

# От авторов

Создать свою компанию непросто. А поддерживать ее на плаву (не говоря о развитии!) еще сложнее. Наблюдая за бизнесменами и их бессистемными попытками выйти за пределы «крысиных бегов», мы представили себе следующую картину. Владельцы компаний идут с завязанными глазами по полю, усыпанному граблями, и постоянно наступают на них. Шаг за шагом, раз за разом...

Большинство предпринимателей строят бизнес не эффективно, а как придется. Но не будем их строго судить: это не вина, а беда. Ведь нас не учили в школе или институте тому, как налаживать продажи, как общаться с клиентами, грамотно нанимать персонал, защищать бизнес от «угона», работать с дебиторкой и т. д. Даже в профильных вузах или в программах МВА рассказывают, скорее, об идеальных моделях либо о компаниях-«монстрах» вроде Соса-Сола, а не о том, как на практике строить бизнес, тем более в России.

В персональном консалтинге и на тренингах нам часто приходилось объяснять своим клиентам, как на самом деле устроен бизнес и как его усилить: что и в какой последовательности сделать, чтобы выйти из кризиса и поднять, наконец, продажи.

Так родилась идея этой книги. Она написана в жанре бизнес-романа и основана на реалиях отечественного

бизнеса (за основу взята реальная история одного из наших клиентов).

Главный герой Сергей, владелец небольшой фирмы, очутился в ужасной ситуации: близкий друг «увел» его бизнес вместе с клиентами и большинством сотрудников. Денег нет. Понимания, как спасти дело, тоже. К счастью, он находит специалиста по спасению терпящих крах компаний. Выполняя задания наставника, Сергей выводит фирму из состояния финансовой катастрофы.

Эта книга будет полезна владельцам и руководителям малого и среднего бизнеса. Если вы новичок, прислушайтесь к изложенным в ней рекомендациям. Ведь проще построить сильный и устойчивый бизнес с нуля, чем потом переделывать его.

Даже если вы давно в бизнесе, но устали совершать ошибки и хотите поднять свое дело на новый уровень (в частности, увеличить доходы), отнеситесь к нашей книге как к практическому руководству.

Шаг за шагом выполняйте упражнения и ищите подсказки «между строк», благо их в тексте достаточно. Соревнуйтесь с Сергеем, а главное — с самим собой. Уже через несколько недель вы увидите результаты.

Желаем вам удачи на тернистом, но очень увлекательном и плодотворном пути развития бизнеса!

*Николай Мрочковский (ultrasales.ru)*

*Андрей Парабеллум (infobusiness2.ru)*