

МАЙКЛ Э. ГЕРБЕР

МАЛЫЙ БИЗНЕС:

**ОТ ИЛЛЮЗИЙ
К УСПЕХУ**

**Как создать
компанию
и удержать ее**



**Издательство «Олимп-Бизнес»
Москва, 2020**

Содержание

| | |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------|
| От автора..... | 3 |
| Предисловие..... | 5 |
| Введение..... | 10 |
| Часть I | |
| П-миф и американский малый бизнес..... | 15 |
| Глава 1 | |
| Предпринимательский миф..... | 17 |
| Предпринимательский приступ..... | 18 |
| Пагубное предположение..... | 19 |
| Посмотрите, молодая женщина выпекает пироги. | |
| Посмотрите, молодая женщина открывает пекарню. | |
| Посмотрите, молодая женщина становится опытной хозяйкой бизнеса..... | 21 |
| Глава 2 | |
| Предприниматель, Менеджер и Специалист..... | 24 |
| Предприниматель..... | 27 |
| Менеджер..... | 28 |
| Специалист..... | 29 |
| Глава 3 | |
| Детство: стадия Специалиста..... | 35 |

| | |
|----------------------------------------------|-----------|
| Глава 4 | |
| Стадия взросления: требуется помощь | 43 |
| Глава 5 | |
| По ту сторону зоны комфорта | 49 |
| Возвращение к стадии детства | 50 |
| Инициирование банкротства | 52 |
| Выживание бизнеса на стадии взросления | 53 |
| Глава 6 | |
| Стадия зрелости и подход | |
| Предпринимателя | 63 |
| Подход Предпринимателя | 64 |
| Модель Предпринимателя | 67 |
| Часть II | |
| Революция готовых решений: | |
| взгляд со стороны бизнеса | 71 |
| Глава 7 | |
| Революция готовых решений | 73 |
| Система франчайзинга | 74 |
| «Самый успешный малый бизнес в мире» | 74 |
| Поворачивая ключ: франчайзинг | |
| бизнес-формата | 76 |
| Продажа бизнеса вместо продукта | 77 |
| Глава 8 | |
| Модель франчайзинга | 82 |
| Глава 9 | |
| Работа <i>над</i> бизнесом, | |
| а не <i>на</i> него | 87 |
| 1. Модель будет обеспечивать | |
| постоянную ценность для ваших потребителей, | |
| сотрудников, поставщиков, кредиторов, | |
| которая превысит все их ожидания | 88 |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2. Модель будет управляться сотрудниками, обладающими минимальной квалификацией | 89 |
| 3. Модель будет образцом безупречного порядка | 91 |
| 4. Вся выполняемая работа будет задокументирована в руководствах по эксплуатации | 92 |
| 5. Модель будет постоянно предоставлять потребителю ожидаемые результаты | 93 |
| 6. В модели будут использованы унифицированные цвета, одежда, а также система кодирования оборудования | 95 |

Часть III

| | |
|-----------------------------------------------------------------|------------|
| Создание работоспособного малого бизнеса | 101 |
| Глава 10 | |
| Процесс развития бизнеса | 103 |
| Иновации | 103 |
| Количественная оценка | 107 |
| Порядок | 109 |
| Глава 11 | |
| Программа развития вашего бизнеса | 117 |
| Глава 12 | |
| Ваша первоочередная задача | 119 |
| Глава 13 | |
| Ваша стратегическая цель | 129 |
| Первый стандарт: деньги | 130 |
| Второй стандарт: возможность, за которую стоит браться | 132 |
| В каком вы бизнесе? | 132 |

| | |
|------------------------------------------------------------|-----|
| Кто мой покупатель? | 134 |
| А есть ли третий стандарт? | 134 |
| Глава 14 | |
| Ваша организационная стратегия | 143 |
| Построение организационной стратегии на личностях | 144 |
| Структурирование вашего бизнеса | 146 |
| Процесс моделирования: заменяете себя системой | 153 |
| Глава 15 | |
| Стратегия менеджмента | 160 |
| Что такое система менеджмента? | 161 |
| Спичка, мятная конфета, кружка кофе и газета | 161 |
| Глава 16 | |
| Стратегия управления человеческими ресурсами | 168 |
| Правила игры | 173 |
| Логика игры | 175 |
| Играя в игру | 177 |
| Глава 17 | |
| Стратегия маркетинга | 184 |
| Иррациональное принятие решений | 184 |
| Два столпа удачной маркетинговой стратегии | 187 |
| Глава 18 | |
| Ваша системная стратегия | 196 |
| Три вида систем | 197 |
| Жесткие системы | 197 |
| Гибкие системы | 199 |
| Информационные системы | 207 |

| | |
|--------------------------------------|-----|
| Глава 19 | |
| Письмо Саре | 212 |
| Эпилог | |
| Возвращая мечту малому бизнесу | 217 |
| Ликвидация разрыва | 219 |
| Наш собственный мир | 220 |
| План действий | 221 |
| Об авторе | 223 |