



MARKETING | BRANDING | STRATEGY

PRZEWODNIK PO STRATEGII ROZWOJU

WYBIERZ STRATEGIĘ ROZWOJU DLA SWOJEGO BIZNESU

Strategie rozwoju firmy:

Penetracja rynku - sprzedawać istniejącym klientom na istniejącym rynku, sprzedawać więcej, obsługiwać szybciej, sprzedawać po wyższej cenie, sprzedawać częściej;

Product Development – inwestowanie w poszerzanie asortymentu produktów;

Rozwój rynku - dodawanie nowych rynków (zagranicznych lub niszowych);

Dywersyfikacja - równoczesny rozwój nowych produktów na nowych rynkach.

JAK KORZYSTAĆ Z TEGO PRZEWODNIKA?

Ten przewodnik zawiera zestaw podzielonych na sekcje wskazówek dotyczących planowania rozwoju firmy.

Każda sekcja pomoże określić, kto, kiedy, gdzie, dlaczego i co sądzą o Twojej strategii rozwoju firmy, aby uzasadnić cel projektu, zaangażować zainteresowane strony i przelać swoje plany na papier.

[Wstaw logo firmy]

[Wstaw nazwę firmy]

PLAN I STRATEGIA ROZWOJU

Wykonane przez: [Imię i nazwisko]

[Adres e-mail autora]

[Dział autorski]

[Data, miesiąc, rok]

STRESZCZENIE

Ta sekcja służy jako wprowadzenie i jest krótkim przeglądem Twojej strategii rozwoju. W podsumowaniu przedstawiono główne cele projektu, w tym m.in

Rodzaj strategii wzrostu.
Uzasadnienie wyboru tej konkretnej strategii.
Cele, które firma planuje osiągnąć poprzez rozwój.
Timing, na jaki okres ustalasz cele rozwojowe?
Wymagane fundusze i oczekiwany zwrot ze wzrostu.

Ta sekcja powinna mieć 1-2 strony i zawierać jasną odpowiedź dotyczącą tego, dlaczego rozpoczynasz ten projekt i czego oczekujesz po jego pomyślnym zakończeniu.

[Tekst streszczenia]

UZASADNIENIE ROZWOJU BIZNESU

Warunek wstępny

Ta sekcja stanowi podstawę niniejszego projektu strategii wzrostu. Wyjaśnij, jak powstał pomysł, dlaczego firma zdecydowała się na rozwój biznesu.

[Tekst warunku wstępnego]

Badania

Aby powiązać początkowy pomysł projektu rozwoju biznesu z celem końcowym, wyjaśnij, jakie badania wykorzystano do opracowania tego projektu. Jako uzasadnienie przytocz badania rynku, ankiety klientów, finanse i raporty o trendach w branży.

[Tekst badania]

Hipoteza

Jeśli ta strategia wzrostu zostanie pomyślnie wdrożona, jakie będą wyniki projektu? Hipotezę należy sformułować w formie stwierdzenia „Jeśli...to...”, na przykład: „Jeśli dodamy do firmy ten nowy dział i pomyślnie wejdziemy na rynek, przewidujemy 40% wzrost przychodów, 15% wzrost zysków, i dodanie 40 nowych pracowników do firmy.”

[Tekst hipotezy]

CELE ROZWOJU

Ta sekcja wyjaśnia, co budujesz.

Wybierz kilka pozycji z poniższej listy lub wpisz swoje punkty rozwoju biznesu:

Wzrost (poprawa) punktów styku.
Rozszerzenie (ulepszenie) kanałów sprzedaży (np. sprzedaż w nowych sklepach lub uruchomienie sklepu internetowego).
Rozbudowa istniejącej powierzchni biurowej, handlowej i/lub magazynowej.
Dodawanie nowych lokalizacji lub oddziałów do firmy.
Ekspansja na nowe regiony, lokalizacje, miasta lub kraje. Dodawanie nowych produktów i/lub usług.
Wzrost bazy klientów i/lub tempo pozyskiwania klientów.

Określ, o ile masz zamiar rosnać. Zdefiniuj swoje punkty wzrostu z jasnymi celami i zadaniami dla każdego z obszarów, na których się koncentrujesz.

Główny(e) cel(e) wzrostu

Nakreśl główne cele wzrostu dla tej inicjatywy. Ta sekcja powinna podkreślać najważniejszy cel końcowy twojego projektu i wskazywać pożądane rezultaty.

[Tekst dotyczący głównych celów w zakresie wzrostu]

Drugorzędny cel wzrostu

Nakreśl wszelkie wyniki, które można osiągnąć, jeśli osiągniesz swój główny cel. Nie są to główne cele projektu, ale można je osiągnąć wraz z celem głównym. Na przykład, jeśli twoim głównym celem wzrostu jest zwiększenie sprzedaży, twoim drugorzędnym celem wzrostu może być zwiększenie liczby personelu w celu zaspokojenia nowego popytu.

[Tekst dotyczący drugorzędnego celu(-ów) wzrostu]

PLAN DZIAŁANIA NA RZECZ WZROSTU

W tej sekcji wyjaśniono, w jaki sposób się rozwijasz, oraz zidentyfikowano kluczowe zadania i obowiązki związane z projektem.

Harmonogram

W poniższej tabeli wskaż, jakie zadania należy wykonać i jakie są terminy ich realizacji, aby osiągnąć pożądany poziom wzrostu.

Termin ostateczny	Zadanie	Odpowiedzialność	Uwagi
Jaki jest ostateczny termin wykonania zadania?	Jakie jest zadanie?	Kto jest osobą odpowiedzialną za zadanie?	Czy zadanie wymaga wyjaśnienia lub dodatkowych linków?

Zespół wzrostu

Podaj listę stron zaangażowanych w ten projekt rozwoju.

Nazwa	Zespół	Rola	E-mail

WYMAGANIA DO OSIĄGNIĘCIA WZROSTU

W tej sekcji wyjaśniono, czego potrzebujesz, aby rosnać.

Finansowanie

Wskaż, jaki kapitał będzie potrzebny do realizacji tego projektu. Jeśli wiadomo, wyjaśnij, skąd będą pochodzić pieniądze.

[Tekst dotyczący wymogów finansowych]

Narzędzia i oprogramowanie

Jakie narzędzia, oprogramowanie i powiązane zasoby techniczne są potrzebne do ukończenia tego projektu? W jaki sposób każde z tych narzędzi pomoże zespołowi osiągnąć jego cele?

[Tekst dotyczący narzędzi i wymagań dotyczących oprogramowania]

Usługi

Wyjaśnij, jakich usług będziesz potrzebować, aby wspierać swój rozwój, takich jak zewnętrznymi konsultanci, projektanci i/lub planiści w określonej dziedzinie wiedzy specjalistycznej.

[Tekst o usługach dodatkowych]

Dodatkowe zasoby

Jeśli potrzebne są dodatkowe środki, sprzęt, technologia, personel lub powiązane zasoby, wymień je tutaj oprócz wyjaśnienia, dlaczego pomogą ci osiągnąć cel.

[Tekst dotyczący wymagań dotyczących dodatkowych zasobów]

WYNIKI WZROSTU

Ta sekcja opisuje dane przed i po oczekiwanym wzroście. W poniższej tabeli wskaż swój poziom bazowy, cel wzrostu i zwiększoną kwotę. Oferujemy przykład do wyświetlenia w tabeli wyników.

[Przykładowa tabela wyników]

Sfera wzrostu	Wstępne dane	Cel po wzroście	Wzrost netto	% procent wzrostu
Liczba lokalizacji	2	4	+2 lokalizacje	100 %
Liczba pracowników	60	170	+110 pracowników	+183,3%
Liczba klientów	400	950	+550 klientów	+137,5%
Roczny dochód	\$8,000,000	\$21,000,000	\$13,000,000	+162,5%

ZAŁĄCZNIKI

Dołącz wszelkie dodatkowe zasoby do tej sekcji, aby lepiej zilustrować swoje plany rozwoju.

Przykłady załączników mogą obejmować:

Uwagi potencjalnych dostawców lub wykonawców.

Arkusze kalkulacyjne wspierające Twoją prognozę finansową.

Bardziej szczegółowy harmonogram zadań lub wyjaśnienie zadania.

Wyniki badań marketingowych.

Potrzebujesz pomocy przy wypełnianiu tego szablonu?

Skontaktuj się z nami i skorzystaj z konsultacji!