

БИЗНЕС
ИДЕИ

БИЗНЕС
РЕШЕНИЯ

БИЗНЕС
ТЕХНОЛОГИИ

БИЗНЕС
ПРОЦЕССЫ

www.TOP-PERSONAL.ru

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

№ 08
(612)

2021

Ведущий эксперт по управлению персоналом – 71022, 70050, 70030

Главная тема: **PART TIME РАБОТНИКИ**



Денис Решанов
GigAnt

**Мы придумали GigAnt –
такой Uber part-time исполнителей**

Сейчас инвестируют в умение меняться



Александр Жирнов
ООО «Запросто!»

Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Какие цели в бизнесе сделать главными?

— Стратегические цели компании, как правило идут от собственников. Зачастую, бизнес – это реализация амбиций собственников. Амбиции могут быть как приземленные – создать прибыльный бизнес, так возвышенные – изменить мир к лучшему или, например, дать людям тот сервис, которого не хватало мне как потребителю, это тоже достаточно распространенная причина создания бизнеса. Поэтому в органичном бизнесе цели компании и цели людей, создавших компанию – совпадают.

Какие цели должны быть главными на операционном уровне зависит от периода развития компании. Например, на начальном этапе главная и основная цель – проверка гипотез, на следующем этапе, цель – масштабирование, ну, а дальше – это захват рынка и удержание лидерства.

Но, в силу особенностей нашего времени и той тенденции, которая сейчас есть, самая главная цель бизнеса – научиться быстро меняться и внедрять у себя инновации. Если раньше у компаний были пятилетние планы, были стратегии развития на 5, на 7, на 10 лет, то сейчас всё это вызывает улыбку. За это время появятся новые технологии, которые сформируют новые потребности у человека, а продукты прогресса десятилетней давности будут уже не востребованы.

Например, сегодня есть старая банковская система Европы, в которой чтобы открыть счёт нужно лично прийти в банк, и есть самый инновационный банк, как это ни парадоксально, он – в Индонезии на Бали. Почему именно там? Потому что там совсем недавно банковской системы не было вообще, и её начали создавать сразу по последним технологиям. В результате: паспорт и личное присутствие не нужны, можно покупать, продавать, снимать деньги удаленно по биометрическим данным.



Сейчас инвестируют в умение меняться. Кто создает инновации, тот ценен и для рынка, и для инвесторов, и для сотрудников. Яркий пример – Илон Маск. Это пример того, как тот, у кого есть инновации привлекает без усилий любые ресурсы (деньги, персонал). Поэтому, следуя главной цели – быть гибкими, мы с моим бизнес-партнером Антоном Зиновьевым в «Запросто!» за полтора года, внедряем уже третью модель продукта.

Какие риски выделить приоритетными?

— В этом вопросе специфика бизнеса играет большую роль. У кого-то приоритетны кредитные риски, у кого-то комплаенс, и так далее. Для меня главный риск – это потерять времени, что-то не успеть. Самый большой риск – отстать, и не столько от конкурентов (сегодня прямых конкурентов у нас нет), а от тенденций рынка.

Мотивация команды?

— Ситуация, когда в компании всё быстро меняется является для большинства наемных сотрудников некомфортной. Далеко не все готовы жить в неопределённости, люди выбирают работу за оклад. Для многих система KPI – уже риск. В нашей компании мы решаем вопрос с мотивацией персонала в два этапа: первый – подбор синхронизированных по мировоззрению с собственниками сотрудников, второй этап – мы используем опционную программу для повышения интереса сотрудников. Соответственно, у каждого сотрудника есть шанс стать нашим партнером по бизнесу.

Где и как искать идеи развития?

— Чтобы появлялись идеи для развития, надо думать не только об операционной стороне бизнеса. Нужно разделять операционку и стратегию: кто-то из партнеров или наемный топ занимается выстраиванием операционных процессов в компании, кто-то занимается стратегическим развитием и инновациями. Всем известен психологический фокус, когда группа людей передает

Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для 

друг другу несколько мячей, и при этом каждый должен считать количество передач, а вокруг них ходит огромная горилла, которую никто из них не замечает, так как сосредоточены на рутинных циклических процессах.

Например, мы с моим бизнес-партнером Антоном Зиновьевым в «Запросто!», чтобы погрузиться в мире идей, создали отдел R&D (Research & Development). Часть сотрудников отдела исследует тренды, смотрят что появляется за рубежом и генерируют идеи и гипотезы, уже приземленные и адаптированные к нашему бизнесу. Другие сотрудники проверяют эти гипотезы, сработает ли это у нас, в нашем бизнесе. Если гипотеза жизнеспособна в лабораторных условиях на маленьких объемах, то она выносится на обсуждение к нам – управляющим партнерам.

Как сделать так, чтобы у человека было инновационное мышление, и чтобы он смог генерировать идеи? Я думаю, это как чувство юмора: оно либо есть, либо его нет. Но, есть инструменты, которые помогают в этом, например, мы раскладываем стратегию на составляющие, в итоге вырисовывается картина нашего бизнеса: наш рынок, наши конкуренты, наши клиенты. Мы получаем более простые и понятные образы. И анализируя всё это, можно понять, в каком направлении следует двигаться.

* Александр Жирнов,
со-основатель компании шеринга смартфонов ООО «Запросто!»
www.za-prosto.ru

Редактор: П. Кочетков
Эксклюзивно для 