

Стратегия, как **must have** для
любой компании

или

Будущее компании можно
предсказать

Нижний Новгород, 2016



Александр Сергеевич САХАРОВ

- MBA, Hult International Business School (Boston, USA)
- Старший преподаватель НИУ Высшая Школа Экономики
- Входит в правление сети розничных магазинов «Центр распродаж мебели «Полцены»

+7 920 022 22 33
sakharov.a@gmail.com

О чем этот курс

- Система стратегического менеджмента: понятие стратегии, роль стратегии в истории, определение значимости стратегии для предприятий.
- Основные этапы формирования стратегии предприятия.
- Видение. Структура стратегического видения.
- Анализ внешней и внутренней среды.
- Проблемы при формулировании и составлении стратегии.
- Цели и сценарии. Стратегическая карта,
- Реализация стратегии: контроль и аудит.

Дополнительно:

- Кейс
- Деловые игры

О чем этот курс

- Система стратегического менеджмента: понятие стратегии, роль стратегии в истории, определение значимости стратегии для предприятий.
- Основные этапы формирования стратегии предприятия.
- Видение. Структура стратегического видения.
- Анализ внешней и внутренней среды.
- Проблемы при формулировании и составлении стратегии.
- Цели и сценарии. Стратегическая карта,
- Реализация стратегии: контроль и аудит.

Дополнительно:

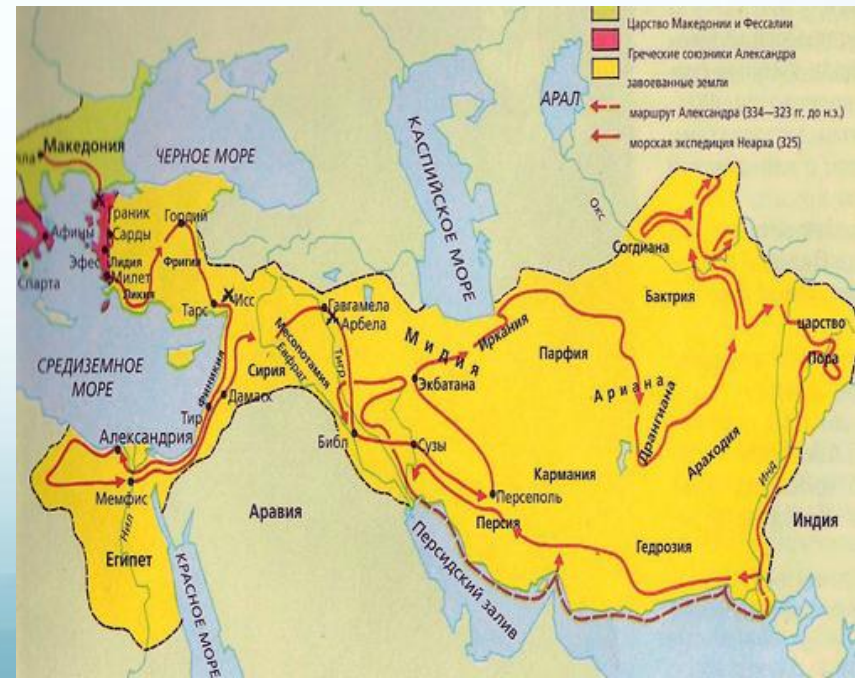
- Кейс
- Деловые игры

СТРАТЕГИЯ

(греч. *strategia*, *stratos* – войско и *ago* – веду) – **планы** и направления **действий**, определяющие распределение **ресурсов**, фиксирующие **обязательства** по осуществлению ряда действий во времени для достижения поставленных **целей**.

Зачем нужна **СТРАТЕГИЯ**?

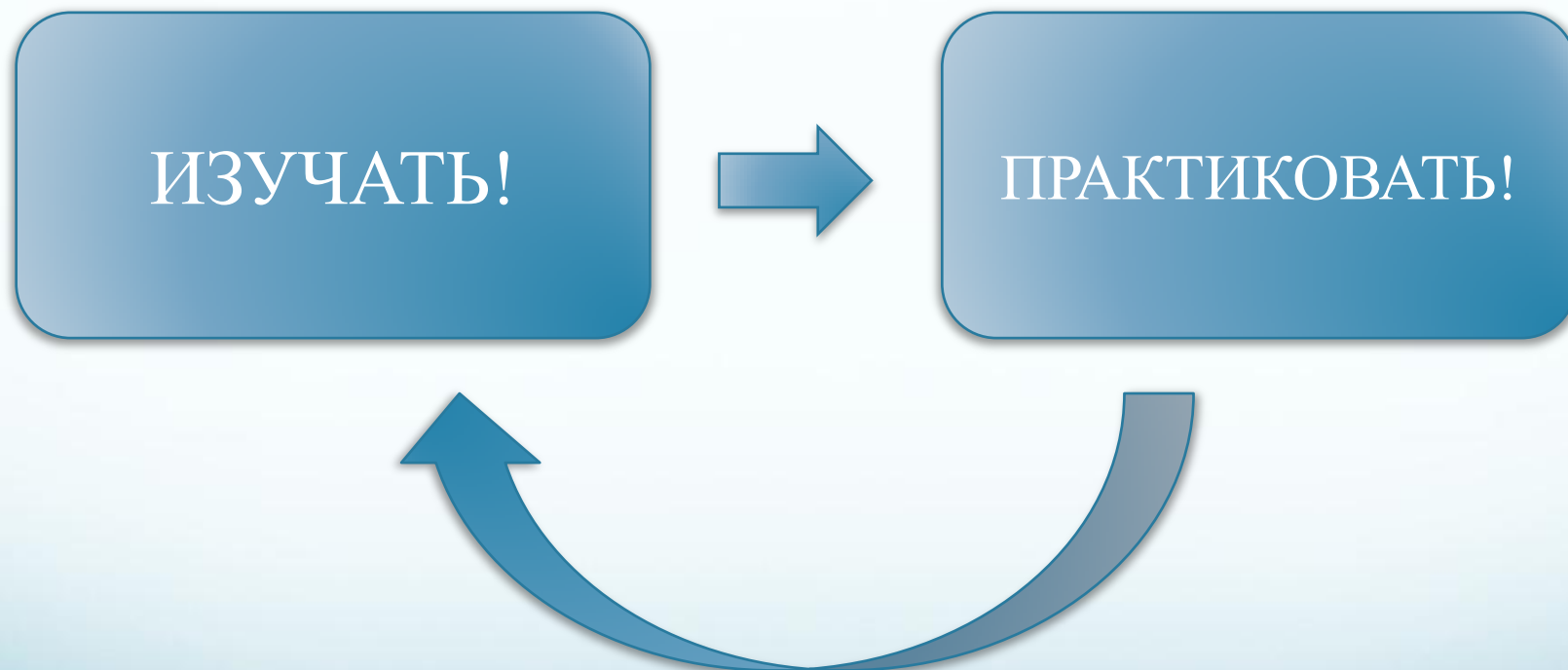
- Понимать, куда движется компания
- Правильно распределить ресурсы
- Распределить приоритеты развития



Вам не нужна **СТРАТЕГИЯ, если:**

- Вам ничто не угрожает и Вас не интересуют возможности
- Вас устраивает настоящее
- Вас не беспокоит будущее
- У Вас нет недостатка ресурсов
- У Вас нет соперников
- У Вас нет цели
- Вы не готовы рисковать

Стратегия – это практика!



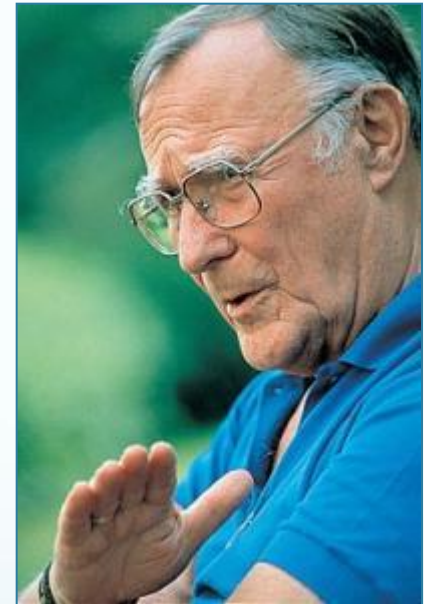
Walgreens



- Концепция простая: лучшая, наиболее удобная аптека с **высокой прибыльностью на один визит** покупателя.
- **Месторасположение** аптек – лучше на углу, чтобы покупатели могли входить и выходить со всех сторон.
- Уолгрин стал пионером **авто-аптек**.
- От одной аптеки до другой было не больше нескольких кварталов – **девять аптек на милю**.
- Добавляя **высокорентабельные услуги** типа «фото за час», он увеличивал прибыль от каждого посещения клиента.
- Прибыль направлялась на **захват рынка** – квартал за кварталом, город за городом.



1. Большие партии мебели
2. Компактность и низкие затраты на логистику
3. Самообслуживание
4. Самостоятельная сборка мебели
5. Низкие розничные цены



Ингвар КАМПРЕД





- Задали новый формат Видео проката
- Создали новую систему рекламы кино
- Не останавливались на достигнутом

- Слишком оптимистично смотрели на свою систему
- Не поверили в новые технологии
- Поздно опомнились



Видение нашей компании в будущем

Видение Генри Форда:

Я построю автомобиль. Доступный великому множеству людей. Его цена будет столь низкой, что любой человек, имеющий хорошую заработную плату, будет в состоянии купить такой автомобиль и вместе со своей семьей наслаждаться благословенными часами отдыха на огромных открытых просторах Божиих.

Видение Уолта Диснея:

Идея Диснейленда проста. Это место, где люди обретают счастье и узнают новое. Это место, где родители и дети приятно проводят время вместе; место., где учителя и ученики открывают большие возможности познания и обучения...”

**Мы не предсказываем
будущее –
мы его создаем.**

BMW

Вопросы?

Спасибо за внимание!
Ждем вас на курсе!