

Тезисы «Заметки на манжетах - Гаврила для Wellness» 2009

В сфере малого бизнеса не работают подходы приемлемые в крупных корпорациях, где возможна высокая ротация персонала и максимальное обезличивание менеджеров. В малом бизнесе, особенно в сфере услуг нужен абсолютно индивидуальный подход. Это самый живой бизнес. Тут многое зависит от личных отношений руководителя и работников, качества общения с клиентами, и многих индивидуальных нюансов незначимых на первый взгляд.

Как ни парадоксально – крупный бизнес может применять стандартные схемы организации своей работы и внутреннего финансового контроля, а вот в малом бизнесе – грубые схемы не работают! Тут требуется сугубо индивидуальные консультации.

Проработав на рынке образования и бизнес-наставничества более 15 лет, в настоящий момент мы наблюдаем очень опасную тенденцию. В последний год произошел бурный натиск понтowych и непрофессиональных консультантов по продажам, маркетингу, персоналу и т.д. и т.п. Наш анализ показал, что это в лучшем случае успешные менеджеры «нулевых» годов, которые привыкли работать на бешеном росте рынка – т.е. просто приходят красивыми в красивый офис и получать большие легкие деньги.

Для нас определить такого человека не составляет большого труда, но как показывает практика клиент как правило ведется – поверьте технология быстрых одноразовых продаж мощная вещь, которую ни один профессионал никогда не будет применять. Этим технологиям очень хорошо обучают средний менеджерский состав крупных корпораций. Способ отличить таких товарищей тема отдельного тренинга.

Мы предлагаем микро-консультации и экспресс-диагностику для корректировки проблемных мест.

В основном к нам обращаются с проблемами:

- организации работы и контроля за персоналом (как грамотно разделить и делегировать обязанности, организовать внутренний надзор за работниками);
- приучения персонала стандартам обслуживания в соответствии с УТП (уникальным коммерческим предложением);
- необходимости коррекции применяемый рекламных и маркетинговых действий (рекламные материалы, работа в Интернет, акции и спец. предложения и т.п.);
- защиты клиентской и финансовой информации;
- подчинения работников неформальным образом (внедрение системы управления на принципах «духовного авторитета»);