

# ОПРЕДЕЛЯНЕТО НА ЦЕЛИТЕ -КЛЮЧОВ ФАКТОР ЗА УСПЕШНОТО РАЗВИТИЕ НА ФИРМИТЕ ОТ МАЛКИЯ И СРЕДНИЯ БИЗНЕС



*Г-н Виктор Врански е управител на консултантска фирма Вижън Т ЕООД.*

*Вижън Т ЕООД е специализирана в провеждане на тренинги, коучинг и консултиране в областта на мениджмънта и продажбите.*

*Г-н Врански е заемал ръководни позиции във водещи международни компании в продължение на 17 години. Притежава дългогодишен експертен опит в консултирането и провеждането на тренинги в областта на продажбите за бизнес организации от различни браншове.*

Целите задават фокус в бизнеса, като насочват развитието му в конкретна посока за постигане на предварително зададени резултати. Практиката показва, че голяма част от малките и средните фирмине не си поставят бизнес цели. Така те оставят развитието си в ръцете на обстоятелствата или по друг начин казано по течението. Този подход обикновено води до минимален или нулев растеж, а понякога се стига и до свиване на дейността.

**Повечето собственици на малки и средни фирми имат амбиции бизнеса им да реализира постъпателен растеж. Критично важен фактор за това е поставянето на конкретни цели, които определят, какво точно трябва да се постигне, защото:**

- Целите задават ясна посока на развитие – те фокусират накъде ще се движи бизнеса.
- Целите създават прогнозируемост за развитието на бизнеса – когато една фирма работи в предварително зададена посока, тя има висока степен на яснота за бъдещето си.
- Целите помагат за постигане на растеж в най-перспективните области, тъй като те се залагат в сферите, които са най-атрактивни за бизнеса. Това осигурява на фирмите постоянен фо-

кус върху реализирането на потенциално успешни неща.

- Целите мобилизират екипа на фирмата да разгърне пълния си потенциал – когато хората нямат цели, които трябва да постигнат, те влагат значително по-малко усилия в работата си. По друг начин казано, когато отсъстват конкретни цели бизнесът работи на бавни обороти.

Горните фактори показват значението на целите за развитие на всеки бизнес. Важно е да се отбележи, че поставянето на цели не гарантира автоматично тяхното постигане. В някои случаи може да се постигнат резултати, които са под целите. Причините за това могат да произтичат от самата фирма, от външни фактори или от комбинация между двете. Когато възникнат подобни ситуации мениджърите на фирми не трябва да се обезкуражават и отказват от поставяне на нови цели. Това, което трябва да направят е да анализират причините и да ги вземат предвид при поставянето на бъдещи цели.

**За да бъде ефективна една бизнес цел тя трябва да отговаря на следните четири критерия:**

- 1.** На първо място тя трябва да е ясно дефинирана – например целта „Искаме да разширим продукцията си гама“ е твърде обща и неопределена.

**2.** На второ място целта трябва да е измерима. Ако вземем една цел, която гласи: „Искаме да увеличим продажбите си“ – то дори да имаме увеличение само с 1 лев, ние сме постигнали целта си. Но ако формулировката е „Искаме да увеличим продажбите си с 10%“, вече знаем точно какво трябва да постигнем и можем да измерваме, как се развиват нещата спрямо целевия резултат.

**3.** На трето място целта трябва да е реално постижима. Да предположим, че една фирма е формулирала целта си „Искаме да увеличим продажбите си със 100%“. До момента фирмата е имала среден реално постигнат растеж от 15%. Сериозната разлика между целта и реалността показва, че това е малко вероятно да се случи. Но ако фирмата си постави за цел да реализира увеличение на продажбите си с 20%, вече има реална възможност да този резултат да бъде постигнат.

**4.** На четвърто място целта трябва да е обвързана със срок за постигане. Целта „Искаме да увеличим продажбите си с 20%“ все още не е достатъчно прецизирана, тъй като не казва за какъв времеви период трябва да се постигне заложения резултат. За фирмата в никакъв случай не е без значение дали ще реализира този растеж

за една година, за три години или за пет години. В случай че целта е формулирана „Искаме да увеличим продажбите си с 20% до 31.12.2016 г.“, тук вече има пълна яснота за колко време трябва да се постигне целевия резултат.

Най-гобратата практика е целите да се поставят на годишна база. След това заложените годишни цели се разпределят за тримесечни и едномесечни периоди, като се отчита сезонността на бизнеса, ако има такава. Това помага на фирмите за по-ефективното постигане на целите, тъй като за всеки месечен период има фокус върху реализирането на част от целевите резултати за годината. Освен това, в случай че има изоставане в реалните резултати, спрямо целта за даден месец, то може да бъде компенсирано през следващия месечен период.

Проучванията показват, че малките и средните фирми, които развиват бизнеса си чрез целеполагане постигат значително по-висок и по-бърз растеж, спрямо тези, които не си поставят конкретни бизнес цели. Менеджърите на фирми, които използват целеполагането, като неразделна част от бизнеса осигуряват неговото устойчиво и постъпателно развитие в постоянен план.

# 100% биоразградими торбички от [www.WEBTC.EU](http://www.webtc.eu)

Днес е хубаво да знаем, че сред големите фармацевтични компании, които имат и проявяват засилено социално отговорно поведение е Ц СТИНГ АД. Поведение насочено със загриженост към природата и обществото ни. Приятно е да се знае, че хората, които имат желание да живеят екосяобразно в България не са сами, а подкрепяни от големи компании. Усещане, което ни дава надежда, че природата в България и живота на нашите деца, може да бъде съхранен и отговорно предаден на бъдещето.

## АПТЕКА



## ЗДРАВЕ И ОКОЛНА СРЕДА



Нашите торбички са 100% биоразградими и наторяващи почвата, произведени в Италия от картофено нишесте по технология BIOCARTENE® и сертифицирани в Брюксел с OK COMPOST и VINÇOTTE по Директива на ЕС № 13432. Материалът се определя като бионаторяващ, тъй като е съставен от възобновяеми източници, разгражда се чрез естественото действие на микроорганизмите в земята до 90 дни, превръщайки се в тор. Всички торбички с размери до 39/49см. и дебелина до 25 микрона трябва да са 100% биоразградими, за да не подлежат на прокуптова такса от 55ст./бр.