

Що таке методологія трекінгу, і чим вона буде корисна підприємцям і командам стартапу

Що ви можете тут отримати

Під час своєї роботи я постійно вивчаю та тестую різні методології, підходи та принципи розвитку бізнесу. Перекладаю їх на прості та логічно пов'язані схеми та інструменти. Цими інструментами я користуюсь у своїй щоденній діяльності, вирішуючи завдання кратного зростання.

Це привело мене до того, щоб скласти в єдину та зрозумілу структуру Знання про те, як системно вирішувати завдання кратного зростання та розвитку бізнесу. В основі зібраних знань знаходяться існуючі інструменти та методології, які я доопрацьовую та використовую у своїй практиці, а також досвід інших підприємців.

В яких випадках я буду корисним як трекер

1. Бізнес не росте/зростає, але дуже повільно
2. Співробітники не дуже ініціативні та самостійні / потрібно підштовхувати / команда погано взаємодіє один з одним
3. Не вистачає системності в бізнесі /кількість співробітників зростає, незрозуміло, як усім цим керувати/необхідно постійно «спускатися» в операційку і вирішувати завдання, які має вирішувати команда
4. Немає з ким обговорити плани розвитку / «Самотність засновника» / не вистачає фокусування на довгій дистанції / втрата мотивації

Методологія моєї роботи в рамках трекінгу

Знайомство та діагностика (Послуга 1,2)

Роботу я завжди починаю зі знайомства та короткої розмови. На ній я уточнюю запит підприємця, ділюся своїми думками і врешті-решт стає зрозуміло:

- А. наскільки я можу бути корисним
- В. наскільки задачі відповідають моїм амбіціям і наскільки нам по дорозі

Якщо відповіді позитивні, то далі йде «діагностична зустріч», де ми поринемо в деталі чинного бізнесу, поточні складності та пошук «зон потенційного зростання» => сформуємо високорівневі етапи стратегії та план дій на найближчий період.

Побудова стратегічного процесу (Послуга 3)

Після формування «дорожньої карти» я допоможу вибудувати стратегічну роботу із засновником та ключовими співробітниками бізнесу.

Спільна робота проходитиме на щотижневій зустрічі, у конкретний день та час.

Крім щотижневих зустрічей, з моєї ініціативи чи ініціативи підприємця, проходять додаткові зустрічі щодо вирішення «вузьких» питань у рамках стратегічного руху. Роботи проходять у різних форматах:

1. Робота із засновником, а він далі працює зі своєю командою
2. Робота із засновником та з ключовими співробітниками, де ми працюємо спільно
3. Робота одночасно з 2-3 командами усередині бізнесу, що вирішують різні стратегічні завдання протягом року. Засновник може підключатись не на всі зустрічі.

Також я допомагаю вибудувати процес щомісячного та щоквартального ревью стратегії. На цих зустрічах команда готує результати за період, рефлексує над тим, як робити «краще/більше», підбиває підсумки та оновлює/стверджує подальші кроки в рамках річної стратегічної мети. Я супроводжую цей процес і допомагаю всім учасникам «дивитись ширше» на завдання бізнесу, фокусую на ключові області.

У своїй роботі використовую методологію трекінгу, HADI цикли, принципи організаційного дизайну, теорію обмежень та інші інструменти/методології. По дорозі знаходимо «найвужчі місця» в бізнесі => займатися їх «розширенням» => кратно вирощувати ключові метрики і прибуток від бізнесу.

Під час нашої роботи всі учасники будуть сфокусовані на ключових сферах. Власник, керівники та співробітники почнуть однаково розуміти та пов'язувати щоденну роботу з досягненням цілей бізнесу. У ході роботи виходить перевіряти нові продукти, напрями, гіпотези зростання, впроваджувати нові методології та інструменти, підвищувати системність у бізнесі.

Що відбуватиметься із системою управління

Бізнес складається з набору систем, які пов'язані одна з одною.

Коли компанія росте і змінюється в одному місці, це вимагає змін та синхронізації з іншими областями бізнесу.

Як правило, в ході роботи над зростанням, почне змінюватися діюча система управління => з'являться оновлені управлінські цикли, скоригується організаційна структура та зони відповідальності, відбудеться послідовне оцифрування діяльності та перехід на управління через KPI.

Що відбуватиметься з командою

У ході роботи відбуватиметься «перехід» відповідальності від засновника до команди та конкретних співробітників усередині бізнесу.

Завдання полягатиме в тому, щоб навчитися робити результат саме через команду, вивільняючи час засновника.

Частиною нашої роботи буде те, щоб засновник навчився пов'язувати цілі співробітників з цілями бізнесу, вибудовувати умови та процеси, які будуть спрямовані на те, щоб співробітники ставали самостійними та ініціативними.

Що відбуватиметься із засновником

Бізнес – це продовження його засновників. Рівень розвитку бізнесу завжди залежатиме від обмежень, які накладає на нього засновник у вигляді його амбіцій, кількості енергії та необхідних знань.

Відповідно всі необхідні зміни на шляху до стратегічних цілей проходитимуть через засновника, що призведе до його зміни. У фокусі стоятиме його справжня мрія, амбіція, бажання, які він реалізує через бізнес. А бізнес стане інструментом досягнення цих амбіцій.

В особі трекера, підприємець також отримує «зовнішній» свіжий погляд на ситуацію, неформального учасника ради директорів та партнера. «Про кого буде обстукати» важливі рішення, виробити план дій, скоригувати стратегію.

Що отримаєте в результаті

Найчастішими результатами спільної роботи є:

Зростання ключових метрик бізнесу / кратне зростання доходу / масштабування / вивільнення часу засновника / зростання самостійності та ініціативності команди / підвищення системності бізнесу / створення необхідних змін

Результати моїх клієнтів за останні 3 роки (2020-23 роки):

1. Зростання ключових метрик

- Найбільше зростання прибутку у % значенні за 1 рік => X4 порівняно з попереднім роком
- 3 із 5 клієнтів зробили від X2 до X4 за 1 рік спільної роботи; 2 з 5 клієнтів показують зростання від 30% до X2

2. Вивільнення часу засновника/самостійність команди

- У середньому, засновники почали займатися стратегічною діяльністю в 3 рази більше, ніж операційною.
- Один приклад повного виходу ключового засновника з операційної системи з продовженням зростання прибутку (участь лише у звітних та стратегічних циклах)

3. Нові напрямки

- Один клієнт запустив новий напрямок, який дав стільки ж прибутку за 1 рік, скільки дає бізнес, яким займався вже багато років
- У деяких клієнтів відбувся запуск нових продуктів

Через скільки очікувати результатів

Початкові дані у кожного підприємця різні — різний ринок, різний досвід та навички, різний рівень діючої команди. Все це може сильно впливати на швидкість необхідних змін та отримання бажаного зростання.

Статистично перші значні зміни можна спостерігати протягом 3 місяців. На сьогоднішній день, 100% моїх клієнтів зростають у прибутку в результаті року спільної роботи. Протягом року підприємець бачить динаміку зростання ключових метрик, які мають привести до зростання прибутку.

Чарівна пігулка

Щоб не було жодних ілюзій про те, що трекер (консультант) – це «чарівна пігулка», скажу так:

1. Трекер - це ДОПОМАГАЮЧИЙ спеціаліст, який працює за певною методологією, що дозволяє скоротити ризики і виростити шанси по досягненню кратного зростання доходу від свого бізнесу
2. Відповідальність за бізнес та прийняття ключових рішень була/є/буде на ЗАСНОВНИКУ
3. У методологію трекера входить набір конкретних інструментів та принципів, які допомагають знаходити «вузькі місця» в бізнесі та розширювати їх, що має забезпечувати зростання тих чи інших метрик
4. Зростання у тому числі відбувається з тієї причини, що основні зусилля засновника та команди зміщуються в ті місця, які дозволяють зростати
5. Легко та швидко не буде, зате буде цікаво)
6. Трекер не має експертизи у всіх областях і не повинен
7. Не у всіх виходить рости з бажаною швидкістю. Крім нас, є ринок зі своїми розмірами та конкурентним середовищем, є рівень амбіцій засновника та кратне зростання у певних випадках вимагатиме сильних змін, на що не всі готові
8. Не всім треба зростати. Якщо у вас немає амбіцій на зріст, то краще туди не йти, тому що ця діяльність вимагає багато сил та енергії, а їх не вистачить без мрії та бажання зробити щось ВЕЛИКЕ

Формат взаємодії

Інтро-дзвінок

Познайомимося, ви розкажете про ваше завдання/проблему/ідею. Відповім на ваші запитання.

За підсумками дзвінка стане зрозуміло, наскільки я можу бути корисним саме вам.

Первинна розмова зазвичай триває 15-20 хвилин у форматі Zoom-зустрічі.

Діагностична сесія.

Визначимо цілі, знайдемо ключові обмеження та точки зростання, сформуємо стратегію та план роботи, на виході – гіпотези та задачі на тижневий спринт.

Побудова стратегічного процесу

Регулярний трекінг руху за розробленою стратегією – зовнішній погляд, фокусування на головному, можливість більше займатися стратегічними задачами ніж операційними. Все це відбувається за допомогою продуктових методик, кастомер девелопменту та методик продажів, швидкої перевірки гіпотез.

В послугу входять щотижневі регулярні зустрічі з засновником 1,5-2 год на протязі 3 місяців.

А також щомісячні і щоквартальні рев'ю стратегії

