

03 июля 2024

Закон Парето: как принцип 80/20 используют в российских компаниях

Спросили у руководителей, какие результаты приносит принцип Парето. Выяснили, почему его следует применять с осторожностью.

Бывают ситуации, когда человек прилагает немного усилий и всё равно получает хороший результат. Например, откликается только на одну вакансию вместо двадцати и сразу устраивается на работу. Или проводит всего одну встречу с потенциальным клиентом и сразу заключает крупный договор.

Такое соотношение приложенных усилий и полученного результата называется законом Парето. Мы разобрались в том, как он работает, а также спросили экспертов, как они применяют это правило в жизни. Из материала вы узнаете:

- что такое закон Парето;
- как и где его используют;
- в чём недостатки «правила 80/20».

ЧТО ТАКОЕ ЗАКОН ПАРЕТО



Закон Парето (или правило 80/20) — принцип, согласно которому 80% результата дают 20% приложенных усилий, а остальные 80% усилий дают только 20% результата.

Например, только малая часть объявлений из всей рекламной кампании принесёт бизнесу клиентов. Или всего несколько из товаров и услуг компании приносят значительную прибыль.

Принцип Парето назван в честь Вильфредо Парето, который занимался исследованиями в области социологии и экономики. В начале XX века в одной из своих работ он сделал вывод, что большая часть земельных владений в Италии (80%) принадлежит довольно небольшой группе людей (20%). Спустя несколько десятилетий американский экономист Джозеф Джуран назвал это соотношение «принципом Парето».

Важно понимать, что 80/20 — это не строгая математическая пропорция, а способ показать, что соотношение приложенных усилий и полученного результата, как правило, неравномерны. Пропорция может меняться в зависимости от ситуации и сферы, в которых применяют принцип Парето.

КАК И ГДЕ ИСПОЛЬЗУЮТ ПРАВИЛО 80/20



Принцип Парето часто применяют при составлении расписания на день, организации рекламных кампаний или взаимодействии с клиентами. Мы спросили предпринимателей, руководителей и специалистов по маркетингу и развитию бизнеса, как они используют принцип Парето в работе. Давайте разбираться.

Тайм-менеджмент. По принципу Парето можно разделять рабочие задачи на важные и второстепенные, а ещё отказываться от процессов, которые точно не принесут результата.





Дмитрий Скуланов,
 Директор по развитию
 бизнеса в ГК «КОРУС
 КОНСАЛТИНГ»

Иногда можно сосредоточиться только на тех самых 20% действий, чтобы повысить эффективность. Например, бывают ситуации, когда сжатые сроки не позволяют сделать задачу целиком. Вы можете разбить её на части и в первую очередь выполнить самые важные. Тогда можно получить максимальный результат. Если вы выступаете с докладом на мероприятии, нет смысла пытаться донести свои мысли до 100% зрителей. Скорее всего, удастся побудить к действию 10–15% аудитории, а остальные так и останутся пассивными слушателями, и это нормально.

Бизнес-процессы. Так, компания может проанализировать свою клиентскую базу — определить самых важных заказчиков, которые приносят больше всего прибыли, и сосредоточить основную часть усилий на них.

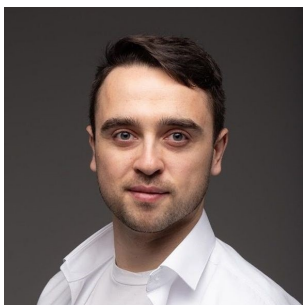


Илья Алексеев,
 Генеральный директор
 рекламно-
 производственной
 компании AMADEYPRINT

Несколько лет назад мы провели масштабный анализ клиентов и увидели, кто какую выручку приносит. Провели сегментирование и расставили приоритеты. Сосредоточили усилия на работе с прямыми бизнес-клиентами, которые приносят больше прибыли, и уменьшили взаимодействие с посредниками — рекламными агентствами. В выделенном приоритетном сегменте мы тоже пользуемся принципом Парето. Целенаправленно сосредотачиваем внимание на клиентах с высоким чеком. Анализ данных за 2023 год подтвердил, что у нас всё работает чётко по закону Парето: 23% клиентов приносят 86% прибыли.

Ещё по принципу Парето можно распределять время и силы сотрудников. Например, поручать самые сложные задачи наиболее опытным специалистам, которые потратят на их выполнение меньше усилий. Или можно избавить команду от установки «хорошего результата нельзя достичь

быстро», чтобы сотрудники учились экономить своё время, а не работали «для галочки».



Роман Цветков,
 Директор маркетингового
 агентства COMPLETEO,
 сооснователь сети PIXEL
 QUEST

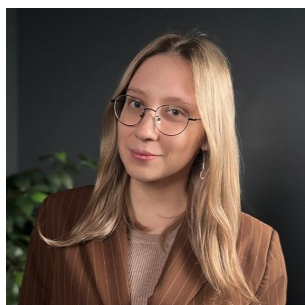
Принцип Парето можно применять при подборе новых сотрудников. Часто бывают ситуации, когда вы собеседовали 15 человек, но в итоге взяли первого кандидата, который сразу вам понравился.

Иногда можно не тратить время и не проводить ещё несколько встреч. Если у вас что-то получилось сделать хорошо и вы не успели потратить уйму ресурсов, остановитесь. Да, в этом есть некая доля везения, но это не значит, что результат плохой. Если вам в будущем надо будет довести его до совершенства, вы сможете вернуться к задаче позже.

Маркетинг. Закон Парето применяют при продвижении товаров и услуг компании. Например, среди всех каналов продвижения можно выбрать

самые выгодные и заложить на них основной бюджет. Можно отказаться от каналов, приносящих меньше лидов, или вкладывать в них меньше денег.

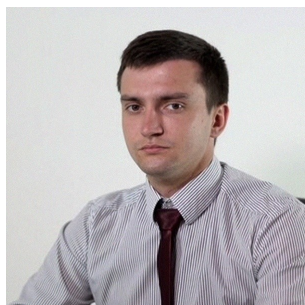
По этому же принципу можно отсеивать нерентабельные проекты или продукты компании — не тратить ресурсы на их реализацию.



Алина Абдулвалеева,
 Руководитель отдела
 маркетинга в «АСПРО»

Также мы применяем принцип Парето в работе отдела маркетинга — например, при создании посадочных страниц под коммерческие запросы. Мы анализируем ключевые SEO-фразы и выбираем из них 20%, которые имеют наибольшую коммерческую ценность и высокую частотность. Это позволяет нам использовать наши ресурсы наиболее эффективно.

Инвестиции. При покупке или продаже ценных бумаг инвестор может предположить, какие из них будут наиболее доходными, а какие — нет. Но на стоимость активов и заработок влияет множество факторов, поэтому в данной области принцип Парето служит скорее вспомогательным инструментом для анализа.



Иван Пуховой,
Эксперт по финансовым
рынкам

В сфере финансов и инвестиций действие принципа Парето можно увидеть на биржевых индексах. Небольшая доля бумаг приносит основную долю доходности — например, в индексе Мосбиржи только пять бумаг имеют наибольший вес. Понимая это, инвестор может сосредоточить капитал только в «весомых» бумагах и получать около 80% результата. Но это не гарантирует повышенной доходности в целом.

В ЧЁМ НЕДОСТАТКИ ЗАКОНА ПАРЕТО

Правило 80/20 помогает экономить ресурсы и отказываться от нерентабельных задач или идей. Тем не менее есть риск упустить важные детали или неправильно определить те самые 20% усилий. Вот что об этом думают опрошенные эксперты.



Дмитрий Скуланов,
 Директор по развитию
 бизнеса в ГК «КОРУС
 КОНСАЛТИНГ»

Принцип Парето учит выделять самое важное в каждой задаче и выполнять их более обстоятельно. Основной недостаток — соблазн сосредоточиться на важнейших 20% и отбросить другие 80%.

Принцип стоит использовать с осторожностью (или не стоит использовать вообще), когда есть зависимость между «важными» и «неважными» факторами.

Например, 20% наиболее доходных покупателей могли появиться по рекомендации 80% «недоходных». В таком случае, упустив нерентабельных клиентов, вы в итоге можете потерять и выгодных.

ГЛАВНОЕ О ЗАКОНЕ ПАРЕТО

- Согласно закону (принципу) Парето, только 20% всех прилагаемых усилий приносят 80% результата. Это не строгая пропорция. Основная идея в том, что часто небольшие усилия оказываются самыми эффективными.

- Принцип Парето можно применять при планировании расписания, построении деловых отношений с подчинёнными и клиентами или при определении самых эффективных инструментов для работы.
- Среди главных преимуществ принципа Парето — эффективное распределение ресурсов и отказ от перфекционизма. Среди недостатков — вероятность неправильно определить, какие именно 20% действий принесут наилучший результат.

