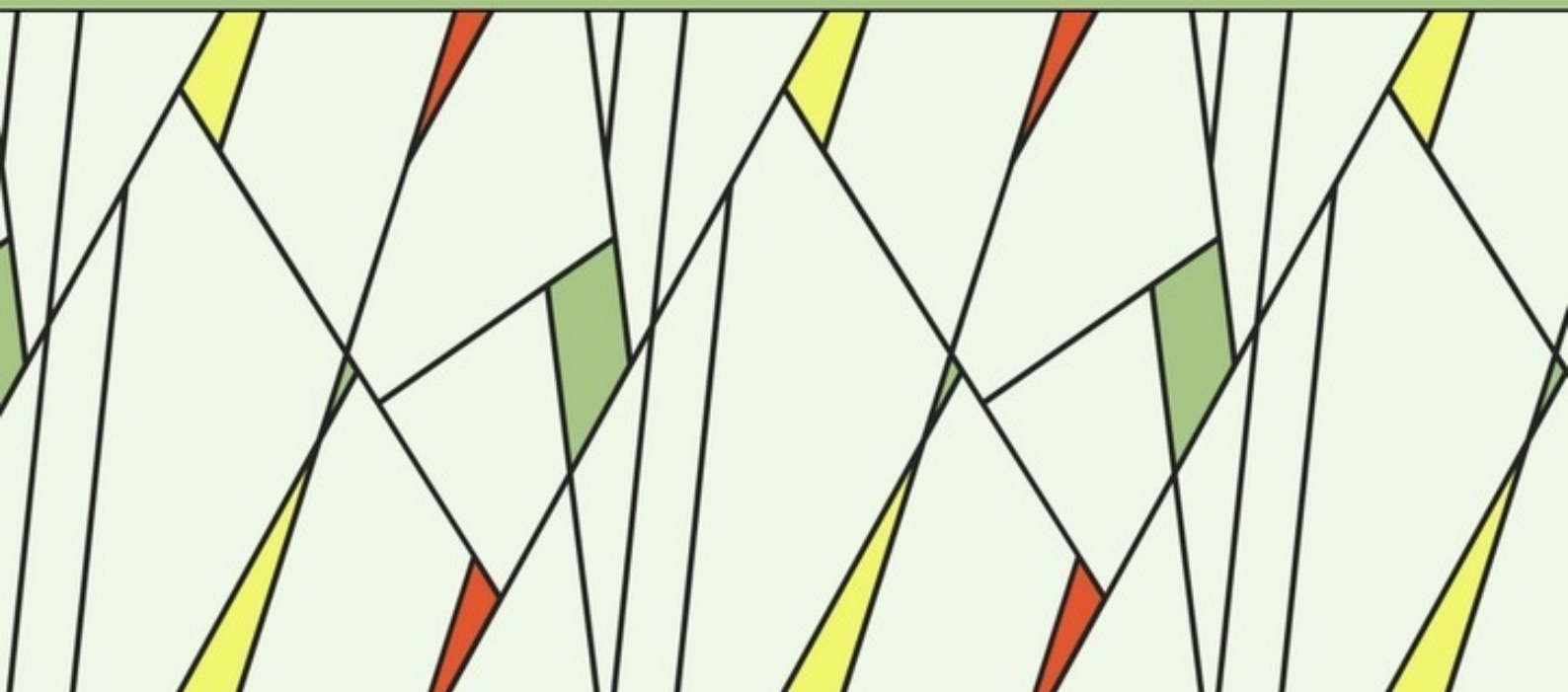


Тамара Дамашкан

# *Аудит вашего бизнеса*

Как самостоятельно контролировать  
свой бизнес



Тамара Дамашкан

**Аудит вашего бизнеса.  
Как самостоятельно  
контролировать свой бизнес**

«Издательские решения»

**Дамашкан Т.**

Аудит вашего бизнеса. Как самостоятельно контролировать свой бизнес / Т. Дамашкан — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-859700-8

В книге изложена подробная практическая информация по аудиту собственного бизнеса. Послужит отличной поддержкой начинающим бизнесменам и избавит их от лишних трат на аудит.

ISBN 978-5-44-859700-8

© Дамашкан Т.  
© Издательские решения

# Содержание

Аудит вашего бизнеса	6
Показатели бизнеса. Какие из них имеют наибольшее значение	7
Трафик. Вопросы, на которые ищем ответы	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# **Аудит вашего бизнеса Как самостоятельно контролировать свой бизнес**

**Тамара Дамашкан**

© Тамара Дамашкан, 2017

ISBN 978-5-4485-9700-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## **Аудит вашего бизнеса**

Эта тема действительно важна. Чем больше найдено ошибок после аудита, тем больше возможностей улучшить ситуацию и исправить положение. Причем, чем больше находим, тем больше исправляем. Эволюция в бизнесе – постоянно находить что-то, что не устраивает, это стремление к совершенству.



На чем все основано? Если вы не измеряете что-либо в бизнесе, вы его не контролируете. А если вы бизнес не контролируете, по сути – бизнеса нет, это временное явление. Необходимо иметь все показатели – по бизнесу в целом, и по каждому сотруднику в отдельности. Аудит – это измерение малейших нюансов и тонкостей, ни один момент не должен остаться без точной оценки.

## **Показатели бизнеса. Какие из них имеют наибольшее значение**

Основные пункты, на которые необходимо получить точные ответы:

## Трафик. Вопросы, на которые ищем ответы

- Сколько заходит людей по каждому рекламному каналу, что это за каналы, сколько всего этих каналов, и какова эффективность каждого из них?
- Сколько вкладывается в трафик, и сколько идет отдачи?
- Сколько потенциальных клиентов уходит, почему они уходят? Им что-то не понравилось?



- Конверсия – поток людей от одной рекламы, или те, что зашли в магазин и купили ваш товар. Конверсия может быть пошаговой, общей:
- Что на нее влияет, от чего или от кого (продавцы, официанты, их количество и качество работы каждого сотрудника, их коммуникабельность и умение работать с людьми) она зависит. Каковы главные факторы, влияющие на нее?

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.