

Бизнес-стратегия: мифы и реальность

Грамотная бизнес-стратегия — ключ к успеху?

Что такое бизнес-стратегия?

- стратегия как план?
- стратегия как принцип поведения, устойчивая схема действий?
- стратегия как перспектива?
- стратегия как позиция?
- стратегия как ловкий ход?
- как средство достижения заданной цели в условиях неопределенности?



Стратегия — ответ на вопрос «Как?»

Стратегическая пирамида:

видение (развитие бизнеса в обозримом будущем)—
почему?

стратегия (план достижения стратегического
видения)— **как?**

продукт (способный выдержать конкуренцию)— **что?**



Как разработать собственную стратегию?

«Настоящая реальность»

Предыстория. Сформулируйте, чего вы хотели достичь, открывая бизнес.

Опишите текущее положение дел - чего на самом деле достигли, отдельно выделите проблемы и недостатки вашего бизнеса.

Анализ основных причин проблем. Задумайтесь, в чем заключается причина провалов? Чего не хватает? Почему продукт не пользуется желаемым успехом?



Как разработать собственную стратегию?

«Настоящая реальность»	«Будущая реальность»
<p>Предыстория. Сформулируйте, чего вы хотели достичь, открывая бизнес.</p>	<p>Цели. Ваши цели будут основаны на предыдущих выводах. Именно с постановки целей-задач вы начинаете формулировать свою будущую стратегию развития.</p>
<p>Опишите текущее положение дел - чего на самом деле достигли, отдельно выделите проблемы и недостатки вашего бизнеса.</p>	<p>План осуществления. Подумайте, как осуществить поставленные цели. Не зацикливайтесь на глобальном, пишите только конкретные, реализуемые в данный момент меры.</p>
<p>Анализ основных причин проблем. Задумайтесь, в чем заключается причина провалов? Чего не хватает? Почему продукт не пользуется желаемым успехом?</p>	<p>Последующие действия. Если вы успешно справитесь с поставленным планом, что будете делать дальше? Вы можете выйти на другие рынки, внедрить дополнительные продукты.</p>

В формате стратегической сессии

Варианты целей стратегической сессии:

- обзор возможностей компании;
- поиск альтернатив развития;
- определение/изменение текущей стратегии;
- поиск точек роста внутри компании/отрасли;
- поиск точек роста по продажам определенного продукта и т.д.



Преимущества формата стратегических сессий

- в ходе сессии «видят свет» самые необычные идеи, которые в дальнейшем проходят самую тщательную оценку;
 - достигается консенсус и взаимопонимание по основным стратегическим вопросам ведения и видения бизнеса, повышается консолидированность ключевых игроков компании;
 - повышается объективность оценки текущей ситуации, внутренней среды организации;
 - формируется команда единомышленников, при этом все участники получают как теоретические профессиональные знания, так и практические навыки;
 - собственники и инвесторы могут оценить творческий потенциал сотрудников.
-



План проведения стратегической сессии

- Этап № 1. Экспресс-диагностика и сбор ожиданий участников.
- Этап № 2. Проведение сессии.
- Этап № 3. Подведение итогов и подготовка документов: рекомендации, выводы, отдельные рабочие документы (например, планы мероприятий).



Результаты проведения стратегической сессии

- выработка ряда конкретных мероприятий для определения стратегии компании на какой-то период;
 - более глубокое понимание стратегии компании всеми участниками сессии;
 - получение неожиданных, креативных, альтернативных идей для последующего внедрения их в практику продаж;
 - понимание, как расставлены силы в компании, как можно улучшить работу компании, повысить прибыльность;
 - единое понимание задач, планов и решений всеми участниками сессии.
-



Используя подход в формате стратегической сессии, вы сможете переосмыслить происходящее и выстроить стратегию развития своего бизнеса в будущем.

Высоких вам конверсий!

Региональный центр развития бизнеса
г. Саратов, ул. Б. Садовая, 188/190а
(8452) 70-73-57, +7 (927) 159-75-55

