

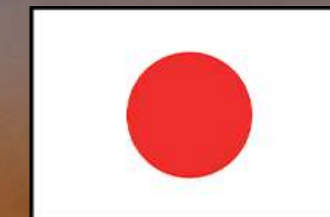
42942 / Rm
42942 / Rm

НОВАТОРІЯ



платформа стійкого бізнесу

АКАДЕМІЯ



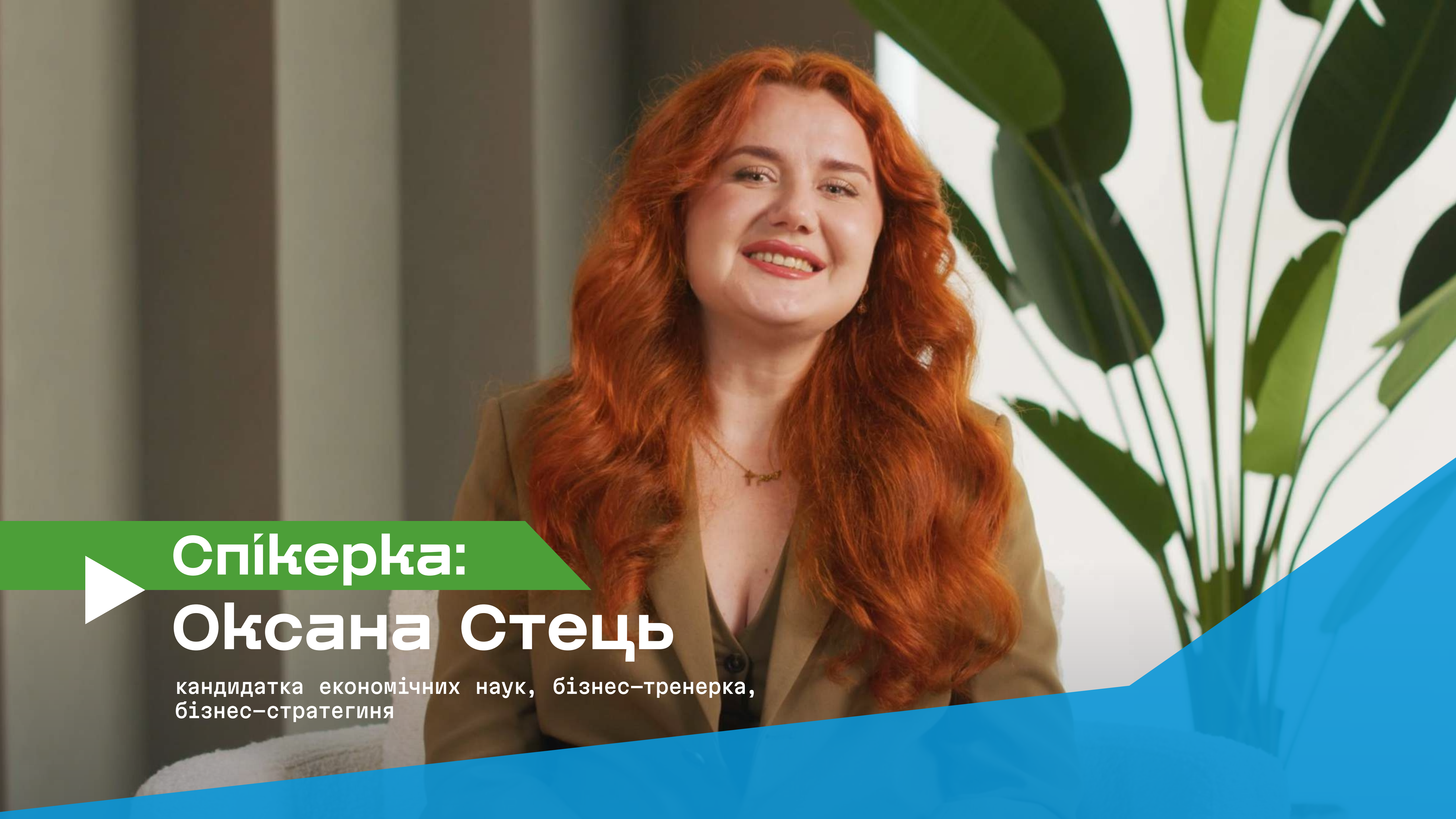
From
the People of Japan



Почати Бізнес



СТРАТЕГІЯ

A portrait of a woman with long, wavy red hair, smiling. She is wearing a light-colored blazer over a dark top. The background is a blurred indoor setting with a large green plant on the right. A green banner with a white play button icon is on the left, and a blue banner is at the bottom.

Спiкерка: Оксана Стець

кандидатка економічних наук, бізнес-тренерка,
бізнес-стратегиня

У КУРСІ ВИ ДІЗНАЄТЕСЬ:

- чому стратегія це необхідність для кожного бізнесу;
- що таке стратегія;
- у чому різниця між тактикою і стратегією;
- основні компоненти стратегії;
- як визначити та описати свою ЦА;
- що таке візія, місія і цінності.



СТРАТЕГІЯ — ЦЕ СПОСІБ РУХАТИСЯ УСВІДОМЛЕНО

СТРАТЕГІЯ ПОЯСНЮЄ ЯК ВИ ДОСЯГНЕТЕ СВОЄЇ МЕТИ

Бізнес-стратегія — це довгостроковий план, який визначає, куди рухається компанія і як саме вона цього досягне.

Бізнес-стратегія допомагає вирішити:

- для кого ми працюємо (цільова аудиторія);
- яку цінність ми даємо клієнтам;
- чим ми відрізняємося від конкурентів;
- як заробляємо гроші;
- на чому фокусуємо ресурси.

Навіщо потрібна бізнес-стратегія:

- задає напрям розвитку;
- допомагає приймати узгоджені рішення;
- не дає розпорошувати ресурси;
- робить бізнес стійкішим до змін.

Наприклад

- Без стратегії: компанія реагує на все підряд.
- Зі стратегією: компанія знає, що робить і чого не робить.

Бізнес-стратегія — це свідомий вибір шляху розвитку компанії.

СТРАТЕГІЯ = ХТО + ДЛЯ КОГО + ЩО + ЯК + КУДИ

Почнімо з чесної розмови бізнесу із самим собою.

SWOT-АУДИТ БІЗНЕСУ

— це простий і наочний спосіб оцінити стан компанії, її позицію на ринку та перспективи розвитку.

Назва SWOT – це аббревіатура з чотирьох елементів:

S — Strengths (Сильні сторони)

Внутрішні переваги бізнесу:

- унікальні компетенції;
- сильна команда;
- лояльні клієнти;
- ефективні процеси.

W — Weaknesses (Слабкі сторони)

Внутрішні обмеження:

- нестача ресурсів;
- слабкі процеси;
- залежність від ключових людей;
- низька впізнаваність.

O — Opportunities (Можливості)

Зовнішні фактори, які можна використати:

- зростання ринку;
- нові потреби клієнтів;
- партнерства;
- технологічні зміни.

T — Threats (Загрози)

Зовнішні ризики:

- конкуренція;
- зміни законодавства;
- економічна нестабільність;
- репутаційні ризики.

НАВІЩО РОБЛЯТЬ SWOT-АУДИТ?

SWOT допомагає:

- побачити реальну картину бізнесу;
- зрозуміти, на чому варто будувати стратегію;
- зменшити ризики;
- приймати обґрунтовані рішення.

МІНІМАЛЬНИЙ НАБІР ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО СТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЇ:

- аналіз ситуації;
- визначення ЦА;
- формулювання цінності;
- постановка цілей;
- відстежування ефективності.

ЯК ЦЕ ВИКОРИСТОВУЮТЬ?

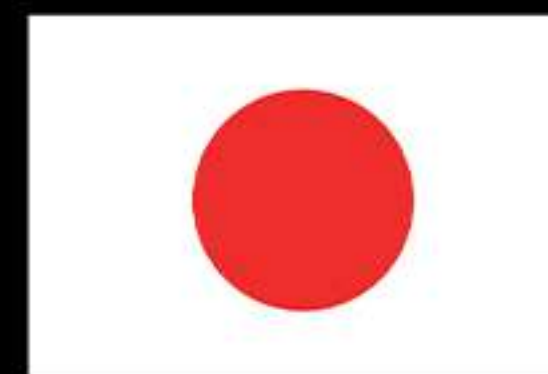
- посилюють сильні сторони;
- працюють над слабкими;
- використовують можливості;
- готуються до загроз.

НОВАТОРІЯ



платформа стійкого бізнесу

АКАДЕМІЯ



From
the People of Japan



Це відео створено ГО «НОВАТОРІЯ» за сприяння Програми розвитку ООН (ПРООН) в Україні та фінансової підтримки уряду Японії, наданої в межах проєкту «Трансформаційне відновлення задля безпеки людей в Україні».

Думки, висновки чи рекомендації, викладені в цьому відео, належать авторам/-кам та упорядникам/-цям і не обов'язково відображають погляди уряду Японії, ПРООН або інших агенцій ООН.