

ЧТО ТАКОЕ БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯ



ПОМОГИТЕ МНЕ, СЭМПАЙ!











4TO?!







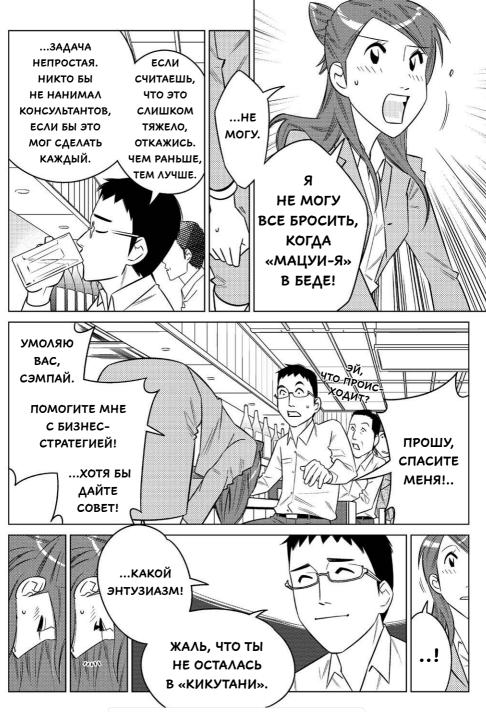






СЛЕДУЕТ ВЫСЛУШАТЬ ВСЕ СТОРОНЫ ВНУТРИ И ВНЕ КОМПАНИИ, РАЗОБРАТЬСЯ В АССОРТИМЕНТЕ ПРОДУКЦИИ И СПРОСЕ. ЭТО ПОЛЕВАЯ РАБОТА.

> И ВСЕГДА ПОДКРЕПЛЯТЬ АНАЛИЗ ДАННЫМИ.





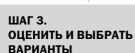
ШАГ 1. ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ СИТУАЦИЮ

ШАГ 2

СФОРМУЛИРОВАТЬ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ

ВАРИАНТЫ



ШАГ 4. ПРЕОБРАЗОВАТЬ ВАРИАНТЫ СТРАТЕГИИ В КОНКРЕТНЫЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

SWOT-АНАЛИЗ — ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА / ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ УГРОЗЫ ДЛЯ РОСТА:

АНАЛИЗ ПЯТИ СИЛ ПОРТЕРА:

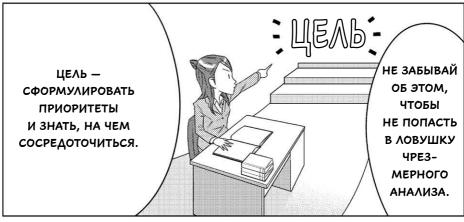
- Анализ позиционирования.
- Анализ конкурентов.
- Анализ клиентов (потребителей, корпораций).
- Анализ ключевых факторов успеха (КФУ).

SWOT-АНАЛИЗ — СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ:

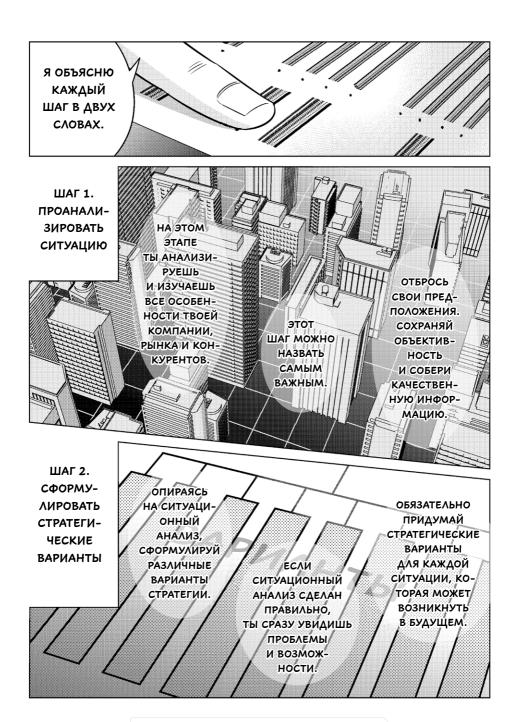
- Анализ достижений и результативности.
- Анализ позиционирования.
- Анализ бизнес-модели.
- Маркетинговый анализ (4Р).
- Анализ цепочки создания ценности и организационный анализ.
- Анализ материальных и нематериальных активов.
- Цели и спорные моменты при выборе стратегии.
- Возможности для роста существующих направлений деятельности.
- Возможности для новых направлений деятельности.
- Возможности для роста прибыли.
- Оценка рациональности.
- Оценка жизнеспособности.
- Выявление намерений и стремлений участвующих сторон.
- Составить план.
- Составить список действий.
- Упорядочить действия в выполнимый план.
- Создать структуру для мониторинга

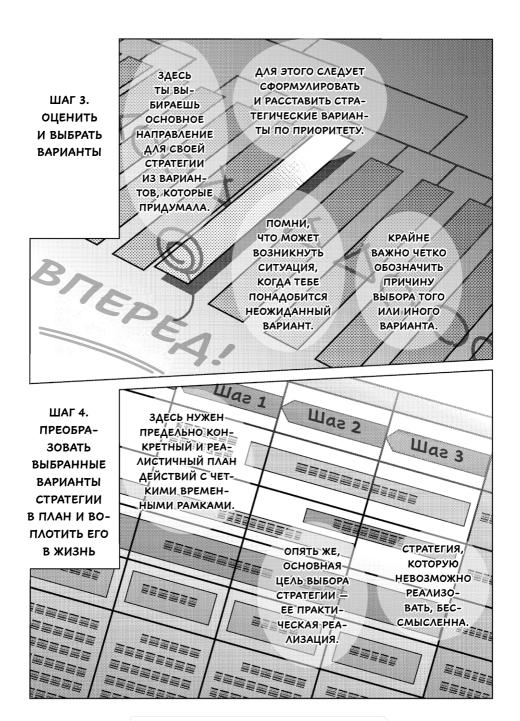
Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа















«ТЫ» — ЭТО

СТРАТЕГИЮ.





да, работы



1 что такое «стратегия»

Стратегии повсюду

О чем вы думаете, когда слышите слово «стратегия»?

Это слово широко распространено. Уверен, вы знаете множество разных видов стратегий, таких как бизнес-стратегия, стратегия бренда, маркетинговая стратегия, стратегия продаж, организационная стратегия, HR-стратегия и т. д. Также мы встречаем однокоренное прилагательное — стратегическое развитие, стратегическое назначение сотрудников и стратегическое отступление.

Когда вы слышите «Х-стратегия» или «стратегический Y», создается впечатление тщательно продуманного и скрупулезно спланированного проекта. Однако слова «стратегия» и «стратегический» часто используют, чтобы замаскировать отсутствие содержания и глубины, из-за чего они теряют свое изначальное значение.







Газеты и журналы перенасыщены словами «стратегия» и «стратегический», и этим грешат даже бизнес-планы, опубликованные крупными корпорациями. Что же такое стратегия? Какова ее суть? Что означает тема нашей книги — бизнес-стратегия?

Стратегия — путь к успеху

Как вы понимаете, цель компании — обойти конкурентов, увеличить продажи и прибыль и доказать свою ценность клиентам, сотрудникам и всем участникам процесса, а также принести пользу обществу. Что касается корпораций, важно также распределить прибыль между акционерами в виде дохода от инвестиций.

Чтобы преуспеть и повысить продажи и прибыль, придется, конечно же, обойти конкурентов. В нашем капиталистическом обществе свободный рынок переполнен конкурентами, которые постоянно растут и развиваются. Компания должна сначала научиться выживать, а затем выйти в лидеры.

Как обойти конкурентов? Необходимо конкурентное преимущество в вашем сегменте рынка. Это выделит вас на фоне остальных.

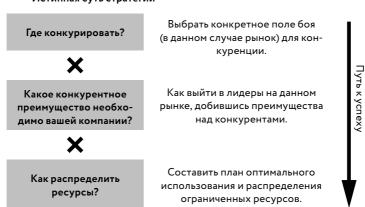
Чтобы создать конкурентное преимущество, нужно сначала выбрать поле боя (в данном случае рынок), на котором вы будете конкурировать. Затем решить, куда направить

Рис. 1.1. Что такое стратегия

В мире полно Х-стратегий и стратегических Ү...



Истинная суть стратегии





ваши ограниченные ресурсы, чтобы создать преимущество, предложив другую и/или более высокую ценность по сравнению с конкурентами.

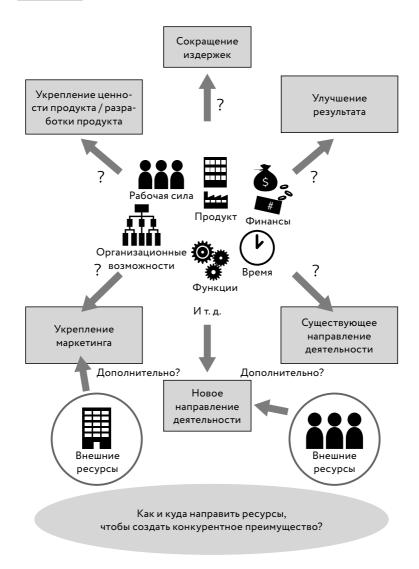
Суть стратегии — составить план и наметить сценарий, ведущий к успеху, выбрав рынок, создав конкурентное преимущество (предоставив уникальную и превосходную ценность) и решив, как и куда направить ваши ограниченные ресурсы (рис. 1.1). Помните, что в стратегии главное — ваш выбор и цели.

Распределение ресурсов: куда направить организационные ресурсы

Если говорить о термине «распределение ресурсов», то сразу приходит на ум распределение трех основных ресурсов: человеческих, товарных и финансовых. Конечно, крайне важно обдумать, куда и как вы будете распределять эти три основных ресурса в рамках вашей стратегии. Но чтобы составить настоящую стратегию, нужен более широкий подход. Один из важнейших аспектов распределения ресурсов — четко сформулировать, как и куда вы направите свои организационные возможности.

Например, «максимально урезать затраты» — один из видов стратегии. Направив ваши организационные ресурсы на сокращение затрат, вы добьетесь самой низкой цены на рынке, что и станет конкурентным преимуществом. Очень эффективная стратегия, между прочим.

Рис. 1.2. Распределение ресурсов





Другой пример — обойти конкурентов, придумав уникальный продукт. В данном случае вы направите свои ресурсы и людей на исследования и разработки. Это также один из видов распределения ресурсов.

А что, если использовать открытые инновации, созданные сторонними разработчиками, чтобы выделить ваш товар на фоне конкурентов? Это уже не похоже на привычное распределение ресурсов. Но это тоже стратегия. Вы обогащаете свои ограниченные внутренние ресурсы, добавляя внешние, часто более качественные. Это позволяет вам сократить ресурсы на собственные исследования и разработки, поскольку вы заменяете их внешними ресурсами.

Как вы видите, распределение ресурсов — важная часть стратегического планирования — предполагает не только распределение ваших собственных ресурсов, но и решение о том, где сосредоточить рабочую силу и как восполнить нехватку ресурсов (рис. 1.2).

Стратегия — ничто без практической реализации

Другой ключевой фактор стратегии заключается в следующем: даже тщательно обдуманных маркетинговых решений, конкурентного преимущества и распределения ресурсов недостаточно для создания эффективной стратегии.

Рис. 1.3. Распределение ресурсов Стратегия Стратегия поиска Стратегия игры продаж работы в гольф Кто ваши целевые Какие компании К какому уровню клиенты? выбрать? стремиться? • Характеристики • Отрасль • Турниры, Регион • Должности гандикапы • До ста ударов Как выделиться Как выделиться Ваша сильная на фоне на фоне других сторона? конкурентов? соискателей? • Расстояние • Гибкость • Опыт треимущество Конкурентное • Точность • Идеи • Личностные • Стабильность качества Как использовать Как и куда Какие шаги направить время предпринять. маркетинговые с максимальной чтобы повысить ресурсы? эффективностью? свой уровень? Распределение Улучшить • Поиск информа-• Брать уроки ресурсов процесс ции и подготовка • Тренироваться • Обращение • Участвовать подготовки за советом персонала в турнирах • Пересмотреть • Составление

чек-листа
Собеседование

назначение

сотрудников



Стратегия — это не только победа над конкурентами, но и план конкретных действий и его реализация. Следовательно, стратегия, которую невозможно реализовать или воплотить в жизнь, не является стратегией. Это важно запомнить.

Правильный подход к созданию стратегии

Учитывая эти важнейшие элементы, бизнес-стратегия должна включать: 1) конкретный рынок / регион / клиентский сегмент; 2) сравнение с конкурентами и создание преимущества, чтобы выделиться на общем фоне и предложить уникальную/превосходную ценность; 3) оптимальный метод распределения ресурсов (рис. 1.3).

Если задуматься, соблюдая эти ключевые принципы, можно создать стратегию и для повседневной жизни. Стратегия — важный аспект поиска работы. Вы выбираете свой рынок, то есть должность или область деятельности, и решаете, как выделиться на фоне конкурентов, подчеркнув ваши сильные стороны. Эффективное управление или распределение вашего ограниченного времени — это тоже стратегия.

Без этих основных факторов любой проект со словами «стратегия» и «стратегический» представляет собой лишь непродуманный, недоработанный план и ничего более.

Бизнес-стратегия — план достижения успеха

С учетом этого вернемся к теме нашей книги — бизнес-стратегии. Разобравшись в основных принципах стратегии, вы поймете значение бизнес-стратегии.

Чтобы обойти конкурентов, нужно, во-первых, выбрать рынок; во-вторых, создать преимущество над конкурентами (предложив более высокую или уникальную ценность); в-третьих, подумать, как оптимально распределить ограниченные ресурсы.

И в-четвертых, следует решить, как все это реализовать на практике. Это тоже важная часть бизнес-стратегии (рис. 1.4).







Почитать описание, рецензии и купить на сайте

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:







W Mifbooks

