



Планирование обоснованно считают основой профессионального бизнеса. При его отсутствии результаты могут быть исключительно положительными, но назвать их стабильными и прогнозируемыми невозможно.

Основной отличительной чертой планирования для бизнеса, является его строго экономическая характеристика. [Бизнес планирование](#) оперирует множеством показателей, но его целью является разработка мероприятий позволяющих получить максимальную прибыль.

Современный бизнес получил в свои руки отличные инструменты для планирования и работы с клиентом. Множественные программные комплексы CRM и ERM систем (управлением клиентами и управление предприятием) позволяют значительно упростить наиболее важную часть любого планирования - сбор статистической информации. Ведь даже самые отличные идеи не получившие достаточного обоснования не могут быть достаточно разработанными.

Примером можно считать подготовку и разработку акции внедрения на новый рынок. Если попытаться выполнить такую операцию без подготовки то весьма вероятно развитие событий по неблагоприятному сценарию - высокая конкуренция, недостаточный спрос, выход с предложением нехарактерным для данной местности предложением (холодильники на Северный Полюс поставить). Для адекватного предложение требуется обучение персонала и сбор статистической информации.

Планирование позволяет оценить свои ресурсы, потребление ресурсов (человеко-часов, средств, необходимость формирования стабилизационного фонда, сроки и акции по вхождения на новый рынок, оценка риска и варианты конкурентной борьбы). В случае если такое выход на новые рынки хотя бы просто возможен (то есть вы имеете шансы войти и закрепиться на них) то такая интервенция необходима. Вложение средств без

шансов перспективного закрепления потенциально вредно для компании.