СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Добрый день, дорогие читатели!

Итак, год движется к концу. Да-да, как бы не хотелось растянуть его еще немного, но за окном уже снег!

Некоторые бизнесы с ярко выраженной сезонностью еще ожидает рождественский и новогодний БУМ. Но даже им стоит уже задуматься о том, что будет после, не откладывая это до конца года.

Меня уже несколько клиентов попросили написать о том, как правильно сделать стратегический план.

Давайте оглянемся назад и посмотрим, как обстоят дела. Чего-то вы добились, чего-то хотелось бы больше. Первое, с чего нужно начать, - это просто взять планшет (или по старинке - много бумаги и ручку) и написать следующие вещи.

I. **Какую цель вы хотите достичь в следующем году.** Лучше, если это будет что-то конкретное. Может быть написано, например, какой доход вы хотите получить, во сколько раз вы хотите его увеличить, в два, три, пять, десять раз…

II. После этого рекомендую одно очень эффективное упражнение. **Нужно выписать на бумаге все свои мысли по поводу того, почему эта цель нереальна или что может этому помешать.** Писать надо достаточно долго, пока вам не станет весело и смешно по поводу того, что вы написали. Потому что основными барьерами в достижении целей являются наши собственные страхи или неуверенность в чем-либо.

III. После этого лучше всего взять и написать следующую вещь. Попробуйте **описать ситуацию, которая у вас есть на сегодняшний день.** Описывать лучше по разным функциям компании и ставить плюсы и минусы в разных областях:

✔️ Начать нужно с того, **есть ли у вас действительно работающая бизнес-идея, товар или услуга,** которая действительно может приносить нормальный доход, с помощью которого можно выживать.

✔️ Второе – выписать, **какова ситуация у вас с персоналом.** Персонала стало больше или меньше, хуже они работают или лучше.

✔️ Необходимо написать, **что у вас происходит с вашими постоянными клиентами, если таковые имеются.** Если не имеются, значит нужно просто поставить знак минуса. Распишите, как вы собираетесь делать своих клиентов постоянными.

✔️ **Рассмотрите рекламу вашего товара. Проанализируйте, какие действия приносили успех, какая реклама давала отдачу, а какая нет.** Прошу учесть, что под

рекламой подразумевается следующая вещь: все те материалы, которые вызывали у потенциальных клиентов желание купить ваш продукт.

✔️ Следующее, что необходимо сделать, это **рассмотреть ситуацию с финансами,** их стало больше или меньше.

✔️ После этого необходимо **рассмотреть ситуацию, которая сложилась в области производства ваших товаров или услуг,** как там что происходило, что было положительного, что было отрицательного. Сформулируйте все, что было хорошего, и напишите, как это можно еще улучшить, оптимизировать. И, как сказал мой один знакомый Абдулла Дервиш, зять шейха, арабский миллиардер, у нас в России, к сожалению, пока еще не так много компаний обращает внимание на свои расходы. Интересный факт можно пронаблюдать. Те компании, которым удается снизить свои расходы для того, чтобы произвести свой товар или услугу, начинают получать огромное преимущество на рынке и могут выживать в существенно более жестких условиях. Поэтому рекомендую обратить на это внимание.

✔️Следующее, на что надо обратить внимание, это **ситуация с качеством вашего товара или услуги. Что было хорошего, а что было не оптимально.** Как можно его повысить, и достаточен ли уровень квалификации ваших сотрудников. Чему и как вам хотелось бы обучить своих сотрудников или персонал для того, чтобы эффективность отдачи от них была больше. И точно также нужно проставить плюсы и минусы в этой сфере деятельности вашей компании.

✔️ После этого необходимо проанализировать, **какая ситуация у вас с новыми клиентами и какие действия по расширению вашей деятельности вы предпринимали в прошлом году.** Что было удачного, и какие именно действия принесли максимально большой результат по привлечению новых клиентов. Что было положительного в ваших действиях по привлечению новых клиентов, с развитием филиальных сетей и с любым расширением, которое приводило к получению новых клиентов. Посмотрите, какие мероприятия по связям с общественностью или, как сейчас это принято называть, ПИАРу были удачными и приводили к успеху вашей компании.

Рекомендую, чтобы вам было легче получить немного больше данных и легче было анализировать, можно заполнить **тест "Детальный анализ бизнеса"**. Это также может помочь более четко сформулировать, что же точно вы хотите получить.

IV. После того, как вы описали ситуацию, вам нужно опять посмотреть на ту цель, которая была написана в начале. И после этого необходимо начать формулировать стратегический план. По всем вышеперечисленным пунктам написать конкретно, что вы хотите достичь и в каком состоянии это должно быть в следующем году для того, чтобы достичь стратегической цели, которую вы себе поставили. И начинайте просто:

✔️ **Что вы хотите получить в области персонала,** сколько новых людей вам нужно, чтобы достичь вашей цели, как вы их наймете, кто этим будет заниматься, какая система персонала у вас будет, какие системы мотивации в следующем году вы собираетесь задействовать, чтобы персонал по-настоящему был вовлечен в действия по достижению поставленной вами цели.

✔️ **По следующей функции, по маркетингу.** Здесь очень хорошо обратить внимание и я рекомендую включить в свой план действия изучение конкурента, их плюсов и минусов, ваше положение на рынке. Для этого необходимы опросы, которые необходимо провести у покупателей вашего товара и услуг. Это важно для того, чтобы выяснить, что именно им требуется, необходимо, что для них имеет значение, чтобы можно было в рекламе обращать именно на это внимание. После этого посмотрите, что вы можете сделать для того, чтобы поддерживать связь с вашими постоянными покупателями и ваши шаги в этом направлении.

✔️ Какие действия вы собираетесь делать, чтобы **упорядочить ведение вашего финансовой деятельности.** Какие шаги необходимы для того, чтобы начать образовывать резервы, фонды, которые помогли бы вам более успешно работать в следующем году.

✔️ То же самое сделайте **в отношении производства ваших товаров и услуг, напишите, что именно вам необходимо сделать, какую оптимизации.** Какое количество этих товаров и услуг вам нужно будет производить, что вам необходимо подготовить, чего вам не хватает, может быть производственных площадей, мощностей, офисов, для того, чтобы добиться достижения цели. И какие действия необходимо сделать в этой области.

✔️ Теперь распишите, **что вы собираетесь сделать по поводу качества ваших товаров и услуг и повышения квалификации вашего персонала**, для того, чтобы достичь вашей цели.

✔️ После этого **наметьте себе те действия, которые вы можете предпринять для того, чтобы получить необходимое количество новых клиентов.** Сделайте для себя небольшой расчет, выясните, сколько новых клиентов вам нужно в новом году, чтобы достичь вашей цели.

Таким образом, я в свое время писал свои стратегические планы. Конечно, сначала это было не совсем так, я писал не так подробно. Они были у меня совершенно смешные, но мне как-то представлялось, что мне хочется сделать. Потом я познакомился с этой системой и, разделяя бизнес по функциям, у меня получалось сделать более реальные стратегические планы, которые позволяли мне достичь высоких результатов.

После того, как вы все это написали, необходимо посмотреть, а кто все это будет делать. И расписать имена и фамилии тех, кому вы все это поручите. Не нужно писать самые мелкие

подробности того, как вы все это будете делать, хотя для себя вы можете сделать такой набросок. Распределив по именам тех, кто будет отвечать за то или другое направление, лучше показать им, что вы хотите и почему ставится такая цель, какого уровня вы хотите достичь. В результате этого вы даете человеку задание и просите его составить свой собственный план, как он будет добиваться достижения поставленных целей в той области, за которую он ответственен.

При изучении этого плана у вас будет возможность внести коррекции. Когда вы не спускаете план сверху, а даете возможность человеку, который отвечает за данную область, проявить инициативу и самому спланировать действия, вы, во-первых, достигаете согласия с его стороны. И он гораздо легче принимает корректировки, чем если просто спустить ему план сверху. И он начинает (замечательное слово) сотрудничать. (Недавно на одном из семинаров заметил, что слово сотрудник определяется как человек, который сотрудничает. Очень интересно, потому что если вы посмотрите на кого-то из своей компании и увидите, что он не сотрудничает, значит он не сотрудник и его можно просто уволить, ну или достичь сотрудничества). Расписав, кто за какую область отвечает и впоследствии взяв у них планы, имея их у себя, вы легко можете достичь согласия со своей командой и той цели, которую вы поставили перед самими собой.

На этом хотел бы с вами попрощаться. Желаю вам, чтобы вы достигли тех огромных целей, которые вы себе поставили. Чтобы те планы, цели и мечты, которые вы для себя сформулировали, вы воплотили в реальность. И чтобы в жизни вас сопровождало огромное море удовольствия и интересных приключений. Спасибо вам.

Кусакин Владимир.

P.S. Кто чувствует, что ему нужен второй человек, который может задать правильные вопросы и с которым можно составить такой стратегический план, добро пожаловать на стратегическую сессию. Предварительное личное общение для понимания главной потребности БЕСПЛАТНО.

https://kusakinvladimir.ru/coaching