



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

32-М

Одегова Екатерина

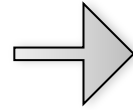
Мкрчян Анжелика

Глава 3. Визионерская стратегия



«Красота есть во всем, но не всем
дано это видеть»

«Будь первым»



Ключевая идея

1

Прежде всего вы должны *увидеть* возможность;

2

Вы должны быть первым, кто *создаст* компанию и продукт;

3

Вы должны *упорно* следовать поставленной цели.

Концепция





«Если вы подхватываете великолепную идею и эффективно ее реализуете, компания становится лидером всего сегмента, в котором работает».

Деннис Гиллингс -
создатель \$20-миллиардной
фарминдустрии.



Гиллингс считает, что во многом успех фирмы обусловлен точным выбором времени выхода на рынок.




Деннис обладал смелость не только быстро действовать но и следовать своей цели несмотря на скептицизм

Когда применима визионерская стратегия?



Визионерскую стратегию следует применять, когда у вас есть возможность самостоятельно создать или преобразовать отрасль за счёт использования очень смелой концепции в правильно выбранный момент.

3 сигнала визионерской стратегии

-  Появление мегатенденций
-  Появление новых технологий
-  Недовольство потребителей

Признаки визионерской бизнес-среды

- В отрасли есть свободное пространство
- Отрасль может быть сформирована одной компанией
- Действующие игроки инертны
- Неудовлетворённые потребности клиентов
- Высокий потенциал роста
- Невысокие требования к инновациям



Визионерская стратегия на практике



Разработка стратегии

- 1** Определение цели
- 2** Формирование среды
- 3** Актуальные данные
- 4** Подходящий момент времени
- 5** Видение и общий план реализации



Выявление возможностей



Понимать тенденции

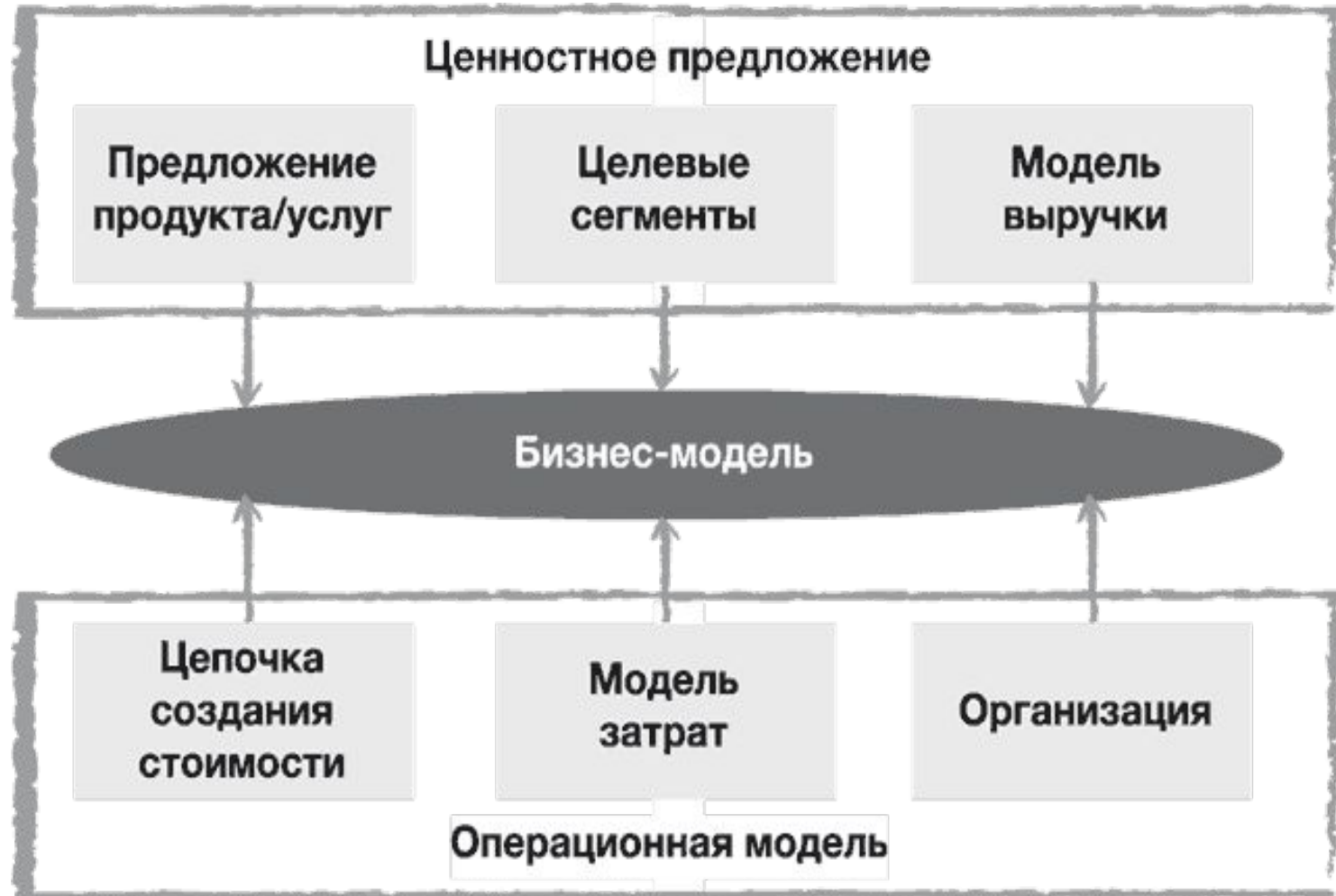


Видеть перспективу



Следить за небольшими игроками

Формулировка видения





Набросок плана

«Определяются общие ориентиры, которые позволят придерживаться выбранного курса и быстро двигаться в направлении выбранной цели»



Коммуникация видения

1

Коммуникация клиентов и инвесторов

2

Максимально подробная коммуникация

3

Каждая победа должна праздноваться

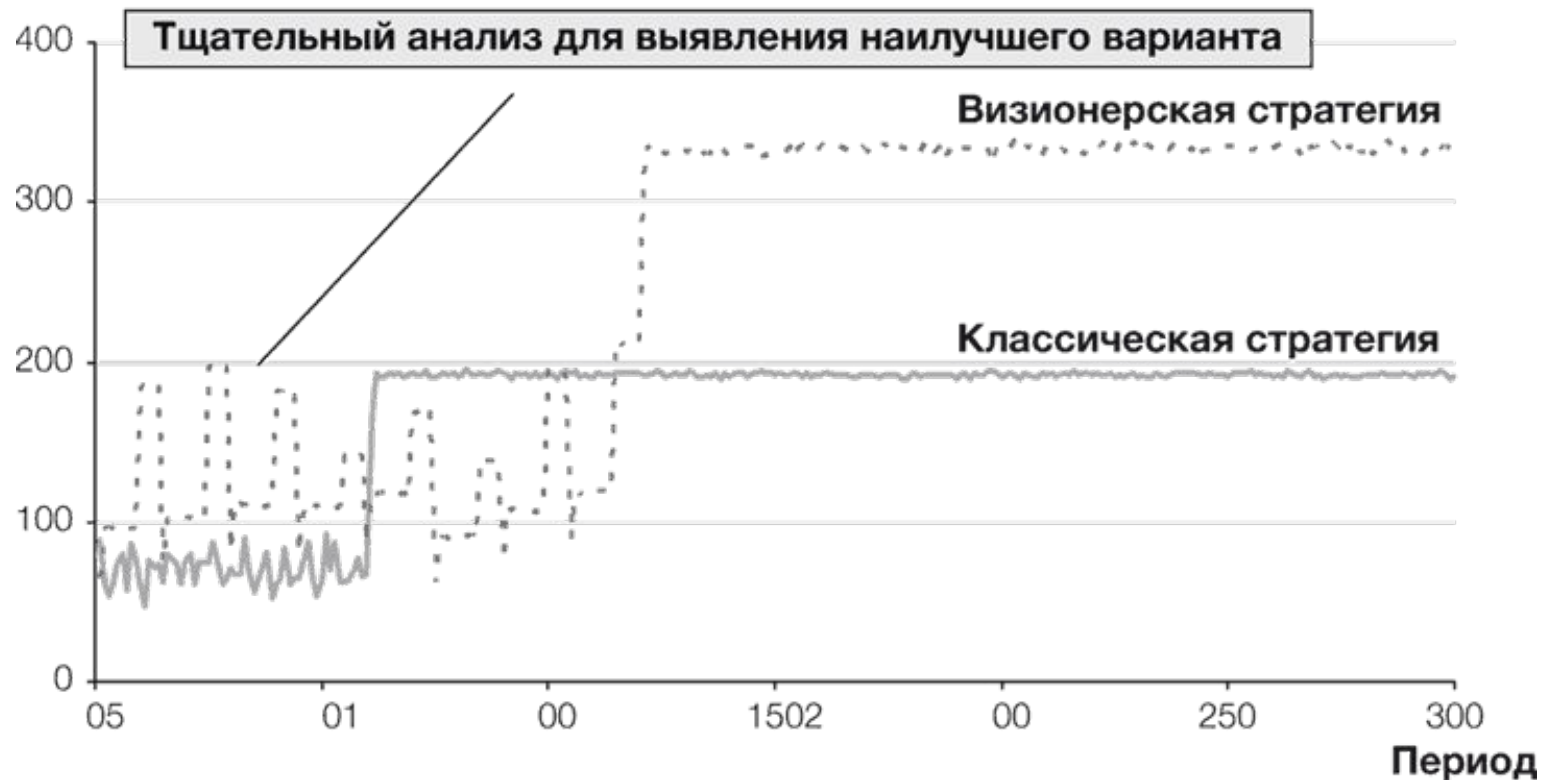


mobiquity™
make mobile matter

Фактором успеха компании MOBIQUITY стала скорость. Она сумела на раннем этапе увидеть новый мегатренд в сфере мобильных технологий.

Моделирование стратегии в пластичной, предсказуемой среде.

Прибыль за период



Визионерская стратегия на практике: Внедрение



Чёткая цель



Скорость и гибкость в выборе средств



Информация



Ключевой фактор успеха



Тщательный анализ



Поиск того, что могло бы быть.

Сканирование аутсайдеров

1

- Определить главную идею аутсайдеров и способ ее воплощения;

2

- Оценить возможные последствия для вашей фирмы, если замысел окажется верным;

3

- Определить собственные ответные действия



Инновации

1

Самая решающая роль

2

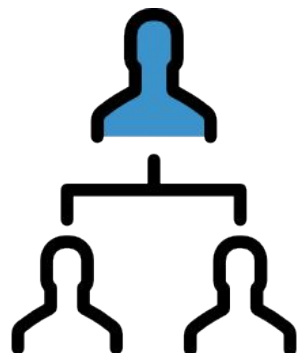
Быстро и решительно внедрять

3





Революционные инновации

4

Главное решение



Организация

-  Неформальная структура;
-  Гибкое распределение ресурсов,
-  Меньше специализации
-  Всеобщее взаимодействие



Культура



Кумир своих сотрудников



Индивидуальная инициатива



Руководство

- 1** Четко определяете курс действий;
- 2** Пропагандировать и сохранять ценности;
- 3** Объяснять, каким видите будущее компании;
- 4** Отмечать успехи компании.
- 5** Демонстрировать решимость

«Увидеть, создать и упорно двигаться к цели»



Советы

- 1 Выбор времени имеет решающее значение;
- 2 Действуйте революционно;
- 3 Станьте и оставайтесь первым;
- 4 Четко определите видение организации;
- 5 Стремитесь к звездам, но твердо стойте на ногах



Ловушки

1

Не пытайтесь реализовать призрачное видение;

2

Инкрементализм;

3

Не медлите;

4

Убеждайте

5

Вечный визионер



Спасибо за внимание!