

УЛУЧШЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА С ПОМОЩЬЮ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

IMPROVING A BUSINESS PROJECT WITH EFFECTIVE TOOLS

Рыбалко Т. А., студентка, Государственного университета по землеустройству,
г. Москва

Rybalko T. A. student, State University of Land Management, Moscow

Аннотация

В статье рассматривается вопрос повышения эффективности бизнес-проекта с помощью различных инструментов. Автором статьи был создан бизнес-проект, которому необходимо развиваться, поэтому был выстроен и сформулирован бизнес-план для дальнейшего продвижения с помощью различных методик, которые осваивают студенты в нашем университете.

Annotation

The article discusses the issue of improving the efficiency of a business project using various tools. The author of the article created a business project that needs to develop, therefore, a business plan was built and formulated for further advancement using various techniques that students master at our university.

Ключевые слова: Бизнес-проект; SMART цель; миссия; видение; SWOT- анализ; маркетинговый план; реклама; продвижение.

Keywords: Business project; SMART goal; mission; vision; SWOT analysis; marketing plan; advertising; promotion.

Начну с того, что немного расскажу о своём бизнес-проекте. Созданная мною компания называется «Семена Евразии» — это оптово-розничная компания по продаже семян. На данном момент мы продаём только семена для

выращивания микрозелени (это молодые побеги растений, которые используются как в пищу, так и для украшения блюд) и некоторых видов овощей, но в будущем конечно планируется продажа и других видов семян (цветов, газонных трав, овощей). Я выбрала именно это направление, потому что заинтересована в развитии агропромышленного комплекса, а также, по моему мнению, данная отрасль имеет огромные возможности в развитии, но не имеет большой конкуренции.

Перед открытием бизнеса, моя семья и наши друзья, которые выращивают овощи на даче, лично столкнулись с проблемой низкой всхожести пакетированных семян из продуктовых супермаркетов и даже из специализированных магазинов для дачников. Так и пришла идея открыть свой онлайн-магазин весовых семян.

И прежде всего, для улучшения эффективности бизнес-проекта необходим стратегический фундамент. Поэтому мною были сформулированы миссия и видение компании. Они должны стать отправной точкой для последующей разработки целей, задач, стратегии и анализа.

Миссия

Мы стремимся к тому, чтобы каждый мог получить максимально качественные семена при минимальных затратах, даже не выходя из дома.

Видение

Стать одной из лидирующих компаний по продаже семян микрозелени, овощей, цветов и газонных трав, и мы это можем сделать, так как уже 3 года наша компания сотрудничает в качестве поставщиков семян с КФХ и сельхоз организациями. Мы знаем где достать самые качественные семена по оптимальным ценам и готовы снабжать ими других.

Теперь необходимо оценить сильные и слабые стороны компании с помощью SWOT-анализа. Он поможет разобраться в текущем положении дел и принять правильное решение на основе собранной и структурированной информации. Данный метод поможет нам увидеть компанию со стороны, как космонавт видит Землю с орбиты.

SWOT-анализ моего бизнес-проекта по продаже семян.

Сильные стороны:

- 100% клиентов довольны качеством семян и пишут хорошие отзывы.
- Цена наших семян ниже многих конкурентов.
- Коммуникабельные сотрудники, которые найдут подход к каждому и решат любую проблему.
- Качество наших семян подтверждено сертификатами и документами.

Слабые стороны:

- Отсутствие интернет эквайринга, из-за чего клиенты не могут оплатить заказ через сайт.
- Ограниченный ассортимент.
- Не хватает средств на покупку склада, из-за чего себестоимость дороже, а ассортимент трудно расширить.

Возможности:

- Налаживание связей с новыми поставщиками.
- Продажа не только семян для микророзелени, но и семена газонных трав, цветов.
- Сотрудничество с крупными ситифермерами и реклама у них.

Угрозы:

- Появление новых конкурентов.
- Отсутствие средств для дальнейшего развития бизнеса.

Когда мы выявили слабые стороны компании, необходимо обозначить цели, то есть результат, на который направлена деятельность нашей компании. Делать это мы будем по методике SMART (с англ. Конкретная, Измеримая, Достижимая, Значимая, Ограниченная по времени). Суть методики в том, чтобы сделать абстрактные цели понятными, конкретными и достижимыми. Для примера мною были поставлены цели на относительно короткий промежуток времени.

SMART цели компании «Семена Евразии» на пол года:

- Откладывать по 10% от выручки компании, чтобы накопить денежных средств на склад, что даст нам возможность покупать семена в большем объеме, увеличить скидку от производителя, а также улучшить условия хранения семян.
- Обогнать нашего конкурента на платформе Авито «Green №1», с помощью хороших отзывов (в среднем необходимо получать по 10 отзывов в месяц) и оптимальных цен (у нас уже выстроена ценовая политика).
- Обновить наш сайт, подключить эквайринг для оплаты онлайн

Если у вашего бизнеса уже есть цели, вы хотите роста и развития, хотите контролировать ситуацию, двигаться в нужном направлении, то вперед составлять маркетинговый план. Поэтому следующим этапом нашей работы будет составление маркетингового плана. Нам следует составить руководство, которое будем использовать, чтобы масштабироваться, обгонять конкурентов и зарабатывать деньги. Для создания хорошего плана требуется время, и еще он потребует инвестиций.

Маркетинговый план компании «Семена Евразии»:

- Реклама (закупка рекламы у блогеров, дачников, которые снимают видео руководства и рекомендации по выращиванию семян). С помощью данного метода мы приобретаем новых подписчиков, клиентов, а также зарабатываем себе имя.
- QR-код (разрабатываем этикетку для упаковки с QR-кодом, при сканировании которого, клиент переходит в наши социальные сети и снова сможет сделать заказ).

- Совместная работа (создание общественных групп и чатов, в которых дачники и бизнесмены могут делиться находками друг с другом, и также попробовать наши семена).
- Традиции (предлагаем скидку 15% покупателям, которые приведут друга-клиента).
- Продвижение сайта в верхние строчки поиска браузера, с помощью сервиса Яндекс.Директ.
- Создание и определение целевой аудитории, чтобы улучшить понимание потребностей потенциальных клиентов и предоставить им уникальное и ценное предложение.

Теперь подведём итоги и сделаем анализ проделанной работы в рамках этой статьи.

Предложенные инструменты для улучшения бизнес-проекта являются существенным шагом к улучшению его эффективности и конкурентоспособности. Внедрение данных изменений потребует определенных инвестиций, однако они позволят снизить издержки, увеличить прибыль и создать прочную основу для долгосрочного роста и развития компании.

Таким образом, в данной статье были предложены и обоснованы конкретные шаги по улучшению бизнес-проекта, созданию фундамента стратегии, которые при успешной реализации позволят улучшить положение компании на рынке.

Литература

1. Учебное пособие «Стратегический менеджмент» - Ружанская Л.С., Якимова Е.А., Зубакина Д.А.
2. «Нескучные финансы» - Афанасьев А.О., Бодрейший А.Д., Краснов С.Н.

