



MARKETING • INVESTMENT • DEVELOPMENT

# Некоторые важнейшие аспекты формирования планов по развитию бизнеса

# Рынки XXI века

*Бизнес – область человеческих начинаний, где путаница наиболее велика,  
а ее эффекты наиболее пагубны*  
N.Taleb



# Жизненный цикл компании



Ист. И.Адизес

# Ориентиры стратегического планирования



**МИССИЯ**  
25-30 лет

**ВИДЕНИЕ**  
7-10 лет

**СТРАТЕГИЯ**  
3-5 лет



**РЫНОК**

# Матрица SWOT



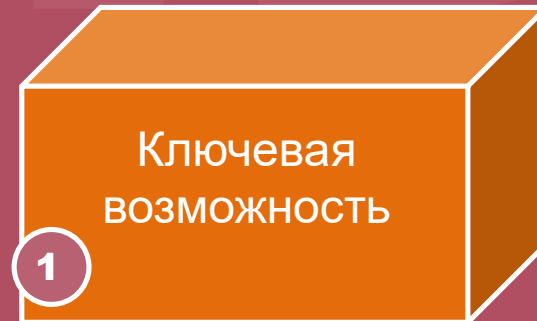
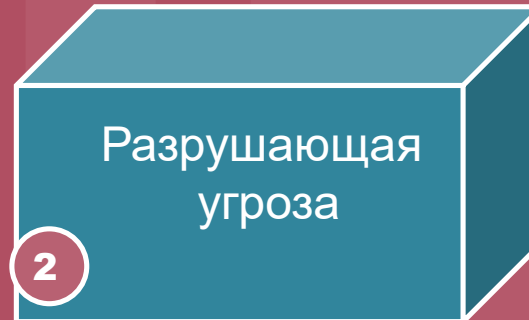
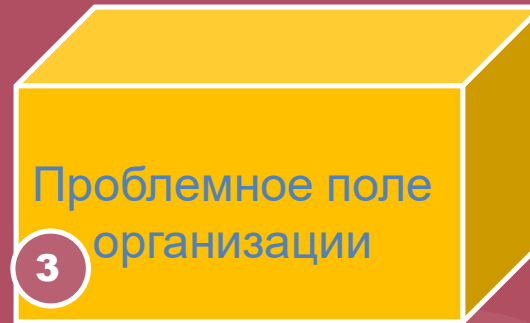
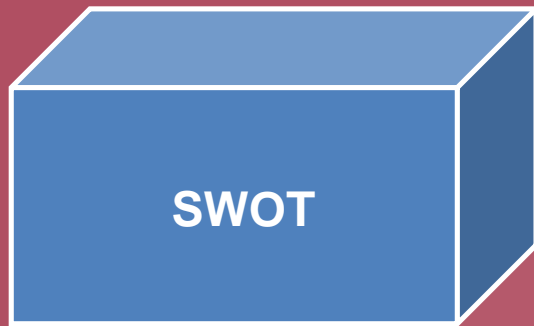
# Блоки стратегического планирования



# Сопоставительная матрица SWOT

SWOT		ВОЗМОЖНОСТИ				УГРОЗЫ			
		1	2	3	4	1	2	3	4
<b>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ</b> 1. Сильные позиции компании на рынке (нас знают) 2. Наличие ресурсов для роста, в т.ч. финансовых 3. Отстроенные технологии выхода в регионы (в т.ч. логистика) 4. Высокопрофессиональный мотивированный коллектив	1	+	+	++	++		+		+
	2	+	+	+		+		+	+
	3	++							
	4								+
<b>.СЛАБЫЕ СТОРОНЫ</b> 1. Отсутствие формализованной стратегии 2. Отсутствие делегирования в принятии решений 3. Слишком много совещаний, отсутствие эффективного документооборота 4. Высокие расходы на персонал	1	-	--	-	-	-	-	-	---
	2		-		-	-	-		-
	3	-	-			-			-
	4		-		-	-			--

# Основные выводы из SWOT





# Сопротивление изменениям !!!



# Стратегическая сессия

## Четыре группы результатов



**ОСМЫСЛЕНИЕ.** Достигнуто общее понимание текущего состояния компании. Заказчики: собственник и топ-менеджеры



**НЕМЕДЛЕННОЕ УЛУЧШЕНИЕ.** Согласован набор «низко висящих плодов» - немедленных изменений в бизнес-процессах. Заказчики: собственник, топ-менеджеры, руководители второго и третьего звена



**ПРОЕКТИРОВАНИЕ БУДУЩЕГО.** Сформулирован единый взгляд команды на вещи, сформирована «дорожная карта» изменений. Заказчики: топ-менеджеры, собственник



**ВНЕДРЕНИЕ.** Сформирована персональная срочная ответственность за реализацию стратегии. Заказчик: собственник

# Стратегическая сессия



**СТРАТЕГИИ  
УСТОЙЧИВОГО  
РАЗВИТИЯ**

**ЭКСПЕРТ ПО СТРАТЕГИЧЕСКИМ СЕССИЯМ**

Российская консалтинговая группа «Стратегии устойчивого развития» специализируется на проектировании и проведении стратегических сессий для компаний среднего и крупного бизнеса

(Самара, 01-02.11) Директор по развитию: тренинг - прокачиваем специальные навыки

[https://sdstrategy.timepad.ru/event/798594/?utm\\_refcode=7ac56555682e11772281f0f2fcdb48bccb56e757](https://sdstrategy.timepad.ru/event/798594/?utm_refcode=7ac56555682e11772281f0f2fcdb48bccb56e757)



# ДИ «Капремонт бизнеса»

## Основные результаты игры



Вы усвоите технологию постановки и решения стратегических и тактических бизнес-задач



Вы получите уникальный опыт слаженного взаимодействия в команде



Вы узнаете, как влияет эффективное бизнес-мышление на внедрение новых технологий



Вы найдете нестандартные идеи и решите сложные управленческие бизнес-задачи



На финише игры Вы получите реальный достижимый стратегический план действий, который кардинально изменит ситуацию в процессах и в бизнесе

# «Капремонт бизнеса»

“Пятишаговый алгоритм решения бизнес-задач”  
(Автор Елена Белик)



Стратегическая деловая игра

Авторское право оформлено в Берлинском депозитарии INTERROKO

# Информация о докладчике



## Козлова Наталья Викторовна

### Консультант-практик в сфере:

- операционного и стратегического менеджмента

- стратегического маркетинга

Учредитель агентства МИД Компания действует с 2007г.

Опыт управленческой практики в бизнесе более 20 лет. В качестве руководителя коммерческой сферы. Работа в Советах директоров. Бизнес-образование по международным программам. За период с 2013г. проанализирован опыт деятельности более, чем 60-ти компаний реализующих свои продукты на различных рынках, выработаны практические рекомендации

## Агентство МИД

е-mail: [info@mid-agency.ru](mailto:info@mid-agency.ru)

тел.: +7 927 208 25 10

Козлова Наталья Викторовна