



Стратегическое управление в бизнесе

Стратегическое управление = Стратегический менеджмент

Стратегический менеджмент

- Это больше про «долгсрок», но есть и текущие цели;
- Это твой план действий (стратегия) на несколько лет вперед;
- Это твои **ДЕЙСТВИЯ** на несколько лет вперед;
- Этот план меняется регулярно;
- Он нужен не всем?

3 важных вопроса

1. В каком положении бизнес находится в настоящее время?
2. В каком положении он должен (ты этого хочешь) находиться через 6, 12, 60 месяцев?
3. Каким способом достичь желаемого результата?

Содержание стратегического менеджмента

- анализ внешней среды фирмы;
- анализ её внутренней обстановки;
- формирование миссии и целей организации;
- выбор и разработка стратегии на уровне стратегической зоны хозяйствования или деятельности;
- анализ портфеля (для диверсифицированной фирмы);
- проектирование организационной структуры;
- выбор степени интеграции и систем управления;
- управление комплексом «стратегия — структура — контроль»;
- определение нормативов поведения и политики фирмы в отдельных сферах её деятельности;
- обеспечение обратной связи результатов и стратегии компании;
- совершенствование стратегии, структуры, управления.

Посмотрим пример

Сегодня наша задача найти
«точку роста»
для вашего бизнеса

8 направлений для роста/развития бизнеса (шкала выбора по каждому направлению)

1. Премиум
2. Ассортимент
3. Глубина
4. Интенсивность
5. КПД
6. Клонирование
7. Синергия
8. Апгрэйд

Премиум

- Средний чек (рост)
- Ограниченное количество клиентов
- Для торговли – это ОПТ
- Меньше сделок, но больше прибыль
- Эксклюзив, высокое качество
- Самый дорогой

Ассортимент

- Количество единиц товара (рост)
- Разнообразие
- Когда есть база клиентов с незакрытыми потребностями (спрашивают, звонят)
- Широкий выбор, сервис, оперативность, наличие
- Самый большой

Глубина

- LTV (life-time-value)
- Долгосрочные отношения с клиентом
- Первая сделка может быть не выгодна
- Война не за прибыль и долю рынка, а за долю в кошельке потребителя
- Работа с данными, CRM, работа с инф. базой, система лояльности
- Самый долгосрочный

Интенсивность

- Количество действий за единицу времени
- Текущий актив должен давать больше
- Стандартизированный продукт, нужен всем
- Как можно больше дистрибьюторов, дилеров, магазинов
- Технологические нововведения, оцифровка данных, ускорение процессов
- Самый частый

КПД

- Уменьшение себестоимости товара/услуги
- Жёсткая оптимизация расходов
- Отлаженный процесс/услуга/товар
- Малое создает многое
- Оцифровка всего в бизнесе, поиск неэффективного, отсеечение, роботизация
- Самый эффективный

Клонирование

- Дистрибуция, франшиза
- Стандартизированный бизнес, зависит от локации (устоявшаяся бизнес-модель)
- Четко прописанные алгоритмы и процессы
- Стандарты, упаковка бизнеса, инструкции, сопровождение
- Ты самый масштабный

Синергия

- Слияние, поглощение, партнерство (1+1=11)
- Ты уже большой и есть потолок для роста
- Ты можешь присоединиться к большому бизнесу
- Тебе проще купить, чем создать новую часть бизнеса
- Тебя покупают, чтобы ты стал частью большой системы и получил доступ к ресурсам (клиенты, деньги, репутация)
- Ты самый дружелюбный

Апгрэйд

- Выход на принципиально новый уровень
- Тот же бизнес в новом качестве
- Может иметь черты других направлений развития
- Что в твоём бизнесе Level Up?
- Ты самый прокаченный

Надо делать только ключевые
действия

**Выбери направление роста и
поставь цель**

Концепция «money making»

сделав ЭТО действие ты
заработаешь

Примеры «moneymaking» - действий

- Звонок
- Встреча
- Запустить рекламную кампанию
- Пост в соцсети
- Подать объявление
- Что еще?

Что в твоём бизнесе
«moneymaking» - действие?

Как все это учитывать?