



Чек-лист

# Предпринимателю: ставим цели на год

Три техники, которые помогут сформулировать  
годовые цели в жизни и бизнесе

# Введение

Планировать год бывает тяжело: сложно заранее оценить количество дел, которые можно успеть за такой период. К тому же всегда есть риск, что цель перестанет быть актуальной, а вы потеряете фокус и мотивацию. В этом чек-листе расскажем о трёх способах ставить большие, но выполнимые цели на год. Вот они:

- ◆ [Колесо жизни \(LifeWheel\)](#)
  - ◆ [Таблица целей](#)
- ◆ [12 недель](#)
  - ◆ [Таблица видения будущего](#)
  - ◆ [Таблица целей на 12 недель](#)
  - ◆ [План действий на 12 недель](#)
  - ◆ [Таблица прогресса за неделю](#)
- ◆ [SMART](#)

Разберём каждый подробнее.

# Способ 1: «Колесо жизни»

Этот подход к целеполаганию включает в себя не только сферу бизнеса, но и другие, например, здоровье и духовность. Вы можете сами выбрать свои сферы жизни для колеса, но не больше семи. Или возьмите наш вариант:

- 1) Бизнес
- 2) Семья, отношения
- 3) Личные финансы
- 4) Здоровье
- 5) Отдых, развлечения
- 6) Личностный рост (обучение)
- 7) Друзья, окружение

## Оцените текущее положение каждой сферы по 10-балльной шкале

Критерии оценки выбирайте сами. Мы предлагаем такой вариант:

- ◆ 0–4 – запущенная ситуация, нужно срочно что-то менять
- ◆ 5–7 – можно что-то менять и работать над этим
- ◆ 8–10 – в этой сфере всё отлично, её можно не трогать

## Придумайте 2–3 цели в каждой сфере

Метод «Колесо жизни» предполагает, что нужно поставить 2–3 цели в каждой сфере. Пройдёмся по всем и дадим несколько примеров целей – можно выбрать их, или оттолкнуться от этих формулировок, чтобы подобрать свои.

## Бизнес и финансы

Критерии оценки выбирайте сами. Мы предлагаем такой вариант:

- Придумать и запустить новый продукт или версию продукта
- Увеличить рентабельность бизнеса
- Увеличить производительность сотрудников
- Переработать стандарты обслуживания клиентов
- Продумать, как оптимизировать бизнес-процессы, чтобы увеличить уровень продаж
- Опросить клиентов и сотрудников, чтобы сформулировать ценности и миссию компании

## Личностный рост

- Выбрать 5-10 книг, чтобы прочесть за год
- Вспомнить и выписать всё что в течение года приносило пользу и определить, какие занятия нужно ввести в привычку в новом году
- Запланировать один или несколько «персональных проектов» — марафоны длиной 30-90 дней, когда вы учитесь одному новому навыку

## Здоровье

- Пройти полное обследование сердечно-сосудистой системы и общий и биохимический анализ крови
- Спать 7–8 часов, стараясь ложиться спать до 23:00
- Заниматься любой физической деятельностью хотя бы раз за сутки. Например, гулять по часу в день
- Добавить в рацион питания больше овощей и фруктов, а также клетчатки

## Духовность

- Попробовать вести «утренние страницы». Завести дневник или тетрадь и каждое утро писать всё что приходит в голову, пока не напишете 3 страницы
- Медитировать или заняться йогой
- Найти ментора и вместе составить план личного развития

## Отдых

- Найти хобби, которое переключает из рабочего состояния в творческое, например, рисование, музыка, танцы, пение
- Спланировать хотя бы 2 полноценных отпуска в местах, которые давно мечтали посетить

## Семья

- Отдавать первый приоритет семейным поездкам и праздникам в новом году: составить график семейных мероприятий и в первую очередь отталкиваться от них, чтобы планировать рабочие встречи
- Запланировать поездки с семьёй
- Запланировать крупную покупку для семьи в новом году

## Чтобы собрать цели, можете использовать таблицу:

Пример заполнения

Бизнес	Личностный рост (обучение)
Цель 1. Увеличить рентабельность бизнеса на 5%.	Цель 1. Внедрить привычку читать полчаса перед сном.
Цель 2. Переработать стандарты обслуживания, чтобы повысить количество положительных отзывов на 40% по сравнению с прошлым годом.	Цель 2. Прочитать 10 книг за год.
	Цель 3. Персональный проект: научиться основам программирования на Python за 60 дней.

# Таблица целей

Распечатайте и заполните, повесьте на видное место и отмечайте выполненные цели в течение года

Бизнес	Семья, отношения
<input type="checkbox"/> Цель 1 –	<input type="checkbox"/> Цель 1 –
<input type="checkbox"/> Цель 2 –	<input type="checkbox"/> Цель 2 –
<input type="checkbox"/> Цель 3 –	<input type="checkbox"/> Цель 3 –
Личные финансы	Здоровье
<input type="checkbox"/> Цель 1 –	<input type="checkbox"/> Цель 1 –
<input type="checkbox"/> Цель 2 –	<input type="checkbox"/> Цель 2 –
<input type="checkbox"/> Цель 3 –	<input type="checkbox"/> Цель 3 –

Отдых, развлечения	Личностный рост (обучение)
<input type="checkbox"/> Цель 1 –	<input type="checkbox"/> Цель 1 –
<input type="checkbox"/> Цель 2 –	<input type="checkbox"/> Цель 2 –
<input type="checkbox"/> Цель 3 –	<input type="checkbox"/> Цель 3 –
Друзья, окружение	
<input type="checkbox"/> Цель 1 –	<input type="checkbox"/> Цель 1 –
<input type="checkbox"/> Цель 2 –	<input type="checkbox"/> Цель 2 –
<input type="checkbox"/> Цель 3 –	<input type="checkbox"/> Цель 3 –

Цель 1 –

Цель 2 –

Цель 3 –

Цель 1 –

Цель 2 –

Цель 3 –



## Подготовьте план достижения целей

Когда вы набрали 2-3 годовых цели в каждой сфере, продумайте, каким образом достигнете их. Методология «Колесо жизни» предполагает такие шаги для создания плана:

- Понять и сформулировать, какими знаниями и на каком уровне вам нужно обладать, чтобы достичь целей
- Провести ревизию существующих компетенций. Можно сделать это на основе прошедшего года
- Определить будущие точки роста, чтобы прошлые компетенции привести к желаемым
- Определить стратегию обучения и развития

# Способ 2: Ставить цели на 12 недель вместо 12 месяцев

Брайан Моран – предприниматель, консультант и автор книги «12 недель в году» предлагает отказаться от годового планирования и начать мыслить дистанциями по 12 недель, потому что это помогает оставаться мотивированным. Если планировать на год, то в январе кажется, что у вас ещё много времени и заниматься целями прямо сейчас ещё рано. Из-за этого заблуждения вы рискуете потерять фокус на долгой дистанции. Поэтому лучше взять период короче, зато идти к цели каждый день.

## 1. Создайте видение будущего

Видение будущего – залог высокой производительности. Оно помогает не сбиться с пути и создаёт гармонию между ожиданиями и достижениями.

Помечтать: проанализировать возможности, о которых вы обычно даже не думаете. Пока они могут казаться неосуществимыми, быть «не для вас». Помечтайте о будущем в разных сферах:

- |                     |                                     |
|---------------------|-------------------------------------|
| 1) источники дохода | 4) окружение                        |
| 2) бизнес           | 5) здоровье и духовная составляющая |
| 3) семья            | 6) образ жизни                      |

Обдумайте каждую мечту и сформулируйте её в виде желания, которое может исполниться примерно через 3 года вперёд – это и будет ваше видение будущего

Пример заполнения

О чём я мечтаю, что для меня недоступно?	Что должно случиться через три года, чтобы я стал ближе к мечте?
Построить собственный дом для себя и семьи	Выбрать и купить земельный участок, подготовить дизайн-проект дома

# Видение будущего

Распечатайте и заполните.

<b>Источники дохода</b>	
О чём я мечтаю, что для меня недоступно?	Что должно случиться через три года, чтобы я стал ближе к мечте?
<b>Бизнес</b>	
О чём я мечтаю, что для меня недоступно?	Что должно случиться через три года, чтобы я стал ближе к мечте?
<b>Семья</b>	
О чём я мечтаю, что для меня недоступно?	Что должно случиться через три года, чтобы я стал ближе к мечте?

<b>Окружение</b>	
О чём я мечтаю, что для меня недоступно?	Что должно случиться через три года, чтобы я стал ближе к мечте?
<b>Здоровье и духовная составляющая</b>	
О чём я мечтаю, что для меня недоступно?	Что должно случиться через три года, чтобы я стал ближе к мечте?
<b>Образ жизни</b>	
О чём я мечтаю, что для меня недоступно?	Что должно случиться через три года, чтобы я стал ближе к мечте?
О чём я мечтаю, что для меня недоступно?	Что должно случиться через три года, чтобы я стал ближе к мечте?

## 2. Определите цели на ближайшие 12 недель

После того, как появилось видение будущего и конкретные желания, можно написать цели на 12 недель (3 месяца). Чем чётче и конкретнее поставить цель, тем легче потом написать выполнимый план:

- Цели и действия должны быть измеримы, поэтому будьте конкретны
- Пишите в положительном ключе
- Используйте глаголы и полные предложения
- Ставьте цели в разных сферах, чтобы развиваться гармонично

### Придумайте и запишите несколько целей

Пример

1	Повысить проходимость в магазине до 300 покупателей в день в период с 1 февраля по 1 марта 2022 года, при условии, что сейчас проходимость 200 человек.
2	...

# Таблица целей на 12 недель (3 месяца)

Распечатайте и заполните.

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	

### 3. Распишите конкретный план действий на 12 недель

12-недельный план – ваша «дорожная карта», которая поможет достичь цели. Чем подробнее вы пропишите план, тем проще будет достичь целей.

- Указать для каждой цели приоритетные ежедневные и еженедельные действия
- Выбрать действия, которые принесут наибольшую отдачу. Ежедневные действия могут повторяться
- Указать в столбце «Сроки» все недели, в течение которых нужно выполнять каждое действие

Чтобы собрать дорожную карту, можете использовать наш шаблон (смотрите следующую страницу).

# План действий на 12 недель

Цель № __ :	
Сроки	Действия
Неделя 1 с «__» _____ по «__» _____	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>  <b>Ежедневно:</b> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Неделя 2 с «__» _____ по «__» _____	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>  <b>Ежедневно:</b> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>



Сроки	Действия
<p>Неделя 3</p> <p>с «__» _____</p> <p>по «__» _____</p>	<p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><b>Ежедневно:</b></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>
<p>Неделя 4</p> <p>с «__» _____</p> <p>по «__» _____</p>	<p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><b>Ежедневно:</b></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>

Сроки	Действия
<p>Неделя 5</p> <p>с «__» _____</p> <p>по «__» _____</p>	<p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><b>Ежедневно:</b></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>
<p>Неделя 6</p> <p>с «__» _____</p> <p>по «__» _____</p>	<p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><b>Ежедневно:</b></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>

Сроки	Действия
<p>Неделя 7</p> <p>с «__» _____</p> <p>по «__» _____</p>	<p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><b>Ежедневно:</b></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>
<p>Неделя 8</p> <p>с «__» _____</p> <p>по «__» _____</p>	<p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><b>Ежедневно:</b></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>

Сроки	Действия
<p>Неделя 9</p> <p>с «__» _____</p> <p>по «__» _____</p>	<p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><b>Ежедневно:</b></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>
<p>Неделя 10</p> <p>с «__» _____</p> <p>по «__» _____</p>	<p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><b>Ежедневно:</b></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>

Сроки	Действия
<p>Неделя 11</p> <p>с «__» _____</p> <p>по «__» _____</p>	<p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><b>Ежедневно:</b></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>
<p>Неделя 12</p> <p>с «__» _____</p> <p>по «__» _____</p>	<p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><b>Ежедневно:</b></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>

#### 4. Заручитесь поддержкой

- Найти 2–4 человек, которые вместе с вами будут действовать по принципу «12 недель в году»
- Встречаться еженедельно на 15–30 минут. Либо создать чат в Телеграме и созваниваться по Zoom
- Каждый участник рассказывает о своих успехах, о следовании графику и т. д., описывает план действий на неделю, затем члены группы комментируют его деятельность, задают вопросы, дают советы

#### 5. Контролируйте выполнение плана

- Выбрать одно тактическое действие на одну неделю. Тактическое действие — это еженедельная задача, выполнение которой ведет к успешному достижению целей на 12 недель
- Каждый понедельник выделять 15 минут, чтобы оценить выполнение плана на прошлой неделе составить план на новую неделю
- Каждый день выделять по 5 минут, чтобы выбирать по плану одно главное действие на день. Это дело нужно обязательно выполнить за день
- Участвовать в группе поддержки — группа помогает убрать заблуждение: «все недели проходят одинаково»

#### 6. Измеряйте и оценивайте свои действия

Важно считать не только достигнутые цели, но и действия. Так проще отследить, помогают ли ежедневные действия достигнуть цели.

- Завести еженедельный оценочный лист, который отображает действия
- Оценивать количество выполненных действий, которые были запланированы на неделю, в процентах. Записывать в оценочный лист. Главное, чтобы было понятно в конце недели, что выполнено, а что нет

- Действия и результаты считать отдельно. Например:
  - повысить конверсию сайта на 1% – **результат**
  - выявить 5 причин, которые помогут увеличить посещаемость сайта – **действие**
  
- Если что-то идёт не так, то не прекращать работу с планом, а продолжать придерживаться его

Чтобы следить за прогрессом, можете использовать наш шаблон (смотрите следующую страницу).

# Прогресс за неделю

	<b>Цель:</b>
	<b>Выполненные действия за неделю:</b>
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
	<b>Результаты:</b>
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	



## 7. Правильно используйте время

- Выделять 15 минут утром в понедельник чтобы, оценить результаты прошедшей недели и составить план на текущую
- Стратегия: 3 часа в неделю работать над задачами, касающихся бизнеса. Ни на что не отвлекаться. Не откладывать стратегически важные дела в пользу «текучки»
- Буфер: выделять от 30 минут до часа на менее важные дела, которые не входят в план. Выполнять их в отдельное время, утром и вечером, чтобы они не отвлекали от стратегии
- Рекреация: минимум 3 часа в день отдыхать и восстанавливать силы
- Отдавать приоритет делам, работа над которыми принесёт наибольшую выгоду
- Заполнить таблицу:
  - 1) Запланировать 3 часа стратегической части на любой день
  - 2) Запланировать 1–2 буферные части на каждый день
  - 3) Запланировать рекреационную часть
  - 4) Добавить другие дела

Можете использовать наш шаблон, чтобы спланировать рабочий график (смотрите следующую страницу).

# Рабочий график

	Пример	Пн	Вт	Ср	Ят	Пт	Сб	Вс
07:00								
08:00								
09:00	Работа							
10:00	Работа							
11:00	Работа							
12:00	Работа							
13:00	Работа							
14:00	Работа							
15:00	Работа							
16:00	Буфер							
17:00	Работа							
18:00	Рекреация							
19:00	Рекреация							
20:00	Рекреация							

# Способ 3: Калибровка целей по SMART

Это классический вариант планирования. Лучше всего методика SMART подойдёт, чтобы поставить однозначную и выполнимую цель в бизнесе. Она должна соответствовать пяти критериям:

- ◆ конкретная (S – Specific)
- ◆ измеримая (M – Measurable)
- ◆ достижимая (A – Attainable)
- ◆ актуальная (R – Relevant)
- ◆ ограниченная во времени (T – Time-bound)

Пройдёмся по всем характеристикам методологии, чтобы проверить, насколько ваша цель соответствует SMART:

## 1. Конкретная

- Цель отвечает на вопросы: кто, что, как, где, зачем, когда
- Цель начинается с конкретных глаголов, например, повысить, увеличить, продать, привлечь

## 2. Измеримая

- Есть показатели, по которым вы поймёте, что цель достигнута, например, количество продаж, конверсия или оборот
- Если нет количественных показателей, вы выбрали качественные, например: «цель – к марту 2022 года перевести всех сотрудников на удалённый формат работы»

## 3. Достижимая

- Для достижения цели хватит ресурсов компании

#### 4. Актуальная

- Цель служит миссии компании и помогает вам развивать бизнес

#### 5. Ограниченная во времени

- У цели чёткие сроки выполнения, например, «2-я неделя декабря 2022 года»