

Plan B. Otwórz się na nowe, lepsze perspektywy dla Twojego biznesu.

Autorzy: [John Mullins](#), [Randy Komisar](#)

Plan B jest nie tyle opowieścią o drugich szansach, co źródłem wskazówek od autorów, pomagających nam zrozumieć, na czym polega wybór właściwej drogi, prowadzącej nasze przedsiębiorstwo ku sukcesowi.

Bill Campbell,
prezes Intuit

To kompletny podręcznik, zawierający wiedzę na temat stanu ducha i działań potrzebnych, żeby kierować firmą w tych trudnych czasach stałej zmienności koniunktury gospodarczej. Jest czymś więcej niż tylko najbardziej użyteczną pozycją traktującą o przedsiębiorczości, na jaką miałem okazję się natknąć - Mullins i Komisar redefiniują zasady dotyczące zarządzania strategią organizacyjną i innowacjami w firmie.

Robert Sutton,
profesor Uniwersytetu Stanforda, autor książki *Biurko w biurko z jelonem*

Wykorzystaj pełen potencjał swojego biznesu

Masz genialny pomysł na rozwój swojej firmy? Stworzyłeś doskonały w każdym calu model biznesowy? Posiadasz perfekcyjną koncepcję działań? To świetnie. A teraz przestań traktować te plany jak własne dziecko. Pozwól im zmieniać się w zgodzie z błyskawicznie ewoluującą sytuacją rynkową. Dzięki temu przestaniesz myśleć wąskotorowo i realizować niewolniczo kolejne punkty programu, a zaczniesz dostrzegać nowe perspektywy i pozaplanowe możliwości. Gdyby twórcy takich firm, jak Google, PayPal lub Starbucks, trzymali się swojego pierwotnego biznesplanu, prawdopodobnie nigdy byśmy o nich nie usłyszeli. Mówiąc krótko - otwórz się na plan B.

Weź do ręki tę nowatorską książkę i odważ się zdiagnozować problemy swojego modelu biznesowego, a potem wprowadź do niego niezbędne poprawki. Innymi słowy, skieruj firmę na nowy kurs! Skoncentruj się na pięciu elementach warunkujących rentowność każdego biznesu, czyli modelach: przychodów, marży brutto, operacyjnym, kapitału obrotowego oraz inwestycyjnym, i zredukuj ryzyko niepowodzenia do minimum. Pamiętaj, że połowiczny sukces, czyli znalezienie sposobu na biznes, który przynosi zyski, ale nie pozwala wykorzystać całego Twojego potencjału, jest równie problematyczny, jak całkowita klapa.

- Tworzenie skutecznego modelu biznesowego.
 - Testowanie planu A dla warunków połowych.
 - Sztuka tworzenia modelu przychodów.
 - Model marży brutto i ustalanie cen.
 - Definicja kosztów operacyjnych.
 - Pomiar wartości kapitału obrotowego.
 - Lekcje wyniesione ze studiów przypadku.
-

John Mullins prowadzi badania naukowe oraz zajęcia z przedsiębiorczości i tematyki venture capital w London Business School oraz na warsztatach regularnie odbywających się na czterech kontynentach. Ma za sobą doświadczenie budowania trzech firm. Jest także autorem książki na temat techniki kompleksowej oceny okazji biznesowych. Artykuły jego autorstwa systematycznie pojawiają się w prasie branżowej, zaś on sam często gości w licznych programach radiowych i telewizyjnych, traktujących o przedsiębiorczości czy inwestycjach podwyższonego ryzyka.

Randy Komisar pomaga tworzyć i kształtować firmy "jutra", należące do grona tych najbardziej wizjonerskich. Jest autorem bestsellera *The Monk and the Riddle* oraz niezliczonych artykułów prasowych na temat przedsiębiorczości i innowacji. Jako profesor konsultant prowadzi zajęcia na Uniwersytecie Stanforda. Często także występuje — na całym świecie — w roli prelegenta podczas wykładów poświęconych tematyce przedsiębiorczości.

Spis treści:

Dlaczego powstała taka książka? (7)

Wprowadzenie (17)

Rozdział 1. Nie wymyślaj na nowo koła. Uczyń je lepszym! (35)

Zebrań wzorców, antywzorców i aktów wiary w drodze ku Planowi B

Rozdział 2. Nawigowanie podczas realizacji Twojej inwestycji (67)

Potęga tablic analitycznych

Rozdział 3. Powietrze, jedzenie i woda (107)

Twój model przychodów

Rozdział 4. Żegluj bezpiecznie, omijając rafy i płycizny (139)

Twój model marży brutto

Rozdział 5. Ćwiczenia odchudzające (171)

Model operacyjny

Rozdział 6. Tu króluje pieniądz (197)

Model kapitału obrotowego

Rozdział 7. Pieniądz robi pieniądz (229)

Twój model inwestycyjny

Rozdział 8. Czy da się utrzymać w równowadze taboret z jedną nogą? (259)

Wielowymiarowe modele biznesowe

Rozdział 9. Zaczynamy odkrywać własny Plan B (295)

Przypisy (309)

Podziękowania (324)

O autorach (327)