



MARKETING | BRANDING | STRATEGY

МЕТОДИЧКА РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЗРОСТАННЯ



ОБЕРІТЬ СВОЮ СТРАТЕГІЮ ЗРОСТАННЯ БІЗНЕСА

Стратегії зростання бізнеса:

Market Penetration БШДЧ – продавати на наявному ринку наявним клієнтам, продавати більше, обслуговувати швидше, продавати дорожче, продавати частіше;

Product Development – інвестування в розширення лінійки продуктів;

Market Development – додавання нових ринків (закордонних чи ніш);

Diversification – одночасний розвиток нових продуктів на нових ринках.

ЯК ВИКОРИСТОВУВАТИ ЦЕЙ ШАБЛОН?

Цей шаблон містить схему підказок за розділами для плану зростання компанії.

Кожен розділ допоможе вам визначити, хто, що, коли, де, чому і як належить до вашої стратегії корпоративного зростання, щоб виправдати мету проекту, залучити зацікавлені сторони та систематизувати свої плани на папері.

[Додайте логотип компанії]

[Додайте назву компанії]

ПЛАН І СТРАТЕГІЯ ЗРОСТАННЯ

Складено: [ПІБ]

[Адреса електронної пошти особи, що склала]

[Відділ особи, що склала]

[Дата, місяць та рік]

РЕЗЮМЕ

Цей розділ є вступом і є коротким оглядом вашої стратегії зростання.
У короткому викладі наведено основні цілі проекту, зокрема:

Різновид стратегії зростання.

Обґрунтування вибору саме цієї стратегії.

Мети, яких планує досягти компанія за допомогою зростання.

Таймінг, на який період ви встановлюєте мети по зростанню.

Необхідні засоби та очікувана рентабельність зростання.

Цей розділ має складатися з 1–2 сторінок, давати чітку відповідь про те, чому ви запускаєте цей проєкт і чого ви очікуєте в результаті його успішного виконання.

[Текст резюме]

ОБГРУНТУВАННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСА

Передумова

Цей розділ є основою цього проєкту стратегії зростання. Поясніть, як виникла ідея, чому компанія вирішила розвивати бізнес.

[Текст передумови]

Дослідження

Щоби пов'язати початкову ідею проєкту розвитку бізнесу та кінцеву мету, поясніть, які дослідження були використані під час розроблення цього проєкту. Як обґрунтування, наведіть результати дослідження ринку, опитувань клієнтів, фінансові показники та галузеві звіти про тенденції.

[Текст дослідження]

Гіпотеза

Якщо ця стратегія зростання буде успішно реалізована, якими будуть результати проєкту? Гіпотеза має бути структурована як твердження «Якщо..., то...», наприклад: «Якщо ми додамо цей новий підрозділ до компанії та успішно вийдемо на ринок, ми прогнозуємо зростання виторгу на 40 %, збільшення прибутку на 15 %, та додавання 40 нових співробітників у компанію».

[Текст гіпотези]

МЕТИ ЗРОСТАННЯ

У цьому розділі пояснюється, що ви нарощуєте.

Виберіть кілька пунктів зі списку нижче або напишіть свої пункти розвитку бізнесу:

- Зростання (покращення) точок контакту.
- Розширення (покращення) каналів продажу (наприклад, продаж у нових магазинах або запуск інтернет-магазину).
- Розширення наявних офісних, торгових і складських площ.
- Додавання нових локацій чи філій для бізнесу.
- Розширення в нових регіонах, локаціях, містах чи країнах.
- Додавання нових продуктів та/або послуг.
- Зростання клієнтської бази та/або швидкості залучення клієнтів.

Вкажіть, на скільки ви збираєтесь вирости. Визначте свої точки зростання з чіткими цілями та завданнями для кожної із сфер вашої уваги.

Основна мета(-и) зростання

Позначте основні цілі зростання цієї ініціативи. У цьому розділі треба виділити найважливішу кінцеву мету вашого проєкту та вказати бажані результати.

[Текст основних цілей зростання]

Вторинна мета (-и) зростання

Позначте будь-які результати, яких можна досягти, якщо досягти вашої основної мети. Це не основні цілі проєкту, але їх можна досягти разом з основною метою. Наприклад, якщо ваша основна мета зростання — збільшення продажів, вторинною метою зростання може бути збільшення чисельності співробітників для підтримання нового попиту.

[Текст вторинних цілей зростання]

ПЛАН ДІЙ ДЛЯ ЗРОСТАННЯ

У цьому розділі пояснюється, як ви зростаєте, позначаються ключові завдання та відповідальні сторони проєкту.

Графік

У наведеній нижче таблиці вкажіть, які завдання необхідно виконати й до якого терміну вони мають бути виконані для досягнення бажаного рівня зростання.

Термін\ Deadline	Завдання	Відповідальний	Коментарі
До якого терміну має бути виконане завдання?	Яке завдання?	Хто відповідальна особа за виконання завдання?	Чи вимагає завдання пояснення, додаткових посилань?

Команда зростання

Надайте список сторін, які беруть участь у цьому проєкті зростання.

Ім'я	Команда	Роль у проєкті	E-mail адреса

ВИМОГИ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЗРОСТАННЯ

У цьому розділі пояснюється, що вам потрібно для зростання.

Фінансування

Вкажіть, скільки капіталу знадобиться для реалізації цього проєкту. Якщо відомо, поясніть, звідки надходитимуть кошти.

[Текст – вимоги до фінансування]

Інструменти та програмне забезпечення

Які інструменти, програмне забезпечення та супутні технічні ресурси необхідні для виконання цього проєкту? Наскільки конкретно кожен із цих інструментів допоможе команді досягти поставленої мети?

[Текст – вимоги до інструментів та програмного забезпечення]

Послуги

Поясніть, які послуги вам знадобляться для підтримання вашого зростання, наприклад, зовнішні консультанти, дизайнери та/або фахівці з планування у певній галузі знань.

[Текст – вимоги за додатковими послугами]

Додаткові ресурси

Якщо потрібні додаткові ресурси, обладнання, технології, персонал або суміжні ресурси, перерахуйте їх тут — на додаток до пояснення, чому вони допоможуть вам досягти вашої мети.

[Текст – додаткові вимоги за ресурсами]

РЕЗУЛЬТАТИ ЗРОСТАННЯ

У цьому розділі будуть описані дані до й після прогнозованого зростання. У таблиці нижче вкажіть свої вихідні дані, мету зростання та збільшену суму. Ми пропонуємо вам приклад для відображення в таблиці результатів.

[Приклад таблиці результатів]

Сфера зростання	Вихідні дані	Мета після зростання	Чистий приріст	% приросту
Кількість локацій	2	4	+2 локації	100%
Кількість співробітників	60	170	+110 робітників	+183,3%
Кількість клієнтів	400	950	+550 клієнтів	+137,5%
Річний дохід	\$8,000,000	\$21,000,000	\$13,000,000	+162,5%

ДОДАТКИ

До цього розділу прикріпіть додаткові ресурси, щоб краще проілюструвати ваші плани зростання.

Приклади додатків можуть включати:

Візуалізації нових локацій.

Коментарі потенційних постачальників чи підрядників.

Таблиці для обґрунтування фінансових прогнозів.

Результати маркетингових досліджень.

Більш докладний графік завдань чи пояснення завдань.

Потрібна допомога у заповненні шаблону?

Запишіться на консультацію!