БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ И ПРОДВИЖЕНИЕ

КРУТЫЕ ИНСАЙТЫ • БРЕНД • ЦВЕТА

ОТ СОЗДАНИЯ ДО МАСШТАБИРОВАНИЯ
В ТОП КОМПАНИЮ

БИЗНЕС С 0. ПРОДВИЖЕНИЕ. МЕТОДОЛОГИИ.

адаптация Коттера.

Как выйти в Топ и масштабироваться



Элина Медичи

БИЗНЕС С 0. ПРОДВИЖЕНИЕ. МЕТОДОЛОГИИ. Адаптация Коттера. Как выйти в Топ и масштабироваться

https://litres.ru/74784952
SelfPub; 2026

Аннотация

Почему одни компании растут, а другие буксуют, даже когда у них есть клиенты, продукты и реклама? Ответ прост: процессы и продвижение в них живут отдельно друг от друга. Маркетинг обещает то, что бизнес не может выполнить, а клиент теряется на стыке отделов. Эта книга соединяет две темы, которые обычно рассматривают по отдельности, — описание и оптимизацию бизнес-процессов и системное продвижение — в единую систему. Вы узнаете, как описывать процессы так, чтобы их читали, как находить узкие места и устранять потери, как считать юнит-экономику и рентабельность, как строить воронку продаж и синхронизировать маркетинг с продажами через SLA.

Отдельные части посвящены найму и выбору зама, циклам компании и выходу из кризиса, бренду, цвету и шрифтам, продажам и работе с рекламациями, а также российской специфике — налоговой реформе, выбору системы налогообложения и отличиям бизнес-процессов в США, Европе, России и Китае. Для собственников малого и среднего бизнеса, руководителей маркетинга..

Элина Медичи
БИЗНЕС С 0. ПРОДВИЖЕНИЕ. МЕТОДОЛОГИИ. Адаптация Коттера. Как выйти в Топ и масштабироваться

БИЗНЕС С 0. ПРОДВИЖЕНИЕ. МЕТОДОЛОГИИ

Адаптация Коттера. Как выйти в Топ и масштабироваться

Аннотация к книги

Почему одни компании растут, а другие буксуют, даже когда у них есть клиенты, продукты и реклама? Ответ прост: процессы и продвижение в них живут отдельно друг от друга. Маркетинг обещает то, что бизнес не может выполнить, а клиент теряется на стыке отделов.

Эта книга соединяет две темы, которые обычно рассматривают по отдельности, — описание и оптимизацию бизнес-процессов и системное продвижение — в единую систему. Вы узнаете, как описывать процессы так, чтобы их чи-

тали, как находить узкие места и устранять потери, как считать юнит-экономику и рентабельность, как строить воронку продаж и синхронизировать маркетинг с продажами через SLA.

Отдельные части посвящены найму и выбору зама, циклам компании и выходу из кризиса, бренду, цвету и шрифтам, продажам и работе с рекламациями, а также российской специфике — налоговой реформе 2026–2029, выбору системы налогообложения и отличиям бизнес-процессов в США, Европе, России и Китае.

Это не книга «прочитать и забыть»: каждая глава заканчивается вопросами для самопроверки, а приложения содержат готовые шаблоны — чек-лист аудита процессов, матрицу RACI, калькулятор юнит-экономики, дорожную карту внедрения на 90 дней.

Для собственников малого и среднего бизнеса, руководителей маркетинга и продаж, операционных директоров и тех, кто только начинает выстраивать систему в своей компании.

Введение

Эта книга — о том, почему одни компании растут, а другие буксуют, даже когда у них есть клиенты, продукты и реклама. Ответ прост: процессы и продвижение в них живут отдельно друг от друга. Маркетинг обещает то, что бизнес не может выполнить, а процессы работают так, что клиент теряется на стыке отделов.

Автор соединяет две темы, которые обычно рассматривают по отдельности, — описание и оптимизацию бизнес-процессов, и системное продвижение — в единую систему. Вы узнаете, как описывать процессы так, чтобы их читали, как находить узкие места и устранять потери, как считать юнит-экономику и рентабельность, как строить воронку продаж и синхронизировать маркетинг с продажами через SLA.

Книга охватывает не только «техническую» часть: в ней есть главы о найме и выборе зама, о циклах компании и выходе из кризиса, о бренде, цвете и шрифтах, о продажах, обратной связи и работе с рекламациями. Отдельные части посвящены российской специфике — налоговой реформе 2026–2029, выбору системы налогообложения, изменениям на рынке и отличиям бизнес-процессов в США, Европе, России и Китае.

Это не книга «прочитать и забыть». Каждая глава заканчивается вопросами для самопроверки, а приложения содержат готовые шаблоны: чек-лист аудита процессов, матрицу RACI, калькулятор юнит-экономики, дорожную карту внедрения на 90 дней. Книга построена так, чтобы её можно было использовать как справочник — открывать ту часть, которая болит сильнее всего, и делать один шаг за раз.

Для кого: для собственников малого и среднего бизнеса, руководителей отделов маркетинга и продаж, операционных директоров и тех, кто только начинает выстраивать систему в своей компании.

Главная идея: успешный бизнес — это не тот, у которого больше клиентов или выручки, а тот, у которого каждый рубль в привлечение возвращается с прибылью, каждый процесс работает без героических усилий, а команда способна расти быстрее, чем один человек.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.