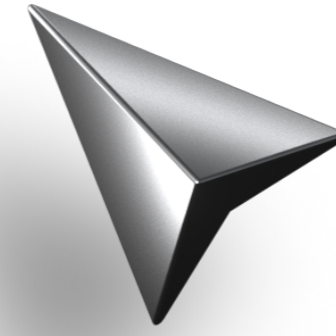


Развитие и масштабиро- вание бизнеса



- Проанализируйте текущее состояние дел и убедитесь, что ваша основная линейка продуктов пользуется спросом.
- Разработайте план масштабирования и гибкую бизнес-модель.
- Убедитесь, что у вас есть ресурсы для масштабирования: сильная команда, средства и время.
- При необходимости получить дополнительные средства запросите кредит или привлечите инвесторов.
- Расширьте ассортимент продукции или добавьте дополнительные услуги — новые направления откроют новые источники доходов.
- Оптимизируйте производство продукта таким образом, чтобы быстрее и дешевле доносить его до каждого следующего покупателя.
- Используйте все доступные ресурсы для рекламы и повышения узнаваемости бренда — при масштабировании критически важно, чтобы клиенты больше о вас знали.
- Используйте аутсорсинг маркетинга и рекламы.
- Освойте новые рынки сбыта: работайте с B2B-сегментом или переходите от розничной торговли к оптовой.
- Усовершенствуйте систему продаж: вы можете производить продукт, а продавать его могут ваши партнёры.
- Создайте команду эффективных менеджеров и делегируйте нагрузку.
- Продумайте акции для привлечения внимания клиентов ваших конкурентов.
- Расширьте производственные или коммерческие площади.
- Подумайте об открытии филиалов или дочерних предприятий, функционирующих в смежных отраслях.
- Изучите возможности франчайзинга и предложите партнёрам продажу прав на открытие предприятий под вашим брендом.