



MARKETING | BRANDING | STRATEGY

МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РОСТА



madheads.pro

ВЫБЕРИТЕ СВОЮ СТРАТЕГИЮ РОСТА БИЗНЕСА

Стратегии роста бизнеса:

Market Penetration ББДЧ — продавать на существующем рынке существующим клиентам, продавать больше, обслуживать быстрее, продавать дороже, продавать чаще;

Product Development — инвестирование в расширение линейки продуктов;

Market Development — добавление новых рынков (зарубежных или ниш);

Diversification — одновременное развитие новых продуктов на новых рынках.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТОТ ШАБЛОН

Этот шаблон содержит схему подсказок по разделам для плана роста компании.

Каждый раздел поможет вам определить, кто, что, когда, где, почему и как относится к вашей стратегии корпоративного роста, чтобы оправдать цель проекта, привлечь заинтересованные стороны и систематизировать свои планы на бумаге.

[Вставьте логотип компании]

[Вставьте название компании]

ПЛАН И СТРАТЕГИЯ РОСТА

Составлено: [ФИО]

[Адрес электронной почты составителя]

[Отдел составителя]

[Дата, месяц и год]

ВВЕДЕНИЕ

Этот раздел служит введением и является кратким обзором вашей стратегии роста. В кратком изложении приведены основные цели проекта, в том числе:

Вид стратегии роста.

Обоснование выбора именно этой стратегии.

Цели, которых планирует добиться компания с помощью роста.

Тайминг, на какой период вы ставите цели по росту.

Необходимые средства и ожидаемая рентабельность роста.

Этот раздел должен состоять из 1-2 страниц, давать четкий ответ о том, почему вы запускаете этот проект и чего вы ожидаете в результате от его успешного выполнения.

[Текст резюме]

ОБОСНОВАНИЕ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Предпосылка

Этот раздел является основой для этого проекта стратегии роста. Объясните, как возникла идея, почему компания приняла решение развивать бизнес.

[Текст предпосылки]

Исследование

Чтобы связать первоначальную идею проекта развития бизнеса и вашу конечную цель, объясните, какие исследования были использованы при разработке этого проекта. Как обоснование, приведите результаты исследования рынка, опросов клиентов, финансовые показатели и отраслевые отчеты о тенденциях.

[Текст исследования]

Гипотеза

Если эта стратегия роста будет успешно реализована, каковы будут результаты проекта? Гипотеза должна быть структурирована как утверждение «Если..., то...», например: «Если мы добавим это новое подразделение в компанию и успешно выйдем на рынок, мы прогнозируем рост выручки на 40%, увеличение прибыли на 15%, и добавление 40 новых сотрудников в компанию».

[Текст гипотезы]

ЦЕЛИ РОСТА

В этом разделе объясняется, что вы наращиваете.

Выберите несколько пунктов из списка ниже или напишите свои пункты развития бизнеса:

Рост (улучшение) точек контакта.

Расширение (улучшение) каналов продаж (например, продажа в новых магазинах или запуск интернет-магазина).

Расширение существующих офисных, торговых и \ или складских площадей.

Добавление новых локаций или филиалов для бизнеса.

Расширение в новых регионах, локациях, городах или странах.

Добавление новых продуктов и / или услуг.

Рост клиентской базы и / или скорости привлечения клиентов.

Укажите, на сколько вы собираетесь вырасти. Определите свои пункты роста с четкими целями и задачами для каждой из сфер вашего внимания.

Основная цель(-и) роста

Обозначьте основные цели роста для этой инициативы. В этом разделе следует выделить наиболее важную конечную цель вашего проекта и указать желаемые результаты.

[Текст основных целей роста]

Вторичная цель(-и) роста

Обозначьте любые результаты, которых можно достичь, если добиться вашей основной цели. Это не основные цели проекта, но их можно достичь вместе с основной целью. Например, если ваша основная цель роста - увеличение продаж, вторичной целью роста может быть увеличение численности сотрудников для поддержки нового спроса.

[Текст вторичных целей роста]

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ ДЛЯ РОСТА

В этом разделе объясняется, как вы растете, обозначаются ключевые задачи и ответственные стороны проекта.

График

В приведенной ниже таблице укажите, какие задачи необходимо выполнить — и к какому сроку они должны быть выполнены — для достижения желаемого уровня роста.

Срок \ Deadline	Задача	Ответственный	Комментарии
К какому сроку должна быть выполнена задача?	Какова задача?	Кто ответственное лицо за выполнение задачи?	Требуется ли задача объяснения, дополнительных ссылок?

Команда роста

Предоставьте список сторон, участвующих в этом проекте роста.

Имя	Команда	Роль в проекте	E-mail адрес

ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ РОСТА

В этом разделе объясняется, что вам нужно для роста.

Финансирование

Укажите, сколько капитала потребуется для реализации этого проекта. Если известно, объясните, откуда будут поступать деньги.

[Текст - требования к финансированию]

Инструменты и программное обеспечение

Какие инструменты, программное обеспечение и сопутствующие технические ресурсы необходимы для выполнения этого проекта? Насколько конкретно каждый из этих инструментов поможет команде достичь поставленных целей?

[Текст - требования к инструментам и программному обеспечению]

Услуги

Объясните, какие услуги вам понадобятся для поддержки вашего роста, например, внешние консультанты, дизайнеры и / или специалисты по планированию в определенной области знаний.

[Текст - требования по дополнительным услугам]

Дополнительные ресурсы

Если требуются дополнительные ресурсы, оборудование, технологии, персонал или смежные ресурсы, перечислите их здесь — в дополнение к пояснению, почему они помогут вам достичь вашей цели.

[Текст - дополнительные требования по ресурсам]

РЕЗУЛЬТАТЫ РОСТА

В этом разделе будут описаны данные до и после вашего прогнозируемого роста. В таблице ниже укажите свои исходные данные, цель роста и увеличенную сумму. Мы предлагаем вам пример для отображения в таблице результатов.

[Пример таблицы результатов]

Сфера роста	Исходные данные	Цель после роста	Чистый прирост	% прироста
Количество локаций	2	4	+2 локации	100%
Количество сотрудников	60	170	+110 сотрудников	+183,3%
Количество клиентов	400	950	+550 клиентов	+137,5%
Годовой доход	\$8,000,000	\$21,000,000	\$13,000,000	+162,5%

ПРИЛОЖЕНИЯ

К этому разделу прикрепите любые дополнительные ресурсы, чтобы лучше проиллюстрировать ваши планы роста.

Примеры приложений могут включать:

Визуализации новых локаций.

Комментарии потенциальных поставщиков или подрядчиков.

Таблицы для обоснования ваших финансовых прогнозов.

Более подробный график задач или объяснение задач.

Результаты маркетинговых исследований

Нужна помощь в заполнении шаблона?

Запишитесь на консультацию!