



# WHAT IS BUSINESS DEVELOPMENT (BD)

### Які основи розвитку бізнесу?

Розвиток бізнесу - це сума як ідей, ініціатив та заходів, які допомагають зробити бізнес кращим. Це включає:

- Збільшення доходів.
- Зростання розширення бізнесу.
- Підвищення прибутковості шляхом побудови стратегічного партнерства та прийняття стратегічних бізнес-рішень.

Продажі, стратегічні ініціативи, ділові партнерські відносини, розвиток ринку, розширення бізнесу та маркетинг - усі ці сфери беруть участь у розвитку бізнесу, але часто змішуються і помилково розглядаються як єдина функція розвитку бізнесу.

### КЛЮЧОВІ ВИЗНАЧКИ

- Розвиток бізнесу охоплює широкий спектр ідей, видів діяльності та ініціатив, які власник бізнесу та керівництво впроваджують для покращення.
- Розвиток бізнесу може включати багато цілей, таких як зростання продажів, розширення бізнесу, стратегічне партнерство та підвищення прибутковості.
- Успішний розвиток бізнесу впливає на кожен відділ компанії, включаючи продажі, маркетинг, виробництво, людські ресурси, бухгалтерію, фінанси, розробку продукції та управління постачальниками.
- Розробники бізнесу повинні знати про нові ринкові можливості, можливості розширення, розвиток конкурентів та поточні джерела доходу компанії.

### Розуміння основ розвитку бізнесу

Діяльність з розвитку бізнесу поширюється на різні відділи, включаючи продаж, маркетинг, управління проектами, управління продуктами та управління постачальниками. Також використовують зв'язки, переговори, партнерство та заходи щодо економії коштів. Всі ці різні відділи та напрямки діяльності керуються та узгоджуються з цілями розвитку бізнесу.

Наприклад, бізнес має успішний продукт або послугу в одному регіоні, наприклад, в Україні. Команда розвитку бізнесу оцінює подальший потенціал розширення. Врешті-решт, завдяки належній ретельності, дослідженням та дослідженням виявляється, що компанія може розширити товар чи послугу у Великобританії.

### Продажі

Персонал, що займається продажами, орієнтується на певний ринок або певного (набору) клієнтів (користувачів), часто для цільової кількості доходів. У цьому випадку розвиток бізнесу оцінює ринки Великобританії і робить висновок, що за три роки товар може досягти продажів на 1,5 мільйона фунтів стерлінгів. З такими поставленими цілями відділ продажів орієнтується на клієнтську базу нового ринку зі своїми стратегіями збуту.

### Маркетинг

Маркетинг передбачає просування і рекламу, спрямовану на успішний продаж продукції кінцевим споживачам. Маркетинг відіграє додаткову роль у досягненні цілей продажів. Ініціативи розвитку бізнесу можуть виділяти передбачуваний маркетинговий бюджет. Більш високі бюджети дозволяють агресивні маркетингові стратегії, такі як холодні дзвінки, особисті візити, виставки та безкоштовне розповсюдження зразків. Зниження бюджету, як правило, призводить до пасивних маркетингових стратегій, таких як обмежена реклама в Інтернеті, друкована реклама, реклама в соціальних мережах та білборди.

## Стратегічні ініціативи або партнерство

Щоб вийти на новий ринок, чи варто йти в одиночку, проходячи всі необхідні формальності, або буде більш розумним укласти стратегічний альянс або партнерство з місцевими фірмами, які вже працюють в регіоні? За допомогою юридичних та фінансових команд команда з розвитку бізнесу зважує всі «за» і «проти» наявних варіантів і вибирає той, який найкраще відповідає бізнесу.

## Управління проектами / бізнес-планування

Чи вимагає розширення бізнесу новий об'єкт на новому ринку, чи вся продукція буде виготовлятися в країні бази, а потім імпортуватися на цільовий ринок? Чи вимагатиме для останнього варіанту додатковий об'єкт у країні бази? Такі рішення затверджуються командою з розвитку бізнесу на основі їх оцінок, пов'язаних із витратами та часом. Потім команда з управління проектами / впровадження переходить до дії, щоб досягти бажаної мети.

## Менеджмент продукту

Нормативні вимоги та вимоги ринку різняться залежно від країни. Ліки певного складу можуть бути дозволені в Індії, але не у Великобританії, наприклад. Чи потрібен новий ринок індивідуальної - або зовсім нової - версії продукту?

Ці вимоги керують роботою відділів управління продукцією та виробництва, як це визначається бізнес-стратегією. Врахування витрат, затвердження законодавства та дотримання нормативних актів оцінюються як частина плану розвитку бізнесу.

## Управління постачальниками

Чи потрібні новому бізнесу зовнішні постачальники? Наприклад, чи потрібна для доставки товару спеціальна кур'єрська служба? Чи, фірма-партнер з будь-якою установленою торговою мережею для роздрібних продажів? Які витрати пов'язані з цими зобов'язаннями? Команда розвитку бізнесу працює над цими питаннями.

## Переговори, створення мереж та лобіювання

Деякі бізнес-ініціативи можуть потребувати досвіду в галузі м'яких навичок. Наприклад, лобіювання є законним в деяких регіонах і може стати необхідним для проникнення на ринок. Велику частину часу можуть знадобитися інші м'які навички, такі як створення мереж та ведення переговорів з різними сторонніми організаціями, такими як постачальники, агенції, державні органи та регуляторні органи. Всі такі ініціативи є частиною розвитку бізнесу.

## Економія коштів

Розвиток бізнесу полягає не лише у збільшенні продажів, продуктів та охоплення ринку. Стратегічні рішення також необхідні для покращення результатів, що включає заходи щодо скорочення витрат. Внутрішня оцінка, яка виявляє, наприклад, великі витрати на поїздки, може призвести до змін у політиці подорожей, таких як проведення відеоконференцій замість зустрічей на місці, або вибір менш дешевих видів транспорту.

Керівництво може реалізовувати подібні ініціативи щодо економії коштів, передаючи непрофільні роботи, такі як виставлення рахунків, бухгалтерський облік, фінансова звітність, технологічні операції та обслуговування споживачів. Стратегічне партнерство, необхідне для цих ініціатив, є частиною розвитку бізнесу.

## Що повинен знати розробник бізнесу?

Оскільки розвиток бізнесу передбачає прийняття рішень на високому рівні, розробник бізнесу повинен бути в курсі наступного:

- Поточний стан бізнесу з точки зору SWOT-аналізу (сильні, слабкі сторони, можливості та загрози)
- Сучасний стан загальної галузі та прогнози зростання
- Події конкурентів
- Первинні джерела продажів / доходів поточного бізнесу та залежностей
- Профіль клієнта
- Нові та незвідані ринкові можливості
- Нові домени / продукти / сектори, придатні для розширення бізнесу, які можуть доповнити існуючий бізнес
- Довгостроковий погляд, особливо щодо запропонованих ініціатив
- Сфери витрат та можливі варіанти економії коштів

## Бізнес-план

Розглянутий вище сценарій розвитку бізнесу є специфічним для плану розширення бізнесу, вплив якого може покращитися майже кожною бізнес-одиницею. Можуть бути подібні цілі розвитку бізнесу, такі як розробка нової лінії бізнесу, розвиток нового каналу збуту, розробка нових продуктів, нові партнерські відносини на існуючих / нових ринках і навіть рішення про злиття та поглинання (M&A).

Наприклад, у разі злиття компанії можуть досягти значної економії коштів, інтегруючи стандартні функції, фінансовий та юридичний відділи двох фірм. Подібним чином, бізнес, що працює з п'яти різних офісів у місті, можна перенести у великий центральний об'єкт, що призведе до значної економії експлуатаційних витрат. Однак, чи не призведе це до втрати працівників, якщо нове місце не буде зручним для всіх? Команда розвитку бізнесу повинна оцінити такі проблеми.

По суті, розвиток бізнесу передбачає прийняття рішень на високому рівні, засновану на реалістичній оцінці всіх потенційних змін та їх впливу. Нові ідеї та ініціативи спрямовані на покращення загальних бізнес-перспектив, які визначають функціонування різних підрозділів. Це не продажі; це не маркетинг; це не партнерство. Натомість це екосистема, що охоплює весь бізнес та різні його підрозділи, що рухає загальне зростання.

## Правильно підходить для розвитку бізнесу

Розробником бізнесу може бути власник (и) бізнесу або призначений працівник (и), що працюють у розвитку бізнесу. Будь-хто, хто може внести або запропонувати стратегічну зміну бізнесу з метою додавання вартості для бізнесу, може зробити свій внесок у розвиток бізнесу. Компанії часто заохочують працівників до мозкового штурму інноваційних ідей, які можуть допомогти покращити загальний потенціал бізнесу.

Підприємства також звертаються за допомогою до зовнішніх фірм-інкубаторів, компаній з розвитку бізнесу (BDC) та центрів розвитку малого бізнесу (SBDC). Однак ці організації допомагають у створенні бізнесу та необхідному доопрацюванні лише на ранніх стадіях створення бізнесу.

## Що стимулює діяльність з розвитку бізнесу?

Через широко відкриту сферу розвитку бізнесу та діяльності не існує стандартних практик та принципів. Все може поміститися під парасолькою розвитку бізнесу від вивчення нових можливостей зовнішніх ринків до впровадження ефективності у внутрішніх ділових операціях.

Тим, хто займається розвитком бізнесу, потрібно розробляти креативні ідеї, але їх пропозиції можуть виявитися нездійсненними або нереальними. Важливо бути гнучким. Співробітники, відповідальні за розвиток бізнесу, повинні намагатися шукати та приймати конструктивну критику і пам'ятати, що це процес.

## Етика розвитку бізнесу

Ділова етика передбачає впровадження належних і чесних практик щодо корпоративного управління, інсайдерської торгівлі, підкупу, дискримінації, корпоративної соціальної відповідальності та фідучіарних обов'язків. Закони та нормативні акти часто встановлюють стандарт ділової етики, якої потім компанії можуть дотримуватися та спиратися на них, щоб завоювати довіру та лояльність споживачів та учасників ринку.

## Поширені запитання щодо розвитку бізнесу

### Чому розвиток нового бізнесу важливий?

Розвиток нового бізнесу життєво важливий для створення робочих місць, розвитку ключових галузей та підтримки економіки вперед.

### Які ключові навички для керівників по розвитку бізнесу?

Керівники розвитку повинні мати лідерські навички, бачення, драйв та готовність працювати з різними людьми, щоб досягти спільної мети.

### Що має містити план розвитку бізнесу?

План розвитку бізнесу або бізнес-план описує, які цілі бізнесу і як він має намір їх досягти, включаючи цілі, стартові витрати та цільові етапи.

## Суть

Розвиток бізнесу може бути важко визначити коротко, але його легко зрозуміти, використовуючи робочу концепцію. Відкрите мислення, готовність до чесної та реалістичної самооцінки та здатність приймати невдачі - це лише деякі з навичок, необхідних для успішного розвитку бізнесу. Крім ідеї, виконання та реалізації розвитку бізнесу, найбільше значення мають кінцеві результати.

Найрозумніші уми в розвитку бізнесу повинні бути готові здійснити зміни, щоб досягти найкращих результатів. Кожне схвалення чи несхвалення - це досвід навчання, який краще підготує цих фахівців до наступного виклику.

# ЗАПРОШУЄМО ДО СПІВПРАЦІ. ЗНАЙДІТЬ СВІЙ НОВИЙ ШЛЯХ ДЛЯ РОЗВИТКУ ТА ПРОЦВІТАННЯ.

**Вул.Незалежності, 146/48**  
**Івано-Франківськ**  
**УКРАЇНА**  
**76000**

**+380 992 993 359 (UA)**  
**+48 889 660 442 (PL)**  
**+44 799 0097 898 (UK)**

WhatsApp (UA,UK)  
Viber (UA, UK)  
Telegram (UA)

**[www.mercurydevelopbusiness.com](http://www.mercurydevelopbusiness.com)**  
**[www.mercurybd.org](http://www.mercurybd.org)**

**[trade@mercurydevelopbusiness.com](mailto:trade@mercurydevelopbusiness.com)**  
**[contact@mercurydevelopbusiness.com](mailto:contact@mercurydevelopbusiness.com)**

**Company reg number in Ukraine 4363555**