# **Если все пошло не так: 9 успешных практиков движения БКМ делятся опытом своих ошибок**

27 Февраля 2019 /Джо Пламмер

[Оригинал статьи на английском языке](http://businessasmission.com/when-things-go-wrong-9-bamers-share-mistakes-misadventures/)

Мы попросили некоторых (на самом деле очень успешных) практиков **БКМ**, которых мы знаем, поделиться некоторыми ошибками, катастрофами и неудачными событиями, которые они пережили в своем бизнесе как миссия. Здесь девять **БКМ** поделятся одиннадцатью историями о своих ошибках и злоключениях:

**Они не пришли**

В первые годы мы недостаточно сфокусировались на продажах и доходах, наш подход можно было описать скорее “сделай все правильно, люди сами придут”. И этот подход почти убил нас. Тогда мы нашли решение в том, чтобы нанять продавца в США, но проблема была двоякой: во-первых, я нельзя было запускать аутсорсинг продаж слишком рано, а во-вторых, я нанял отличного парня, но у него был опыт успешных продаж в крупной компании, а не необходимый нам опыт распространения продукта совсем молодой компании. Это был второй провал на стороне продаж, который почти убил нас. Я пришел к полному пониманию поговорки "нет прибыли, нет миссии” и сделал продажи ключевым приоритетом своей деятельности, пока мы полностью не раскрутили продукт так, чтобы передать эту работу правильному человеку с нужным, для компании, нашего уровня, опытом. **МК**

**Слишком много клиентов**

Существует два пути с помощью которых можно убить стартап: слишком мало заказов и, в то же время, слишком много заказов. Пару лет назад наш 5-месячный стартап по изготовлению шкафов на заказ был прорекламирован на местной радиостанции. В итоге мы подписали договоры с слишком большим количеством клиентов, не приняв во внимание, как быстро мы сможем выполнить эти заказы. В результате в течение одного месяца мы столкнулись одновременно и с недовольными клиентами, и серьезными финансовыми проблемами, а также – с нарушением сроков исполнения заказов. В той ситуации мы смогли восстановить наши финансовую устойчивость благодаря нескольким ключевым факторам: наш продукт в конечном итоге действительно отвечал требованиям клиентов, поэтому, после извинений и в результате высокого качества работы мы смогли даже улучшить и наш продукт, и наш подход к обслуживанию клиентов. Мы начали специализироваться только на мебели в стиле шейкеров[[1]](#footnote-1), благодаря чему скорость производства существенно возросла, а наша стратегия продвижения стала более целенаправленной. Наконец, мы смогли (благодаря Божьему благословению) восстановить и наши финансы. Таким образом, наша ошибка стала для нас хорошим уроком на будущее. **ДР**

#### **Безвременная кончина поросят**

Я участвовал в запуске свинофермы в Лаосе. Хотя это был стартап, я не обсудил некоторые критические вопросы бизнес-плана, поскольку был впечатлен людьми и самой идеей. Мне продемонстрировали вдохновляющие цифры потенциального роста, основанные на скорости размножения свиней и количестве приплода. Чего я не спросил, и чего никто из нас не учел, так это стандартного уровня смертности поросят в Лаосе! Погибло больше свиней, чем мы предполагали, количество поросят, которых мы могли продать, никогда не достигало запланированного, в результате компания так и не смогла выйти на прибыль**. ДС**

#### **Фатальный недочет**

#### Во время запуска нашего стартапа мы столкнулись с серьезной технической проблемой, когда мы загрузили контейнер продуктами прямо в поле, в результате чего должны были реализовать полный контейнер продуктов. Возможность возникновение такой проблемы мы совершенно не предусмотрели на этапе разработки продукта, главным образом потому, что она была вне нашей области технической экспертизы на той ранней стадии. Мы не знали того, чего не знали! Даже если бы мы это знали, было бы довольно трудно проверить это в нашем контексте, поскольку для этого просто не было условий. Нам потребовалось от 6 месяцев до 1 года чтобы справиться с этой проблемой. Но этот опыт стал для нас определенной страховкой для будущих проблем: справившись с одной мы понимали, как справляться с другими**. МХ**

#### **Перегруженное управление**

#### В другой раз мы делали презентацию для потенциального заказчика образов нашей новой продукции на несколько сотен тысяч долларов. Я проверил эти образцы по фотографиям письменному описанию, подготовленному одним из наших старших сотрудников, с которым я работал много лет и которому полностью доверял. Подготовка образцов совпала с семейным обязательством, которые я не мог изменить. Однако заказчик выявил некоторые серьезные проблемы с образцами, и нам нужно было повторить весь процесс, потратив на это еще два месяца. В результате был нанесен ущерб репутации и задержка производства, что принесло нам серьезные убытки. Мы поняли, что нам все еще нужно очень много работать для совершенствования нашей способности управлять деятельностью. **MХ**

**Потери от недостатка документального оформления**

Одной из ошибок, которую мы сделали, было неправильное документирование наших отношений с посвященным и одаренным верующим из страны, в которой мы работали. Когда дела пошли плохо, и нам пришлось прекратить с ним деловые отношения, отсутствие должной документации создало немало проблем во время и после его ухода. **MM**

**Неправильный цвет**

Серьезные проблемы, с которыми мы столкнулись, были вызваны недостаточным контролем качества в производственном процессе, что привело к окраске партии ткани в неправильный цвет. Эта ошибка обошлась нам очень дорого: пришлось полностью переделать заказ, заново оплатить расходы по доставке, ввозные пошлины и т. д. Ситуация побудила нас пересмотреть наш подход к контролю на всех этапах нашей деятельноти. **KA**

#### **Надругательство над доверием**

#### Мы также обнаружили, что один из ключевых лидеров нашей компании, используя свое служебное положение, приставал к двум нашим работницам. При этом он женат на другой из наших работниц, что усугубляло ситуацию. Конечно, он был немедленно уволен. При этом нам нужно было постараться защитить его жену и семью, а также других, причастных к ситуации, поэтому мы не могли открыто говорить о причине его увольнения. В результате другие сотрудники стали высказывать сомнения в нашем решении по поводу увольнения данного человека. Ситуация служит хорошим напоминанием о том, насколько наше общество, в котором мы живем и работаем, поражено грехом! Кроме того, ситуация причинила немало боли и на личном уровне. **KA**

**Не достаточно крабов!**

Мы запустили совершенно новую концепцию ресторана высококачественой южно-азиатской кухни из морепродуктов в очень привлекательном (но и очень дорогом) месте. Проект проработал всего 10 месяцев и принес огромные убытки. Ресторан специализировался на грязевых крабах из Шри-Ланки и Индонезии, но сбои в поставках крабов и, как следствие, частое отсутствие заявленных блюд, оттолкнули наших клиентов (несмотря на то, что мы предлагали взамен блюда из крабов из Северной Америки). В конце концов, наши поставщики нас буквально разорили. Всегда тщательно исследуйте свой рынок и убедитесь, что вы действительно понимаете ситуацию. Я просто недостаточно проделал необходимую подготовительную работу. **В.Л.**

**Код уничтожения**

Мы начали работать с клиентом, который хотел создать команду на основе iOS, однако у нас не было сотрудников с опытом работы в этой конкретной технологии. Как только мы начали нанимать сотрудников для проекта, мы поняли, что в нашем регионе было очень трудно найти талантливых разработчиков iOS, которые могли бы выполнять качественную работу. Большую часть софта, написанного нашими сотрудниками, пришлось просто выбросить в мусор. Короче говоря, мы не смогли оправдать ожидания наших клиентов, в результате чего мы понесли серьезные репутационные потери. Мы все еще работаем с этим клиентом, но в настоящее время используем другую технологию, и нам пришлось много работать, чтобы повысить качество нашего продукта и восстановить репутацию. **YS**

**Неспособность сказать правду**

В трех компаниях, которым мы оказывали услуги коучинга, бизнес потерпел неудачу или оказывался в кризисе, потому что руководители компаний не до конца раскрывали проблемы, с которыми им приходилось иметь дело. Первая компания столкнулась с неурожаем. Менеджер, ответственный за данное направление, скрыл эту информацию, в результате не были вовремя сделаны инвестиции, которые могли бы спасти компанию. Во втором случае владельцы показали не все свои долги перед кредиторами. Это привело к финансовому кризису, который можно было бы решить, если бы была известна вся правда. В третьей компании Совет директоров не созывался в течение длительного периода, потому что владелец был слишком смущен проблемами, с которыми он столкнулся. Как только заседание совета состоялось, они приняли вызовы и помогли директору. Урок: говорите правду, сразу и часто. Как владелец, делитесь проблемами, с которыми вы сталкиваетесь. **MP**

Каждый делает ошибки в бизнесе, и самые ценные уроки обычно стоят дорого. Мы надеемся, что вы сможете извлечь пользу для себя из опыта других и, возможно, сумеете избежать хотя бы некоторых из этих проблем!

*Данная статья составлена Джо Пламмер, на основе свидетельств практиков движения БКМ. Впервые эта статья была опубликована в The BAM Review в июле 2017 года.*

 **

Джо Пламмер (Jo Plummer) является сопредседателем Глобального аналитического центра BAM и соредактором Лозаннского документа «Бизнес как миссия». Она разрабатывает ресурсы для БКМ с 2001 года и в настоящее время является редактором веб-сайта Business as Mission.

1. Религиозное движение в американском протестантизме, известное, в частности, как выдающиеся столяры и дизайнеры, создавшие целое направление в стиле мебели. [↑](#footnote-ref-1)