



ПРАКТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ / 07

Какие возможности кризиса может использовать ваша компания?

ДИАГНОСТИКА ТОЧЕК РОСТА

Оцените новые возможности без автоматического расширения расходов. Сначала проверьте спрос, маржинальность и способность выполнять обещания.

Как пользоваться

Отметьте ответы по каждому пункту. Опирайтесь следует на факты последнего периода, а не на ожидания. Документ предназначен для самостоятельной управленческой диагностики.

Ваш чек-лист

01 Есть ли сегменты клиентов, спрос которых сейчас растёт?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

02 Какие клиенты у конкурентов остаются неудовлетворёнными?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

03 Есть ли свободные мощности, компетенции или каналы продаж?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

04 Какие продукты приносят максимальный вклад в маржу?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

05 Можно ли ускорить оборачиваемость запасов или дебиторки?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

06 Какие затраты не влияют на ценность для клиента?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

07 Можно ли улучшить цену за счёт сервиса или упаковки?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

08 Какие партнёрства способны привести клиентов без больших вложений?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

09 Какой пилот можно провести за 30 дней с ограниченным риском?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет



Как интерпретировать результат

Отберите идеи по трём параметрам: вклад в деньги, скорость проверки, ресурсы. Используйте простую оценку 1–5 для каждого; при равенстве выбирайте меньший денежный риск.

Три следующих шага

1. Выберите одну гипотезу с лучшим соотношением эффекта и риска.
2. Определите клиента, предложение, показатель спроса и стоимость пилота.
3. Зафиксируйте дату решения: масштабировать, изменить или закрыть гипотезу.

Мои решения и ответственные

Дата проверки результата: _____ Ответственный: _____

Продолжение — в канале «Русский Феникс»

В канале публикуем практические материалы о системе управления, стратегии, прибыли и развитии бизнеса. Найдите официальный канал «Русский Феникс» в Telegram.

Адрес канала и QR-код добавляются после подтверждения официальной ссылки.