/elan_step

Детализированный чек-лист для диагностики вашего бизнеса

Если вы ответили «нет» более пяти раз, возможно вам потребуется помощь бизнес-трекера

4. КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС И ПОДДЕРЖКА

	ДА	НЕТ
Отслеживаете ли вы удовлетворенность клиентов и работаете ли с их обратной связью? Работа с обратной связью помогает улучшать сервис и поддерживать лояльность клиентов.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Обеспечиваете ли быстрые ответы и решения для запросов клиентов? Быстрая реакция увеличивает удовлетворенность клиентов и их лояльность.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Персонализируете ли вы предложения для клиентов? Персонализация увеличивает вовлеченность клиентов и их долгосрочную ценность для компании.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Имеется ли у вас работающая программа лояльности? Эффективные программы лояльности стимулируют повторные покупки и укрепляют отношения с клиентами.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Анализируете ли вы клиентский путь и оптимизируете ли его для улучшения клиентского опыта? Оптимизация клиентского пути увеличивает конверсии и улучшает общее впечатление от сервиса.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Получают ли ваши сотрудники обучение для эффективного общения с клиентами? Обученные сотрудники повышают качество обслуживания и способствуют удовлетворенности клиентов.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДОЙ И КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

	ДА	НЕТ
Понимают ли ваши сотрудники общие цели компании и мотивированы ли они на их достижение? Понимание и мотивация сотрудников способствуют повышению продуктивности и эффективности.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Управляете ли вы сотрудниками через их непосредственных руководителей, укрепляя их авторитет? Управление через руководителей помогает поддерживать порядок и авторитет в команде.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Низкая ли у вас текучесть кадров, и знаете ли вы причины возможных увольнений? Низкая текучесть кадров указывает на здоровую корпоративную культуру и удовлетворенность сотрудников.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Проводите ли вы регулярные обучения и тренинги для сотрудников? Регулярное обучение способствует развитию навыков и мотивации сотрудников.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Четко ли определены роли и обязанности каждого сотрудника? Четкое определение ролей помогает избежать конфликтов и недоразумений в команде.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Проводите ли вы регулярные встречи и собрания для обсуждения текущих задач и планов? Регулярные встречи помогают поддерживать коммуникацию и вовлеченность команды.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. УПАКОВКА БИЗНЕСА И ЮЗАБИЛИТИ САЙТА

	ДА	НЕТ
Удобен ли ваш сайт для пользователей и хорошо ли он оптимизирован? Удобство использования и оптимизация сайта улучшают пользовательский опыт и могут повысить конверсии.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Высока ли скорость загрузки вашего сайта? Быстрая загрузка сайта предотвращает потерю клиентов, которые могут уйти из-за медленной загрузки страниц.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Адаптирован ли ваш сайт для мобильных устройств? В эпоху мобильных технологий адаптация сайта для смартфонов и планшетов критически важна.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Анализируете ли вы поведение пользователей на сайте для улучшения взаимодействия с ними? Анализ поведения помогает выявлять и устранять проблемы, улучшая опыт пользователей.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Есть ли у вас четкая стратегия для улучшения видимости вашего сайта в поисковых системах? Хорошая SEO-стратегия необходима для привлечения органического трафика.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Детализированный чек-лист для диагностики вашего бизнеса

Если вы ответили «нет» более пяти раз, возможно вам потребуется помощь бизнес-трекера

7. УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ И ПРОЦЕССАМИ

	ДА	НЕТ
Есть ли у вас цельное понимание всех аспектов бизнеса и системность в управлении? Цельное понимание обеспечивает эффективное управление.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Определены ли у вас четкие процессы для ключевых операций? Четко описанные процессы помогают уменьшить хаос и обеспечивают понимание сотрудниками своих задач.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Вы делегируете рутинные задачи для освобождения времени на стратегически важные вопросы? Делегирование помогает сосредоточиться на более важных аспектах работы.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Избегаете ли вы микроменеджмента и лишнего контроля над каждым шагом команды? Отсутствие микроменеджмента повышает мотивацию и инициативность сотрудников.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Регулярно ли оптимизируются ваши бизнес-процессы для повышения эффективности? Регулярная оптимизация важна для уменьшения затрат и повышения производительности.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Используете ли вы единую информационную систему для управления процессами? Единая система способствует лучшей коммуникации и предотвращению ошибок данных.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Понимают ли сотрудники свои роли и обязанности? Ясное понимание ролей каждым членом команды уменьшает конфликты и улучшает эффективность работы.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8. ИННОВАЦИИ И РАЗВИТИЕ

	ДА	НЕТ
Внедряете ли вы новые технологии и адаптируетесь к изменениям на рынке? Инновации необходимы для поддержания конкурентоспособности и устойчивого роста.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Тестируете ли вы новые продукты и проверяете ли гипотезы перед запуском? Тестирование новых продуктов помогает избежать неудач и улучшить предложения.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Инвестируете ли вы в исследования и разработку новых направлений? Исследования и разработки открывают новые возможности и повышают эффективность.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Готов ли ваш бизнес к быстрой адаптации к изменениям в отрасли? Гибкость и адаптивность ключевые факторы успеха в современном мире.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Отслеживаете ли вы тенденции рынка и анализируете ли их влияние на ваш бизнес? Такое отслеживание помогает быть на шаг впереди конкурентов и своевременно адаптироваться к изменениям.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Используете ли вы данные и аналитику для принятия решений? Использование данных и аналитики помогает принимать более обоснованные и точные решения, снижая риски.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Если вы отметили "НЕТ" в пяти и более пунктах, это сигнал о том, что в вашем бизнесе есть слабые места, которые требуют внимания. Управление бизнесом – это сложная задача, и чем больше проблемных зон выявлено, тем труднее справляться с ними в одиночку.

Бизнес-трекер может помочь вам оптимизировать процессы, повысить эффективность и добиться устойчивого роста.

Если вы хотите узнать больше о том, как я могу помочь вашему бизнесу, приглашаю на [бесплатный созвон](#).

Для получения консультации напишите мне в личные сообщения в Telegram: [@StepanovaElan](#), и мы обсудим удобные дату и время для звонка.

Что вас ждет на консультации:

- ✓ Сделаем аудит вашей команды, продукта и маркетинга.
- ✓ Найдем недозаработанную прибыль через экспресс-анализ продукта, клиентов и сотрудников.
- ✓ Определим минимум 3 ограничения в бизнесе, которые мешают расти.

Мы с вами познакомимся, и если подойдем друг другу, я помогу вам сформировать план для тестирования гипотез по увеличению прибыли.

СИСТЕМАТИЗИРУЙ ЭТО
С ЕЛЕНОЙ СТЕПАНОВОЙ



t.me/elan_step