

Развитие бизнеса / новое направление

Ситуация ▶ Один из владельцев компании считает, что совместный бизнес требует развития. В своем обращении к совладельцу он говорит о том, что несмотря на очевидные успехи компании, достигнутые ею за последнее время, расслабляться нельзя. Дальнейшее развитие бизнеса, по его мнению, должно происходить, главным образом, за счет освоения новых ниш, появляющихся на рынке.

Цель ▶ Убедить совладельца начать осваивать новые направления.



Место

Новое, ранее не использовавшееся для рабочих встреч место, позволяющее создать деловую атмосферу.

Вербальные средства

Интонация спокойная, уверенная. Выделенные слова произносятся немного громче остальных.

Уважаемый... <имя, отчество>!

(В течение всей беседы на столе стоит ноутбук, на экране которого собеседник может видеть хранитель экрана в виде постоянно трансформирующейся, принимающей неожиданные формы и привлекающей внимание фигуры. С той же целью может использоваться любая необычная, постоянно меняющая форму деталь интерьера.)

Наша компания работает на рынке... <называется сфера деятельности> уже... <цифра> лет. За это время мы сумели завоевать много покупателей <клиентов, партнеров>. На нашу <наши> продукцию <товары, услуги> всегда был хороший спрос. Но ведь **рынок** – это живой организм. И как положено живому организму, он растет, **развивается** – эволюционирует, если хотите! И **открываются новые перспективы и новые возможности**.

Например, еще десяток лет назад никто и не думал, что потребительский кредит станет таким доступным. И в долг можно будет **купить** буквально все – от зубной щетки до особняка в Европе. А сегодня в кредит живет практически вся страна! И не делать на этом деньги было бы просто глупо!

Точно так же и в нашей сфере. Сейчас мы занимаемся... <называется сфера деятельности>. Но уже сейчас на рынке появились **новые ниши**, а именно... <называются>. И это весьма доходный бизнес. Так, по моим сведениям, компания... <название>, которая

специализируется на... <называется направление деятельности>, имеет сногшибательные показатели продаж <прибыли, оборота, рентабельности и т. п.>. Хотя, **согласитесь**, их возможности гораздо скромнее наших. А если на этот рынок выйдем мы?

У нас есть... <перечисляются необходимые для освоения нового направления ресурсы>. Кроме того, мы можем **задействовать**... <перечисляются потенциальные ресурсы>. Я прикинул, что освоение нового направления обойдется нам в... <цифра> рублей. А ежегодная прибыль составит... <цифра> рублей. То есть **инвестиции окупятся** за... <цифра> лет.

Кроме того, мы сможем **по-новому позиционировать себя** на рынке. Допустим, как мобильную компанию, которая умеет **оперативно настроиться** на потребительский спрос. Или высокотехнологичную, отвечающую последним запросам клиентов.

В любом случае мы продемонстрируем, что **фирма... <название>** всегда готова к переменам. Что она не закостенела и не осталась где-то в прошлом веке, а является современной и **гибкой**. Сейчас это очень солидный, модный и перспективный имидж!

Этот шаг может стать не только новым витком в жизни компании. Он положит начало новой вехе в истории нашего бизнеса. Потому что с развитием нового направления у нас появятся достаточные основания для ребрендинга. Ведь образ компании, который сложился у потребителей <клиентов>, нужно периодически освежать, подчеркивая, что мы идем в ногу со временем и используем самые современные технологии ведения бизнеса. Это не только сделает компанию более узнаваемой, но и повысит ее стоимость.

Конечно, мы можем до конца жизни оставаться преданными нашим... <название продукта, товара, услуги>. И, может быть, даже войдем в учебники экономики <управления, права и т. п.> как фирма, не сумевшая **вовремя сориентироваться** и не успевшая воспользоваться такими отличными возможностями! А можем **поднять планку** и начать **завоевывать новые высоты**.

Думаю, что так **мы только выиграем**. ■

Невербальные средства

Поза и жесты открытые.

Внешний вид

Повседневный деловой костюм.