

# ЧЕК-ЛИСТ ОПИСАНИЯ МИССИИ БИЗНЕСА

Данный чек-лист поможет Вам сформулировать миссию Вашего бизнеса. Заполните белые поля.

**ВАЖНО!** Отвечайте на вопросы последовательно, строго по порядку.

От того, насколько правильно сформулирована Ваша цель-миссия зависит, насколько легко и быстро вы сможете к этой цели прийти.

Поэтому эта цель не может быть написана бездумно.

**Цель-миссия – это та цель, которая действительно зажигает, которая вовлекает всех, с кем вы взаимодействуете: клиентов, сотрудников, партнеров, конкурентов.**

Миссия должна резонировать с теми, кого она затрагивает.

**Миссия – это результат деятельности компании. Это то, зачем эту компанию создали.**



## Что нужно сделать:

## Поле для заполнения

**1. Сформулируйте 10 важных личных ценностей,** вокруг которых Вы строите или хотели бы построить миссию Вашего бизнеса.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

**2. Сформируйте видение.** Опишите Ваше глобальное видение, к чему бы Вы хотели прийти в своей нише через 5, 10, 20, 60 лет?  
Пишите без границ и рационального мышления. Помечтайте "на широкую ногу" на тему того, как позитивно изменится мир при помощи Вашей компании. Представьте, что у Вас для этого есть все ресурсы. Куда бы Вы хотели прийти? Вложите эмоции в текст, нарисуйте красочную картинку. Порверьте в нее, влюбитесь!

**3. Опишите фактическое положение дел,** какая у Вас сейчас миссия:

## Поле для заполнения

Что Вы делаете на самом деле? Чем фактически занимается Ваша компания? В чем сейчас миссия Вашей компании?	
Зачем Вы это делаете?	
Для кого Вы это делаете?	
С кем вместе Вы это делаете?	
Кто Ваши клиенты, кто аудитория миссии, для кого эта миссия создана?	
Почему именно Вы можете это сделать? Почему у других это не получится, а у вас получится? Какая у вас есть уникальная технология?	
Что случится, когда Вы это сделаете – достигнете результата цели-миссии?	
Что изменится после реализации миссии? Как и какое количество людей затронет реализация Вашей миссии?	
<b>4. Опираясь на ответы выше, в том числе ценности и видение, соберите описание миссии Вашего бизнеса. Конструктор миссии:</b>	<b>Поле для заполнения</b>
<b>1) Формулировка процесса:</b>	
Мы помогаем (кому)	
достичь / решить / сделать ... (что?)	
при помощи (чего? какой технологии?)	
мы делаем это наилучшим образом потому что (какое Ваше конкурентное преимущество?)	
Мы это делаем для того, чтобы (результат?)	
Нам это важно, потому что... (ценности?)	
<b>2) Формулировка результата:</b>	
Мы это будем делать до тех пор, пока (что произойдет? событие / результат). Это докажет нам, что миссия достигнута.	
<b>5. Проверьте сформулированную Вами миссию по критериям. Критерии миссии:</b>	<b>ДА      НЕТ      Вывод:</b>

Ваша деятельность (продукт или услуга) делает жизнь клиента лучше?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ваша миссия уникальная?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Она однозначна и запоминаема?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Реалистична?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Подразумевает развитие?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Поле для заполнения

**6. Сформулируйте окончательную версию миссии, опираясь на ответы в пунктах 4-5.**

Добавьте измеримые конкретные показатели в описание результата.

Поле для заполнения

**7. Установите срок достижения цели-миссии:**

Сколько лет потребуется на достижения данной цели-миссии, при наличии необходимых ресурсов, и их оптимальном использовании? Соберите сведения, если необходимо, установите конкретный срок достижения цели (это может быть срок от 5 до 100 лет, чем масштабнее цель-миссия, тем больший горизонт планирования он предполагает)

**Действуйте!**