

Метод *АКСЕНТОР*

Управленческая методология для малого и среднего бизнеса. Четыре контура управляемости, пять инструментов диагностики и дорожная карта на 90 дней.



• ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП МЕТОДА

Бизнес становится управляемым ТОЛЬКО
ТОГДА, КОГДА *ключевые системы*
синхронизированы между собой.

Большинство кризисов в бизнесе происходит не из-за отсутствия денег, не из-за плохого продукта и не из-за слабых менеджеров. Они происходят, когда системы бизнеса рассинхронизированы. Метод АКСЕНТОР — набор инструментов, чтобы найти разрыв и восстановить синхронизацию.

• ДЛЯ ЛЮБОГО БИЗНЕСА

Четыре контура *управляемости*

В любом бизнесе есть четыре системы, которые должны работать синхронно. Если хотя бы одна рассинхронизирована, появляются кассовые разрывы, срывы сроков, давление банка, потеря маржи.

01

Деньги

ВЕС 35%

Финансовая модель, маржа, прогноз движения денег, контроль себестоимости. Основа управляемости.

02

Продажи и маркетинг

ВЕС 25%

Темп продаж, стоимость клиента, конверсия заявок в сделки. Контур, который кормит бизнес.

03

Операции

ВЕС 20%

Производство или оказание услуг, сроки, поставщики и подрядчики, команда. Видимая часть бизнеса.

04

Финансирование

ВЕС 20%

Кредиты, кредиторская задолженность, налоги и обязательства, их связь с операциями и выручкой.

• ЦЕНА РАССИНХРОНИЗАЦИИ

Когда контуры не связаны, кризис — вопрос *не «если», а «когда»*

✗ Расходы растут быстрее выручки

Закупки, найм и аренда расширяются раньше, чем приходят деньги. Копится кредиторская задолженность.

✗ Продажи отстают от плана

Через 3–4 месяца отставание превращается в кассовый разрыв и тушение пожаров.

✗ Платежи приходится на провал выручки

Кредиты, налоги и зарплата не сверены с денежным потоком. Кассовый разрыв приходит «внезапно».

✗ Финансовая модель устарела

Себестоимость выросла, цены прежние. Маржа уже отрицательная, а собственник узнаёт об этом последним.

• ИНСТРУМЕНТЫ ДИАГНОСТИКИ

Пять инструментов *метода*

Каждый инструмент применяется на своей стадии работы с бизнесом. Вместе они показывают, где разрывы, насколько они критичны и что делать в первую очередь.

01

Стресс-тест

7 вопросов, 5 минут.
Индекс управляемости от 0 до 14 и зона риска.

02

Индекс управляемости

10 показателей по четырём контурам.
Оценка от 0 до 100 и её динамика.

03

Матрица проблем

10 типовых проблем бизнеса. Классификация и приоритеты.

04

Карта рисков

Что критично, что терпит, что в норме. Обновляется еженедельно.

05

Дорожная карта 90 дней

Конкретные шаги с ответственными и проверяемыми результатами.

• ИНСТРУМЕНТ 1 • СТРЕСС-ТЕСТ

7 вопросов, которые показывают, *что критично*

ВОПРОСЫ

1	Актуальна ли финансовая модель бизнеса?	деньги
2	Сохраняется ли маржа при текущей себестоимости?	деньги
3	Есть ли прогноз движения денег на 6–12 месяцев?	деньги
4	Соответствует ли темп продаж плану?	продажи
5	Выполняются ли операционные планы и сроки?	операции
6	Сверены ли платежи по долгам и налогам с выручкой?	финансирование
7	Есть ли единая система управления бизнесом?	все контуры

ЗОНЫ РЕЗУЛЬТАТА

12–14	Зелёная зона бизнес управляем
8–11	Жёлтая зона точечные риски
4–7	Оранжевая зона системные риски
0–3	Красная зона кризис

Глубокая диагностика: *от индекса к карте действий*

02

Индекс управляемости

10 показателей · 4 контура

Численная оценка устойчивости бизнеса от 0 до 100. Главная ценность — динамика: индекс месяц назад, сейчас и прогноз через 90 дней.

03

Матрица проблем

10 типовых проблем бизнеса

Разрыв между деньгами и операциями, кассовые разрывы, потеря маржи, срывы поставок и сроков, давление банка, отсутствие финансовой модели и др. Помогает расставить приоритеты.

04

Карта рисков

Визуализация по контурам

Что критично и требует действий сейчас, что терпит 2–4 недели, что в норме. Карта служит протоколом еженедельной встречи с собственником.

• ИНСТРУМЕНТ 5 · ДОРОЖНАЯ КАРТА

Дорожная карта *90 дней*

Результаты диагностики превращаются в план: что делаем за первые 5 дней, за 30 и за 60–90. У каждого этапа есть ответственный и проверяемый результат.

1 5 ДНЕЙ

Экспресс-диагностика

- Стресс-тест и расчёт индекса управляемости
- Карта рисков и матрица проблем
- Письменное заключение для собственника

2 30 ДНЕЙ

Стабилизация

- Переговоры с банком и кредиторами
- Прогноз движения денег на 6 месяцев
- Быстрые меры по выручке: предложения, цены, каналы

3 60–90 ДНЕЙ

Системное решение

- Единая финансовая модель
- Синхронизация операционного плана и денежного потока
- Дорожная карта роста маржи на 12 месяцев

• ЧТО ОТЛИЧАЕТ МЕТОД

Почему этот подход *даёт результат*

01

Системный взгляд

Мы не лечим отдельные симптомы — кассовый разрыв, падение продаж, давление банка. Мы синхронизируем контуры, чтобы такие симптомы перестали появляться.

02

Управляемые сроки

5 дней на диагностику, 30 на стабилизацию, 60–90 на системное решение. У каждого этапа есть срок и измеримый результат.

03

Проверен на сложной отрасли

Метод сложился в антикризисных проектах в строительстве и девелопменте, где сходятся банк, подрядчики, продажи и жёсткие сроки. В торговле, услугах и производстве те же четыре контура, только проще.

Возвращаем бизнесу *управляемость* там, где её уже потеряли

Если вы узнали свой бизнес хотя бы в одном признаке — кассовые разрывы, маржа неизвестна, продажи отстают от плана, решения принимаются вслепую, — самое время поговорить.

СВЯЗАТЬСЯ

info@axentor.ru

+7 (910) 322-22-34

СТРЕСС-ТЕСТ

axentor.ru/stress-test.html

бесплатно, 5 минут

САЙТ

axentor.ru

Белгород, работаем по всей России