

АНТИКРИЗИСОЛ

Алексей Лосев

Минздрав СССР
Наименование учреждения
Код учреждения по ОКМД
Код учреждения по ОКПО
Мед. документация. Форма № 107/У
Утверждена Минздравом СССР

Как томенскому бизнесу
выжить в 2009 году?

РЕЦЕПТ
(взрослый, детский – неужное зачеркнуть)

200 г.

Владислав Буринский / топ-менеджер
Ф.И.О. больного

Возраст без ограничений

Ф.И.О. врача Алексей Лосев

Руб.	Коп.	Рр.
		Anticrisisol
Руб.	Коп.	Вит. S.:
		нодопртпв?
		40 шт

Подпись и личная печать врача

М.П.

Рецепт действителен в течении 10 дней, 2 месяцев
(неужное зачеркнуть)

* Печатаются фактическая подлинность
и название учреждения.



Содержание

Введение 2

Часть 1. ИСТОРИЯ БОЛЕЗНИ

1.1. Зарождение вируса и первые симптомы болезни 5

1.2. Ухудшение состояния больного 7

1.3. Что будет с бизнесом в Тюмени? 9

«Эй, ухнем!» 12

Часть 2. ЛЕКАРСТВА

2.1. Воронка продаж 18

2.2. Прямой почтовый маркетинг 21

2.3. Системы и показатели 27

2.4. Дополнительные стратегии извлечения прибыли 31

Заключение 33

Об авторе 34

Введение

Сразу скажу, зачем я написал эту маленькую, но ценную книгу. В ближайшие годы всех нас будет колбасить не по-детски. Придется затянуть пояса потуже и начать жить по средствам.

Если говорить о бизнесе, то некоторым фирмам придется изыскивать любые возможности, что выжить в это непростое время. Для собственников таких компаний и предназначена данная книга.

Я искренне хочу, что в Тюмени росли и множились бизнесы, деятельность которых направлена на **развитие, созидание и помощь другим людям**, а не на чрезмерное потребление. И я готов помогать им в период кризиса.

Если представить мировой финансовый кризис как вирусную болезнь типа гриппа, то многие тюменцы считают, что им ничего не грозит. «Мы не заболеем, потому что не хотим этого». Смею уверить, болеть будем все, независимо от того, согласны вы с этим или нет. Просто в разной степени тяжести.

А то, что сейчас у вас все более или менее хорошо, совершенно ни о чем не говорит. Когда вирус попадет в организм, будет уже поздно заниматься профилактикой.

Антикризисол – это комплекс витаминов. Они укрепляют ваш бизнес и повышают его иммунитет, т.е. способность самостоятельно бороться с вирусом.

Если вы будете ДО кризиса принимать их ежедневно в течение 2-3 месяцев, то при его наступлении вас не свалит с ног как большинство компаний в вашей нише. Когда другие станут слабеть с каждым днем, вы будете оставаться в работоспособном состоянии и сможете продолжать делать деньги.

Теперь о структуре книжки. Первая часть метафорично и порой дерзко обрисовывает развитие мирового кризиса и его последствия как для России в целом, так и для Тюмени в частности.

Во второй части приведены рецепты витаминов – комплекса действий по созданию такой системы маркетинга и продаж, которая **будет генерировать деньги** даже в самых неблагоприятных внешних условиях на рынке.

Устраивайтесь поудобней и получайте удовольствие!

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ.

ИСТОРИЯ БОЛЕЗНИ

Пузырь лопнул и
Штаты посыпались

Деньги для банков стали
дефицитом

Мировое потребление и
производство снижается

Кредиты стали недоступны
для бизнеса и населения

Падают цены на сырье
(нефть, металлы)

Падают рынки, зависимые
от кредитования

Российская сырьевая
экономика пикирует вниз

Выживают только самые сильные
бизнесы, остальные сливаются

1.1. Зарождение вируса и первые симптомы болезни

- Виктор Цой пел: «Все говорят, что мы вместе. Но многие знают в каком». Я могу сказать в каком.
- Мы можем слово «жопа» напечатать! Не стесняйтесь!
- Вы сами его произнесли.

Евгений Чичваркин, интервью журналу «Эксперт»

В результате глобализации современный мир превратился в большую деревню, жители которой торгуют и потребляют, жируют и голодают, враждуют и дружат, боятся и любят. В общем, все как у людей.

Первого парня на деревне зовут Америка. У него больше всех бабла, и он хочет стать председателем всего мирового колхоза. Вот такие имперские замашки – ни больше и ни меньше. В последние 30-40 лет он подсел на травку (дешевые кредиты), которую выращивал у себя в огороде (печатал деньги) или занимал у соседей (увеличивал госдолг).

А под кайфом экономика стала расти буйным цветом, и мир заполнили компьютеры, гамбургеры, шмотки, тачки, телики и т.д., которые колхозники с удовольствием покупали, будучи изрядно обкуреными (за счет кредитов спрос на товары и услуги неуклонно рос, что

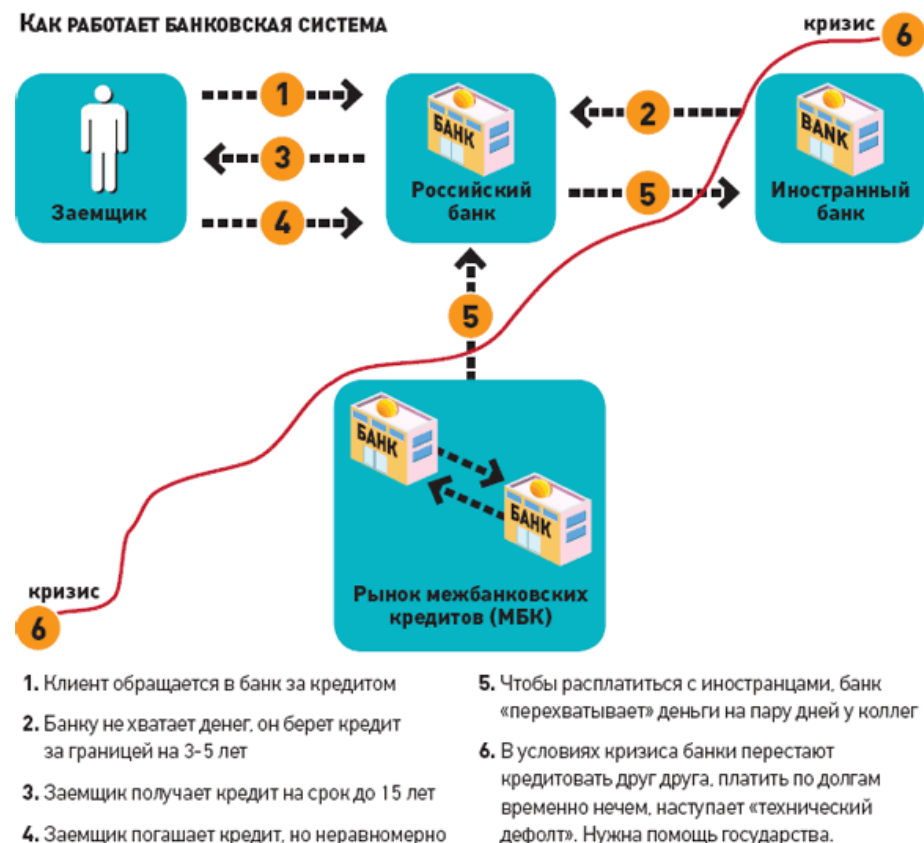
поддерживало развитие экономики). Настала эра потребления.

В 2005 году американцы набрали кредитов на \$750 млрд.

Но долго это продолжаться не могло, потому как наркозависимость – это типа зло. Иммуитет просел и Америка заболел. У него закололо в левом подреберье (ипотечный кризис), он стал часто кашлять и сопливить (финансовый кризис). А болезнь-то оказалась вирусной и мгновенно разнеслась по деревне – теперь кашляют и сморкаются пацаны из Европы и девчата из Азии.



Удивительно, но **наркота в деревне резко подорожала и стала дефицитом** (кризис ликвидности). Солидные ребята стали вытаскивать свои заначки из чужих домов (отток инвестиционного капитала) и накуриваться в своей хате.



Теперь давайте посмотрим, как себя чувствует во время этой эпидемии хлопец Рус?

Ему страшно и уже немного хреново.

1. Вещички капитально упали в цене – стоимость акций на фондовом рынке спикировала вниз на 70%.

2. Родниковая вода Brent и Urals, которую он качал из своего колодца и продавал соседям, перестала пользоваться повышенным спросом – цена нефти упала больше чем в 2 раза за несколько месяцев.

3. Соседи перестали подкидывать травку – кормушка дешевых западных кредитов закрылась на клюшку.

Без привычной травки многие органы стали чахнуть – начались серьезные проблемы в банковской сфере, строительной отрасли, металлургии, автопроме, ритейле. Русу пришлось раскупорить бутылочку настойки из родниковой воды 5-летней выдержки, которую он припас на черный день, и пить из нее по глоткам – покупать акции, давать в долг банкам и поддерживать курс рубля.

Как будет развиваться болезнь дальше?

1.2. Ухудшение состояния больного

- Папа, а нас коснется финансовый кризис?

- Нет, сынок. Финансовый кризис коснется тех, у кого есть финансы. А у кого их нет, тем будет просто хана.

Заглянем в безрадостное ближайшее будущее деревни Земля. Вирус будет набирать обороты и поражать все больше органов. И назовут потомки это время Великой Депрессией 2.



Без вызывающей аппетит травки большинство селян станут меньше кушать и, вследствие этого, меньше готовить еду – глобальное падение потребления и производства. Многим солидным поварам придется туго, некото-

рые будут вынуждены менять профессию – банкротство бизнесов.

- К весне 2009 года 50% компаний в легкой промышленности умрут. Не исключая, что то же самое произойдет и в других отраслях.

Владимир Мельников, президент корпорации «Глория Джинс», одного из лидеров рынка детской, подростковой и молодежной одежды России

Что касается Руся, то ему в эти годы будет сильно несладко. Продавая родниковую воду соседям, он вкладывал вырученную прибыль не в развитие своего хозяйства, а в покупку настойки, которую активно продавал Америка. И теперь, наблюдая за стремительно падающей ценой на чистую воду, он прикидывает, надолго ли ему хватит этой заначки?

- К сожалению, все мы зависим от цен на углеводородное сырье, и скрывать это никто не собирается. Практически 40% нашего бюджета – это налог на добычу полезных ископаемых. Если цена на нефть будет ниже, то и поступления в бюджет – тоже.

В. Якушев, губернатор Тюменской области

В огороде запустение, в мастерской только железяки – слабое развитие аграрного и промышленного сектора экономики. На что можно будет опереться в трудный период, когда закончатся лишние деньги?

Только на себя.

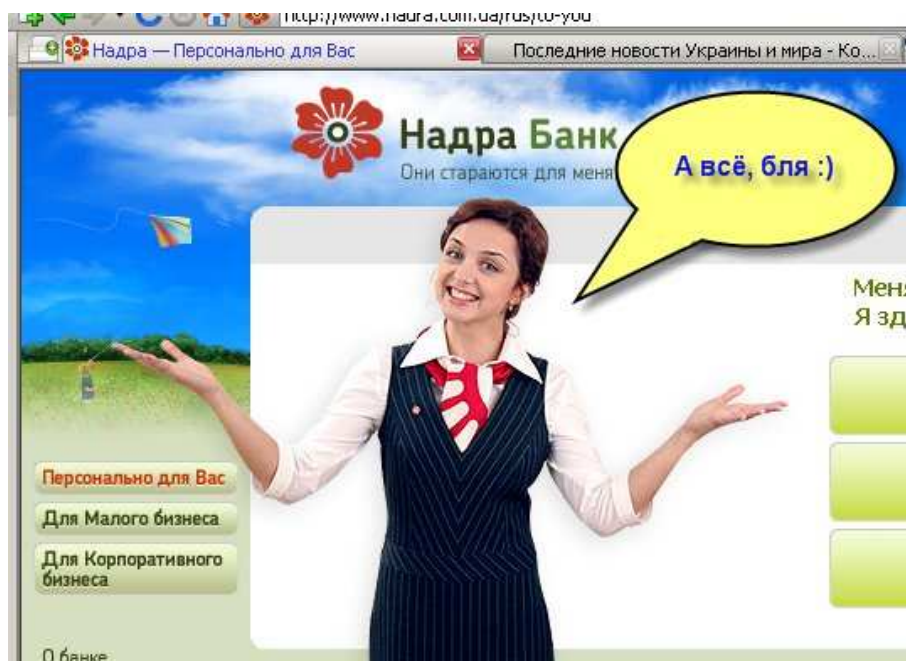


1.3. Что будет с бизнесом в Тюмени?

Здесь я привожу свое личное мнение относительно развития событий в тюменской бизнес среде. Оно основано на прогнозах аналитиков, логике и наблюдательности. Я никому его не навязываю, скоро мы все увидим своими глазами. Поехали.

Очевидно, что первым посыпется банковский рынок – из 1 100 банков останется не больше 500. Это в лучшем случае. Остальные либо обанкротятся, либо продадутся.

Что нас ждет – закрытие или смена вывесок во многих филиалах московских банков.



34% малых и 45% средних бизнесов не способны развиваться без заемных средств.

Национальное агентство финансовых исследований

Большие проблемы будут испытывать компании, сильно зависимые от кредитования.

Что нас ждет – банкротство и уход с рынка слабых строительных компаний, автодилеров и розничных сетей, торгующих электроникой и бытовой техникой.

- Выживут только самые крупные игроки строительной отрасли, реализующие хорошие проекты и имеющие хотя бы некоторое количество денег, так как инвестиционный рынок сейчас нулевой: инвестиций нет и в ближайшее время не будет.

Дарья Гонзалева, генеральный директор УК «Радомир»

Вслед за строителями будет перетряска и усушка в тех рынках, которые напрямую от них зависят.

Что нас ждет – банкротство и уход с рынка слабых риэлтерских, отделочных, мебельных, оконных, дверных и ряд других фирм, которые обслуживают строительный сектор.

Поскольку многие компании урежут свои рекламные бюджеты, то это подкосит рекламные агентства и СМИ.

Что нас ждет - банкротство и уход с рынка слабых рекламных агентств, печатных изданий и типографий.

Из-за того, что многие люди будут испытывать финансовые трудности, они на время перестанут путешествовать и совершать относительно дорогие покупки 101-й необходимости.

Что нас ждет – банкротство и уход с рынка слабых туристических и торговых компаний.

Под слабостью компании я подразумеваю прежде всего неразвитую систему маркетинга и продаж, поскольку если раньше у вас покупал 1 из 10, то во время кризиса это будет делать 1 из 100.

Что касается времени реализации вышеуказанных прогнозов, то первые ласточки будут уже в начале 2009 года, а затем все будет только нарастать как снежный ком.

Задул ветер перемен ...

С чего бы это?



Все только начинается ...



Эй, ухнем!

Николай Мрочковский, Андрей Парабеллум, опубликовано в журнале "Бизнес-журнал" №152 от 14 Октября 2008 года.

В ходе работы над этой «темой номера» нам досталась самая мрачная партия — увертюра, которую согласно сценарию следовало выдержать в откровенно мрачных тонах. Вот почему авторы считают своим долгом выразить надежду на то, что события будут развиваться по куда более оптимистическому сценарию.

Настоящий глобальный экономический кризис еще не наступил. И все же его вероятность с каждым днем значительно возрастает. А значит, всем нам полезно готовиться к худшему. На всякий случай. Предупрежден — значит вооружен.

О приближении масштабного экономического коллапса свидетельствует целый ряд финансовых «пожаров», которые один за другим вспыхивают в самых разных секторах экономики. В США огонь уже вовсю полыхает, тогда как в России очаги выглядят пока единичными. К тому же до сих пор их удается оперативно тушить за счет государственных финансовых вливаний. Но надолго ли хватит господдержки и окажется ли она эффективной в дальнейшем? Вопросов много. А значит, есть все резоны рассмотреть самый неблагоприятный

сценарий. Возможно, события будут развиваться следующим образом.

Предельный случай



Шаг 1. Дефолт в США

Наверное, сегодня разве что маленькие дети не слышали об огромных финансовых проблемах, свалившихся на США. Один за другим крупнейшие американские банки Goldman Sachs, Morgan Stanley, Merrill Lynch,

Lehman Brothers, десятилетиями являвшиеся символами экономической мощи и стабильности Америки, сначала заявляют об огромных убытках, а затем и о готовности начать процедуру банкротства, если власти не окажут им немедленно финансовой поддержки. Ясно: если финансовые «Титаники» подобного уровня пойдут на дно, вслед за собой они утянут огромное количество своих клиентов, партнеров, посредников.

Озвученное президентом Бушем решение выкупить за счет федеральных средств значительную долю акций проблемных банков выглядит вполне логичным. Причем особенно логичным — для уходящей администрации, которой очень не хочется допустить коллапс за считанные недели до «дембеля». А на такое не жалко ни 700 миллиардов долларов, ни более крупных сумм.

Все было бы хорошо, гарантируй пожарные меры администрации Буша положительный эффект не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе. Однако дефицит бюджета США продолжает стремительно нарастать. И спасительных 700 миллиардов, о которых говорит американский президент, в казне попросту нет. Эти суммы придется изыскивать на международных рынках под огромные проценты. А значит, в еще большей степени увеличивать государственный долг, который уже составляет около 10 триллионов долларов.

Деньги под любые проценты и на любых условиях, как правило, берут в ситуации, когда возвращать заимствования никто особенно не собирается. Не случайно многие аналитики уверены, что вероятность объявления американцами дефолта постоянно нарастает. Ведь набравший кредитов гигант, пусть даже это до сих пор и самая крупная экономика мира, в очень скором времени не сможет ни выплачивать долги, но обслуживать проценты по ним.

Шаг 2. Цепная реакция

Как только США объявят (разумеется, под самым благовидным предлогом и, конечно же, исключительно в виде временной меры) себя банкротом либо, как единственная альтернатива — начнут на полную катушку печатать доллары тоннами, чтобы бумагой отдавать долги, тут же рухнут акции крупнейших транснациональных компаний, наиболее ликвидных и популярных у инвесторов. Спасая свои деньги, они будут продавать активы по любым ценам. Тем временем сами эмитенты должны огромные суммы банкам. В стремлении вернуть хоть что-то заимодавцы потребуют немедленного возврата кредитов, что приведет к окончательному банкротству многих компаний, которые рискуют в буквальном смысле пойти с молотка. О том, что произойдет с фондовым рынком как таковым, лучше даже не думать. Продавать будут уже всё, везде и по совсем смешным ценам.

Как это касается нас, умудрившихся вырастить крайне скромный по масштабам (и по роли в экономике) фондовый рынок? Увы, самым непосредственным образом.

Шаг 3. Углубление кризиса

Вместе с международными компаниями окончательно рухнут и акции российских корпораций. Ключевым акционерам и менеджменту придется срочно спасать предприятия. А значит, первым делом они начнут резать расходы. Реклама и пиар, сопутствующие услуги вроде кейтеринга и клининга, длинные цепочки посредников, избыточный персонал — все это пойдет под нож. Как минимум половина сотрудников, без которых бизнес вполне способен существовать, отправится в свободное плавание на рынок труда.

Масса белых, синих и прочих воротничков окажется на улице. Да, средние зарплаты быстро упадут, а те, кто остался, будут готовы работать за троих и днем и ночью. Однако те, кто лишится работы, лицом к лицу столкнется с необходимостью обслуживать потребительские кредиты, прежде всего ипотечные и «автомобильные». Справедливо опасаясь дефолтов заемщиков, банкиры активизируют усилия по ускоренному возврату кредитов, ссылаясь на один из пунктов договора, набранный мелким шрифтом. Что-нибудь вроде: «В случае внезапного ухудшения финансового положения клиента, позволяю-

щего сомневаться в его способности вернуть кредитные средства в срок, банк вправе потребовать немедленного возврата всей суммы кредита».

Массовые «невозвраты» кредитов приведут к тому, что банки начнут изымать квартиры, выставляя их на продажу. Это, в свою очередь, отразится на ценах. Квартиры наконец-то начнут дешеветь, но желающих купить их будет все меньше. Одновременно значительная часть банков (по некоторым прогнозам — до 70%) не сможет пережить этот коллапс и обанкротится. А это затронет уже малый и средний бизнес.

Шаг 4. Нехорошие вещи

Увы, не обойдется и без традиционных в подобной суматохе «нехороших» вещей. Клиенты будут пытаться «кинуть» банки, под любыми предлогами оттягивая срок погашения кредитов. Банки же, оказавшись на краю пропасти, не станут брезговать любыми доступными (и, возможно, не самыми законными) средствами для выбивания денег у должников.

В этот момент можно будет запускать финальные титры с огромной надписью «Конец» и начинать планировать новую жизнь.

Шаг 5. Осмотр на месте

В такой ситуации на подлодках следует команда: «Осмотреться в отсеках!». Придется осмотреться и нам. Хотя бы для того, чтобы выяснить, кого волна накрыла сильнее всего, а кто умудрился вытащить счастливый билет.

Похоже, первым вслед за финансовым сектором пострадает рынок рекламы. По крайней мере, бюджеты на рекламу будут сокращаться в первую очередь, и лишь затем придет черед информационных технологий, консалтинга и прочих атрибутов спокойной жизни. Кстати, не так давно представители медиахолдинга РБК прямо заявили, что в ближайшее время ожидается существенное снижение уровня доходов от рекламы, и они увольняют 5% персонала. Тревожный звоночек.

Следом пострадают всякого рода посредники. Кризис — время прямых контрактов, избавленных от иждивенцев. Ощутимо «просядет» и рынок путешествий. Во-первых, потому, что у людей не будет для этого денег. Во-вторых — из-за явной пассивности российской туристической индустрии как таковой. В условиях, когда бумажники клиентов ломаются от денег, можно ограничить маркетинг вывеской над входом и простеньким сайтом в Интернете. Однако в период кризиса придется бегать за каждым платежеспособным клиентом. А этого наши турагентст-

ва, похоже, не умеют. Впрочем, и польза от кризиса будет: с рынка мгновенно смоем всю «пену».

Глубина падения рынка труда станет потрясением прежде всего для жителей миллионников, привыкших за последние годы к тому, что это они выбирают работодателей и зарплаты, а не наоборот. Раскладывать в офисе пасьянсы за несколько тысяч долларов в месяц уже не получится. Придется просыпаться.

Как следствие, начнется процесс вымывания в среднем сегменте потребительского рынка. Все, что было создано с прицелом на средний класс, потеряет смысл. Рынок будет требовать либо дешевых, либо очень дорогих товаров. А значит, сильно изменится лицо сетевой розницы.

Зато в некоторых нишах на фоне кризиса начнется небывалый подъем. Пиратские DVD и игровые автоматы начнут привлекать куда больше покупателей и клиентов — вместе с дешевой выпивкой.

Ужасно? Не то слово. Но, к сожалению, это вполне реальный, в меру пессимистичный сценарий...

Что делать?

Можно ли подготовиться к кризису? Разумеется. Приведем ряд наиболее действенных защитных мер:

— Зарабатывайте как можно больше денег прямо сейчас. Если бизнес позволяет, продавайте свои товары и услуги с предоплатой на год вперед, давая большие скидки.

— «Зачищайте хвосты», в максимальной степени избавляясь от кредитов.

— Соберите то, что должны вам. Когда гряхнет, никто вам ничего возвращать не будет.

— Создайте аварийный запас денег (причем лучше всего — сбалансированную «корзину» в рублях и евро), поскольку в случае объявления дефолта в США доллар резко обрушится и потеряет статус ведущей международной валюты. Не стоит слишком обольщаться. Аккумулированные средства тоже в значительной степени обесценятся. Зато на фоне общей паники они вам очень помогут.

— Очень полезно собрать деньги для покупки дешевых активов, когда кризис будет проходить свое дно. Рухнувший рынок — идеальная площадка для сверхвы-

годных инвестиций, будь то акции, недвижимость, или что-то еще.

— Будьте готовы к тому, что вам придется увольнять людей. Даже тех, к кому вы испытываете теплые человеческие чувства. Спасение бизнеса — главная задача собственника.

Когда наступит день «Ч»?

Нынешняя администрация США сделает все, чтобы продержаться оставшиеся пару месяцев. Затем придет приятная пора рождественских праздников, как правило, связанная с относительным ростом основных экономических показателей. А вот следом наступает самое опасное время. Поэтому наиболее вероятной датой начала финансового апокалипсиса выглядит начало следующего года, то есть январь-февраль, максимум март-апрель 2009-го.

Насколько сильным будет этот кризис и сколько он продлится, предсказать очень непросто. В конце концов, многое зависит от решений и действий нового президента США. Да и у нас имеются резервные фонды, призванные сыграть роль «подушек безопасности» на случай кризиса. Вопросов, как всегда, намного больше, чем ответов. Что же, тем больше резонов сначала подготовиться к худшему, а затем искренне надеяться, что это самое худшее — не произойдет.

Заключение

Что вы можете сделать с полученной информацией?

1. Ничего.

«До меня кризис ещё не добрался, поэтому я не спешу что-то делать. Буду решать проблемы по мере их поступления».

Это стратегия пожарника – когда загорится, тогда начну тушить. Проблема здесь в том, что когда языки пламени начнут врываться в ваш дом, спасти его полностью будет уже практически невозможно.

Соседние дома **УЖЕ** загорелись, этого еще недостаточно для действий? Пока гром не грянет, мужик не перекрестится?

2. Начать самостоятельно внедрять в своем бизнесе элементы описанной выше системы маркетинга и продаж.

«Я ясно вижу, что скоро в моем бизнесе настанут тяжелые времена, поэтому заранее к ним готовлюсь».

Отличное решение! Вы начинаете, образно выражаясь, сушить сухари и запасаться продуктами в преддверие грядущего голода.

3. Пригласить себе в помощь профессионалов. А именно - позвонить мне **прямо сейчас** и договориться о бесплатной 30-минутной консультации по теме подготовки к кризису.

Выбор за вами!



Автор

Лосев Алексей Владимирович.

Практикующий коуч, бизнес-консультант.

Призвание - вдохновлять и поддерживать людей в процессе достижения своих целей.

Сертификат: Professional Coach по стандартам ICF (Международной Федерации Коучинга), выпускник Erickson College International (Канада)
№70320033ECI

Тел. 89-222-606-400

<http://coach-losev.ru>