

Содержание

Введение	6
----------------	---



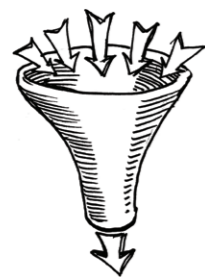
Глава 1 Навигация

1. Какой бизнес непотопляем?	12
2. Не повторить судьбу «Титаника»	18
3. Воспоминания о будущем	24
4. Будущее под прицелом	32
5. Садовники своего успеха	38

Глава 2 Эффективность



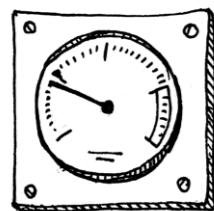
6. Что такое эффективность деятельности	44
7. Два измерения успеха	46
8. Результативность	48
9. Экономичность	50
10. Единая оценка эффективности	52
11. Эффективность — мера сравнения любых систем	54
12. Матрица эффективности	58
13. Эффективно ли предлагаемое решение?	62
14. Как выбрать наиболее эффективное решение	66
15. Как же управлять эффективностью?	68



Глава 3 Целевая воронка

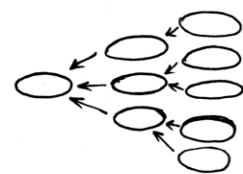
16. Как возникает бизнес-эффективность	74
19. Как управлять эффективностью?	78
18. Что такое БОР?	82
19. Как построить танк?	84
20. Что влияет на результат?	88
21. Управление результатом	96
22. От кого зависит результативность?	100
23. Прибыльная грамота	104
24. Разработка Целевой воронки	112
Кейс 1.1 Сфера услуг	120
Кейс 2.1 Девелопмент	126
Кейс 3.1 Маркетинговые акции	132
Кейс 4.1 Автодилер	136

Глава 4 Ключевые показатели эффективности



25. Показатель показывает показания?	142
26. В чем смысл управления по показателям?	144
27. Показатели результирующие и опережающие	150
28. Что такое правильный показатель?	154
29. Как выбрать правильный показатель	156
30. Типовые ошибки	160
31. Кто ответит за показатель?	164
32. Показатель становится нормой жизни	168
33. Но почему, почему, почему был светофор зеленый?	170
34. Корректность планов	172
35. Учет и отчетность	174
36. Автоматизация показателей	178

Глава 5 Экономическая модель деятельности



37. Экономическая модель	184
38. Бюджетирование, версия 2	188
Кейс 1.2 Сфера услуг	194
Кейс 2.2 Девелопмент	198
Кейс 3.2 Маркетинговые акции	202
Кейс 4.2 Автодилер	206



Глава 6 Стимулирование персонала

39. Что такое правильное стимулирование	212
40. Все руководители делают это	214
41. How much is your fish?	218
42. Стимулировать надо правильно	220
43. Какие выбрать показатели?	222
44. Сбалансированное стимулирование	226
45. Расчет премий	230
46. Грейды	232
47. Семь раз отмерь... и премируй	234
48. Стимулирование топ-менеджеров	238
49. Экономическая модель системы стимулирования	242
50. Внедрить нельзя ждать	244
51. Как стимулировать директора по маркетингу	248
52. Как стимулировать директора по IT	252



Глава 7 Молочные реки, прибыльные берега

Кейс 5.1 Как стать эффективным?	258
Кейс 5.2 Целевая воронка	260
Кейс 5.3 Экономическая модель	264
Кейс 5.4 Эффективность — норма жизни	268
Кейс 5.5 Система стимулирования для ветврачей	272



Глава 8 На пути к успеху

53. Успешный проект	280
54. Шаги к успеху	284

Для ваших идей	286
Об авторах	287