

СТРАТЕГИРОВАНИЕ

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ



Точка А. Где мы сейчас

BSC

STEP

SWOT



Задача: посмотреть на работу организации с 4 точек зрения
- доноры
- благополучатели
- сотрудники
- учредители

Выявить слабые и сильные стороны, внешние и внутренние возможности и угрозы в **4 проекциях**.

SWOT



Strength - сильные стороны
Weakness - слабые стороны
Opportunity - возможности
Treat - угрозы



ВНЕШНИЕ:

- Социальные возможности и угрозы
- Технологические возможности и угрозы
- Экономические возможности и угрозы
- Политические возможности и угрозы

STEP

Balanced Scorecard



Система сбалансированных показателей:

- финансы
- клиенты/доноры/маркетинг
- бизнес-процессы
- персонал

СТРАТЕГИРОВАНИЕ

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ



Точка Б.

Куда хотим прийти

Голубой
океан

Цели

Миссия



Постановка целей и задач
всегда исходит из миссии:

**Что вы делаете в этом мире?
Зачем вы здесь?**

Миссия

Критерии миссии:

- их формулировки краткие;
- они сформулированы именно как миссии, а не как описание деятельности организаций;
- из этих миссий понятно, чем организации занимаются, над решением каких проблем работают;
- большой плюс, если прописаны ценности, в соответствии с которыми НКО работает.

Цели



Цели организации:

- финансы
- доноры/клиенты/маркетинг
- бизнес-процессы
- персонал

Персональные карьерные векторы

Голубой океан

Поиск проектов и программ,
которые помогают отстроиться от
конкурентов
(рыночные возможности)



СТРАТЕГИРОВАНИЕ

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ



Проектная линейка

Какова логика
формирования проектной
линейки?

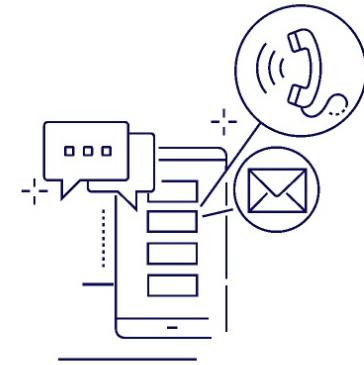
От своих возможностей или от
внешних потребностей?

Доноры

Проекты



Доноры



ДОНОРЫ:

- формулируем типы доноров, формируем кластеры
- выявляем и описываем потребности каждого кластера (зачем мы им)
- описываем возможные требования каждого кластера

БЛАГОПОЛУЧАТЕЛИ:

- формулируем типы благополучателей, формируем кластеры
- выявляем и описываем потребности каждого кластера (зачем мы им)

Проектная линейка

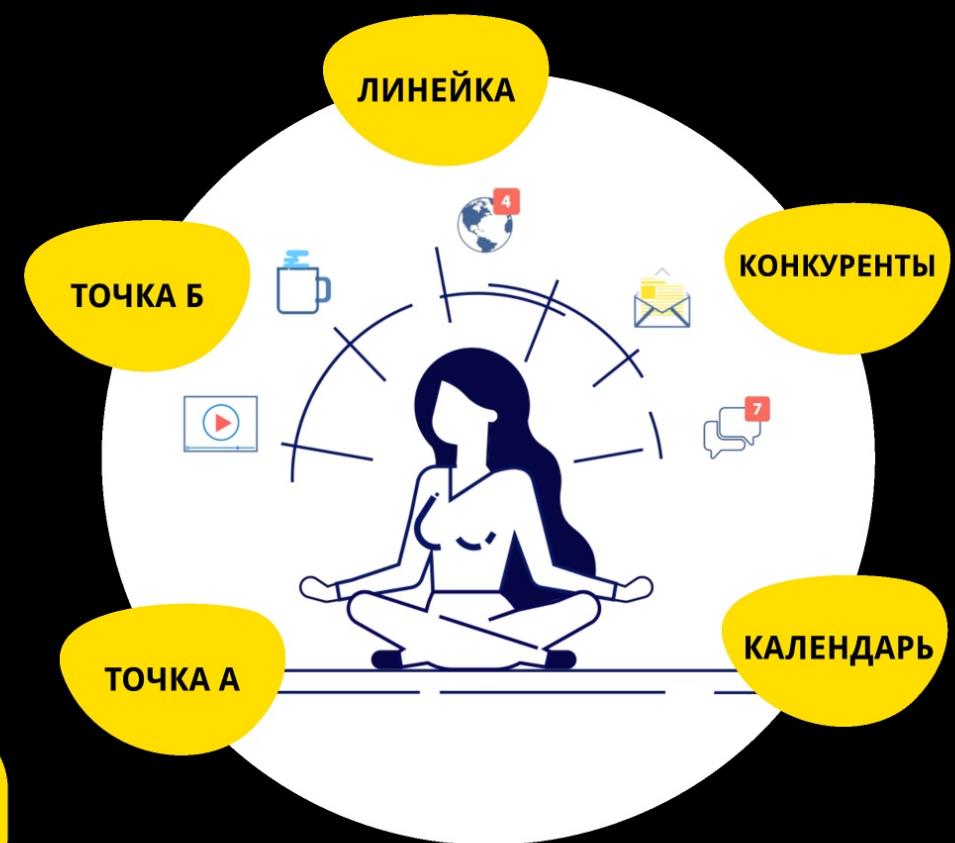
Описываем типы проектов и продуктов сегодня.



Формулируем линейку **идеальных** проектов и продуктов на год, три года, пять лет.

СТРАТЕГИРОВАНИЕ

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ



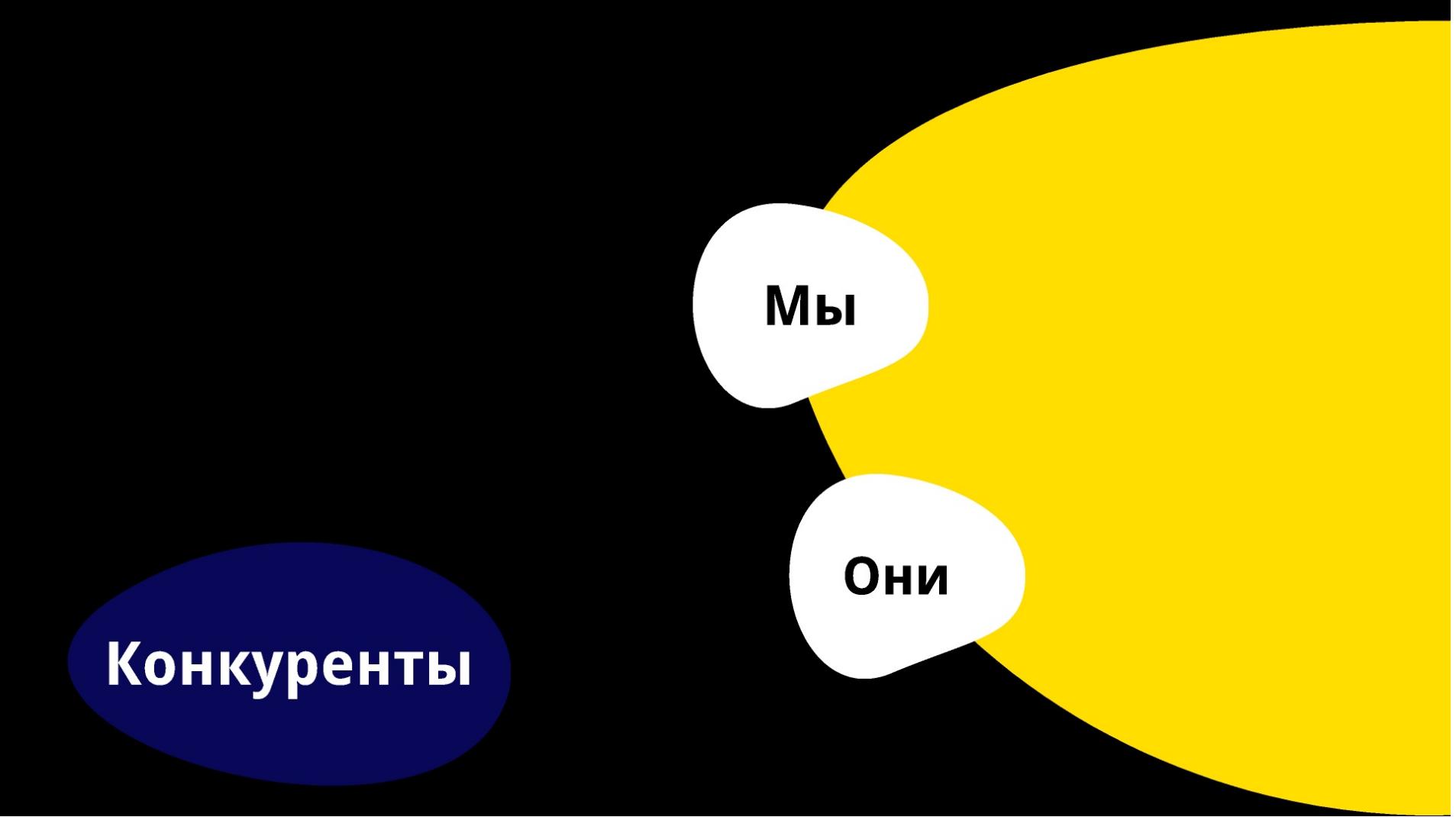


Diagram illustrating the relationship between three entities:

- Мы** (We) is represented by a white circle on a black background.
- Они** (They) is represented by a white circle on a yellow background.
- Конкуренты** (Competitors) is represented by a blue oval.

The diagram shows that **Мы** and **Они** are in close proximity, while **Конкуренты** is separate from the other two.

Мы

Они

Конкуренты

Мы

Сейчас

Через 3-5
лет



Мы глазами конкурентов

Сейчас

Как мы сейчас выглядим в глазах конкурентов.



Какие наши стороны они считают сильными и хотели бы перенять.

Через
3-5 лет

Какими **новыми**
стратегическими конкурентными
преимуществами мы стали
обладать.

Какую новую долю рынка НКО мы
заняли (на стала больше или
меньше).



Они

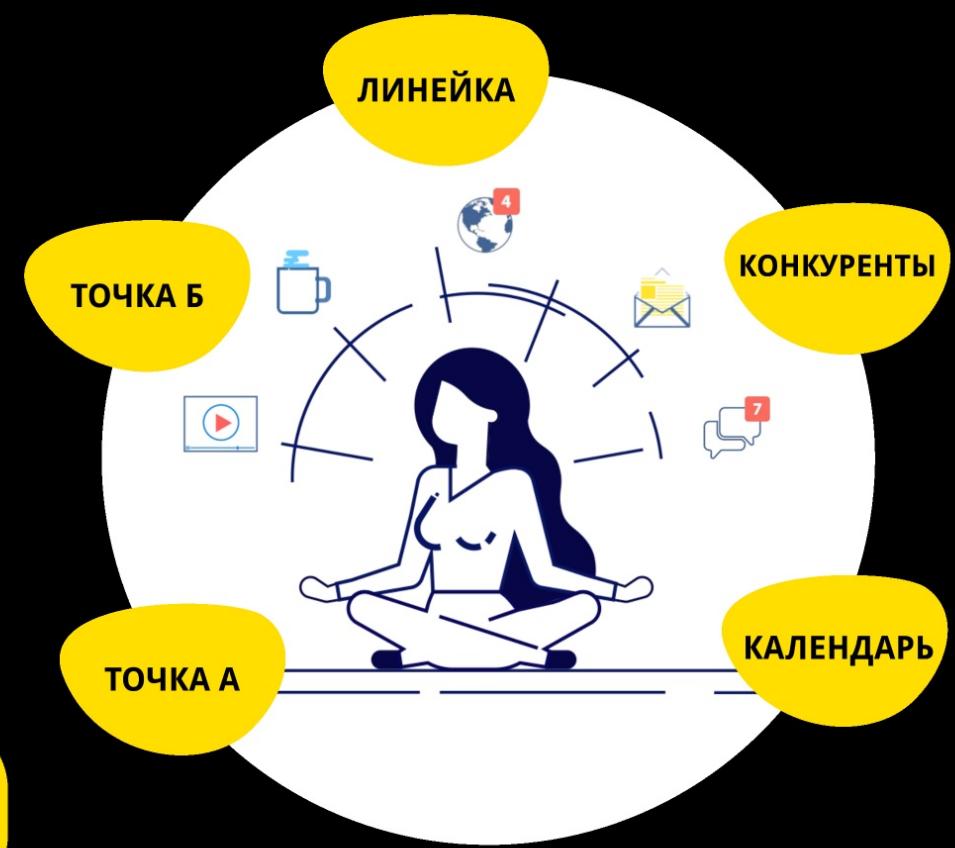
Какие качества, проекты,
компетенции мы считаем сильными у
конкурентов.



**Как мы можем их
присвоить?**

СТРАТЕГИРОВАНИЕ

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ



Календарный план задач

SMART



SMART-задачи

После определения стратегических векторов и проектных направлений важно **распределить** задачи между персоналом и **передать ответственность** с указанием контрольных точек и продуктов, которые каждый сотрудник передает дальше.

SMART

Specific (Конкретность)

Что именно необходимо достичь.

Увеличить чистую прибыль собственного предприятия

Measurable (Измеримость)

В чём будет измеряться результат.

Если показатель количественный, то необходимо выявить единицы измерения, если качественный, то необходимо выявить эталон отношения.

Увеличить прибыль собственного предприятия на 25% относительно чистой прибыли текущего года

Attainable (Достижимость)

За счёт чего планируется достичь цели и возможно ли её достигнуть вообще.

Увеличить прибыль собственного предприятия на 25% относительно чистой прибыли текущего года за счёт снижения себестоимости продукции, автоматизации ресурсоёмких операций и сокращения штата занятых на исполнении автоматизируемых операций сотрудников на 80% от текущего количества

Relevant (Уместность)

Определение истинности цели. Действительно ли выполнение данной задачи позволит достичь желаемой цели.

Необходимо удостовериться, что выполнение данной задачи действительно необходимо.

Time-bound (Ограниченнность во времени)

Установка момента времени, до которого цель должна быть достигнута (задача выполнена).

К окончанию второго квартала следующего года увеличить прибыль собственного предприятия на 25 % относительно чистой прибыли текущего года за счет снижения себестоимости продукции, автоматизации ресурсоемких операций и сокращения штата занятых на исполнении автоматизируемых операций сотрудников на 80% от текущего количества

СТРАТЕГИРОВАНИЕ

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ

