

# Жизненный цикл бизнеса и что это значит для вас

Каждый этап бизнеса ставит свои собственные уникальные задачи. Понимая, на каком этапе находится ваш бизнес, вы можете лучше наметить цели и спланировать будущее.



## Этап 1. Стартап

Именно на этом этапе вы проводите исследования, планируете и запускаете свое предприятие. Запуск обычно длится от месяца до года.

### Цели на этом этапе

- Надежное финансирование
- Создание клиентской базы
- Начало увеличения продаж
- Определение способов увеличения денежного потока

### Действия, которые необходимо предпринять

- Исследование рынка и конкурентов
- Написание бизнес-плана
- Выход на рынок
- Выбор имени и регистрация
- Отслеживание денежных потоков

## Этап 2. Рост

Как только ваша компания достигнет важных рубежей и создаст сильную клиентскую базу, придет время сосредоточиться на росте.

### Цели на этом этапе

- Увеличение количества предоставляемых вами услуг или производимых вами продуктов.
- Увеличение доходов и прибыли
- Расширение клиентской базы
- Погашение долгов

### Действия, которые необходимо предпринять

- Инвестирование в оборудование
- Изыскание дополнительных средств по мере необходимости
- Определение новых продуктов или услуг для предложения
- Начало делегирования полномочий сотрудникам



## Этап 3. Зрелость

Через несколько лет ваша компания, возможно, достигнет стадии зрелости, получив возможность наслаждаться стабильностью и прибылью.

### Цели на этом этапе

- Поддержание сильной клиентской базы
- Повышение узнаваемости бренда

### Действия, которые необходимо предпринять

- Делегирование полномочий сотрудникам и сосредоточение на общей картине
- Продолжение совершенствования и расширение своих маркетинговых усилий, используя более сложные инструменты для отслеживания кампаний и мониторинга охвата



## Этап 4. Переход

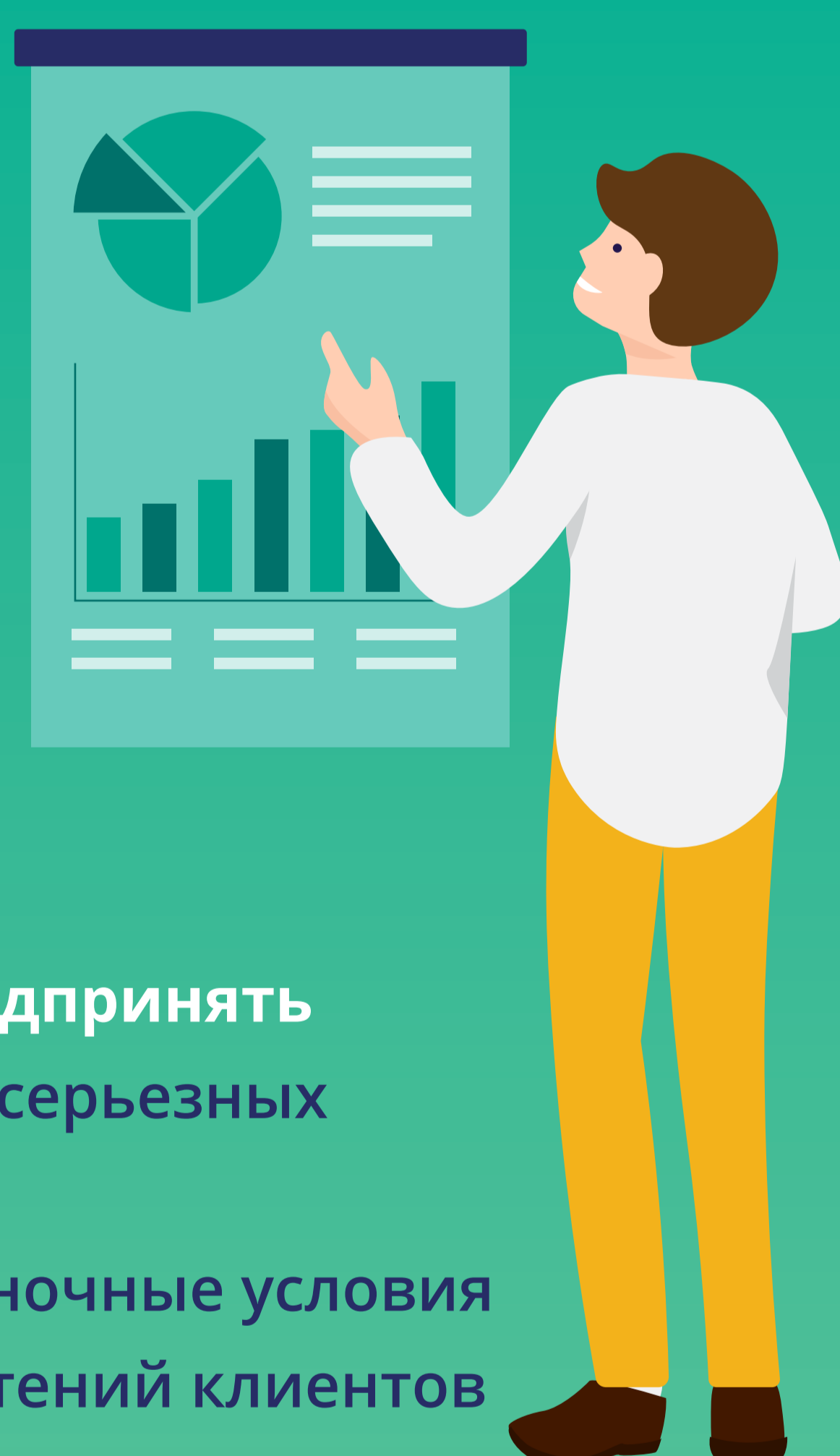
На этом этапе ваша компания может столкнуться с положительными или отрицательными изменениями из-за многих факторов, включая снижение продаж, изменение рынка или новые возможности для роста.

### Цели на этом этапе

- Уточнение или расширение предложения для удовлетворения рыночного спроса
- Создание рекламных акций с учетом рыночных условий.
- Расширение финансирования для стимулирования роста
- Начало следования вашему тактическому плану

### Действия, которые необходимо предпринять

- Отслеживание доходов на предмет серьезных изменений
- Обращение внимания на новые рыночные условия
- Отслеживание изменений предпочтений клиентов
- Создание тактического плана на будущее
- Поиск новых возможностей для партнерства



## Этап 5. Преemptивность

Конец жизненного цикла бизнеса наступает, когда владелец решает закрыть, продать или привлечь преемника, чтобы тот возглавил компанию.

### Цели на этом этапе

- Принятие решения, основываясь на личных и деловых целях
- Исследование и выбор вариантов заранее
- Обеспечение защиты; консультация с адвокатом, если это возможно

### Действия, которые необходимо предпринять

- Выбор друга, члена семьи или сотрудника, который возьмет на себя управление
- Продажа бизнеса
- Сохранение частичного владения
- Закрытие бизнеса по необходимости или потому, что вы хотите уйти на пенсию или начать что-то новое

