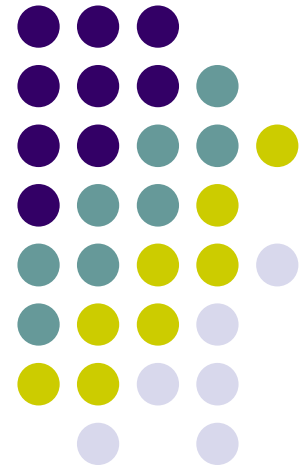


تدوین استراتژی کسب و کار

یاسمن اسماعیلیان





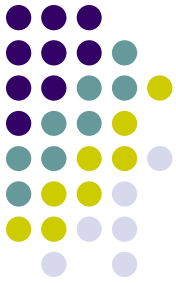
بلندترین برج





تعریف استراتژی

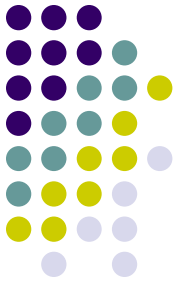




استراتژی

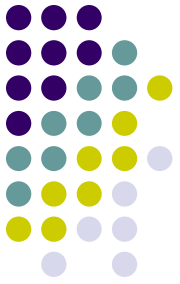
چگونگی تحقق هدف:

- مشخص کردن اهداف
- مشخص کردن مسیر
- تخصیص منابع، نیرو و ابزار



دست به کار بشیم

START

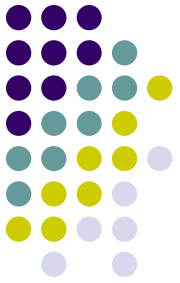


Vision

چشم انداز

- رویا و هدف بلند مدت
- واضح و مختصر
- ماندگار (احتمال تغییرش خیلی کمه)



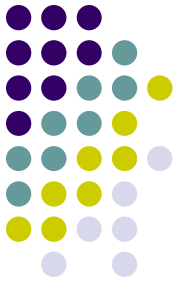


یافتن چشم انداز

- چه تاثیری بذاری روی جامعه، صنعت و جهان؟
- چه ارزش پیشنهادی میخوای به مشتریان بدی؟
- فرض شرکتت رشد کرده، میخوای چه خدمت متفاوتی رو ارائه بدی (ممکنه گسترش منطقه جغرافیایی باشه)

نکته:

نیاز و انتظار ذی نفعانتون رو پوشش بده



مثال چشم انداز

Google:

"To provide access to the world's information in one click."

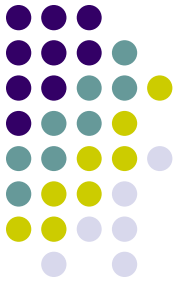
Amazon:

"To be the world's **most** customer-centric company, where customers can find and discover anything they might want to buy online."



چرا استراتژی و چشم انداز مهمه؟

1. چشم انداز ← ستاره شمالی
2. همراه کردن نیروها
3. Game Changer این داستان کیه؟!

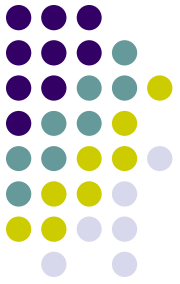


Mission

ماموریت

- زمان حال
- متمرکزتره
- عملیاتی = چه جوری و چگونه
- راهنمای عملی برای کارهای روزمره





مثال ماموریت

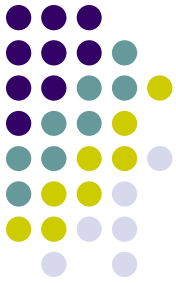
چشم انداز:

ایجاد یک زندگی روزمره بهتر برای بسیاری از مردم.

ماموریت:

ارائه طیف گسترده‌ای از محصولات مبلمان منزل با طراحی خوب و کاربردی، با قیمت‌های بسیار پایینی که امکان خرید برای افراد را داشته باشد.





ارزش

- ارزیابی و ارزشمند بودن

مثال:

- صداقت
- ارزش کالا





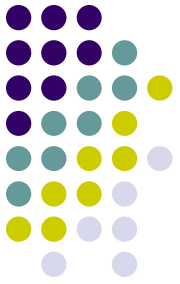
تاثیر ارزش بر چشم‌انداز، مأموریت و فرهنگ

1. هویت و هدف سازمان
2. فرهنگ
3. تصمیم‌گیری و اولویت بندی



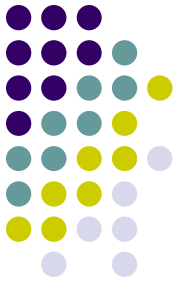
یافتن ارزش‌ها

- بررسی تجربه شخصی
- باورهای شخصی و اصلی
- محیط کار ایده‌آل
- اولویت بندی
- همسو کردن با بیزینس و افراد تیم



جمع بندی بخش اول





تحليل رقبا

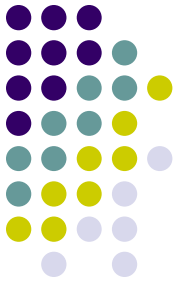
يادت باشه اينجا براساس بيزينس مدلّت بايد بدونى رقبات در چه
وضعيتى هستن و خوب بشناسيشون





مدل SWOT



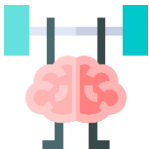


Strengths

توانمندی‌های درونی

• سوالاتی شبیه:

- برتری‌ها و ویژگی‌های متمایز کسب و کار شما نسبت به سایر رقبا چیست؟
- آیا قیمت‌گذاری رقابتی به درستی اعمال می‌شود؟
- آیا شرکت به منابع منحصر به فرد یا کم‌هزینه دسترسی دارد؟
- مشتریان چه چیزی از محصول یا خدمت شما را بیشتر دوست دارند؟





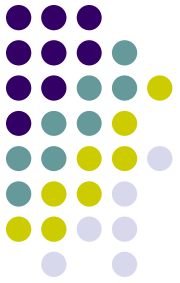
Weaknesses

کم و کاستی‌ها

• سوالاتی شبیه:

- چه مواردی در استراتژی رقابتی کسب و کار باید حذف شده و یا بهبود یابند؟
- چه عواملی باعث عدم موفقیت کسب و کار در بازار می‌شود؟
- مشتریان از چه چیزی ناراضی هستند و آن را دوست ندارند؟
- در بررسی‌ها و نارضایتی‌های مشتریان، چه چیزی بیشتر بیان می‌شود؟
- بزرگ‌ترین مشکل در حفظ مشتری چیست؟





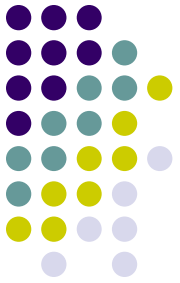
Opportunities

فرصت‌ها ناشی از عوامل محیطی

سوالاتی شبیه:

- آیا کسب و کار می‌تواند از روندهای مطلوب صنعت بهره‌برداری کند؟
- آیا کسب و کار می‌تواند نیازهای برآورده‌نشده مشتری را تامین کند؟
- آیا کسب و کار می‌تواند با استفاده از تغییر سیاست‌های مرتبط به دولت مانند کاهش نرخ بهره بانکی، سرمایه خود را افزایش دهد؟





Threats

شرایط که برای شما خطر ایجاد می‌کند و شما هیچ کنترلی روی آن ندارید.

سوالاتی شبیه:

- رقبای شرکت در چه جایگاهی قرار دارند؟
- آیا تغییرات فناوری، جایگاه کسب و کار را تهدید می‌کند؟
- آیا محصولات جایگزین سایر رقبا بر فروش شرکت تأثیر می‌گذارد؟
- آیا نوسانات ارز و بازار تأثیری در آینده کسب‌وکار دارد؟
- کاهش توان مالی مردم چه تأثیری در درآمد کسب‌وکار می‌گذارد؟





مشخص کردن اهداف

• SMART:

Specific :S .

Measurable :M .

Achievable :A .

Relevant :R .

Time-Bound :T .





بریم سراغ اجرا

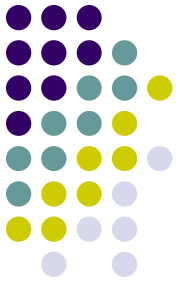




دقیق و ریز کردن اهداف

OKR •

KPI •



ایا در مسیر هستیم؟

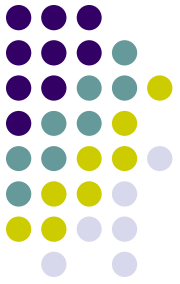
- بررسی وضعیت اهداف
- ارتباط با افراد (یک به یک)
 - گوش دادن فعال
 - بازخورد





نکات نهایی

- حواستون به بحث مالی و حقوقی باشه
- داکيومنت سازی
- محیط اجایل و غیرقابل پیش بینی امروز



تو Game Changer بیزنس باش



<https://www.linkedin.com/in/yasamanesmaeilian/>