



Стратегічне *ПЛАНУВАННЯ* КОМПАНІЇ

від

SOFIIA BILETSKA
COACHING | MENTORING

7 РОКІВ

підприємницької діяльності

1350+

годин ефективного коучингу

100+

компаній на супроводі

ЩО ЦЕ?

Стратегічне планування - процес формування довгострокових цілей та стратегій для всього підприємства або його підрозділів шляхом зіставлення ресурсів, що має підприємство, та його можливостей.

Авторське стратегічне планування, яке розроблено на основі скандинавської методики, для комплексного розвитку компанії й виходу її на новий рівень розвитку.



Послуга потрібна , коли:

1 Не маєш розвитку компанії?

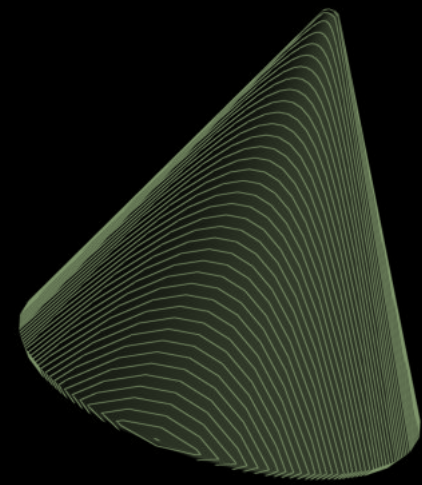
3 Відбувається застій компанії?

2 Існують проблеми та хаос у робочих процесах?



Які рішення існують:

- 1 Планування розвитку компанії на 2-5 років
- 2 Визначення чіткого позиціювання компанії
- 3 Створення місії та користі, що несе компанія
- 4 Створення канви (макету) бізнес-моделі компанії
- 5 Чіткі задачі на період планування та їх імплементація



Етапи процесу:

- Дзвінок з клієнтом
- Визначення кількості людей у штаті й хто буде брати участь у стратегічному плануванні
- Визначення часового періоду стратегічного планування
- виявлення задач
- Визначення бажаних результатів від стратегічного планування
- Формування плану досягнення глобальної мети поквартально
- Проведення тестування учасників за типологією
- Формування графіку зустрічей (7 зустрічей по 1-3 години)
- Комунікація один раз на місяць або два рази на місяць щодо звірки план-факт



Інструменти, що використовуються:

Тестування типології лідерів, для проведення якісного планування

Бізнес Канва

Єлевейтор Пітч

Інструменти для формування позиціювання

Інструменти для формування Карти Емпатії Клієнта

Інструменти для формування воронки продажів

SCRUM методологія і базис для бізнес-процесів



Що отримаєте після планування:

1

Чітка стратегія ведення бізнесу

Розробимо план дій, що визначає цілі, завдання, стратегічні пріоритети та методи їх досягнення.

2

Позиціонування компанії

Визначимо унікальність компанії та можливості створення ціннісної пропозиції для потенційних клієнтів.

3

Виявлення конкурентних переваг

З'ясуємо, як використовувати свої сильні сторони та унікальні можливості, щоб виділитися на ринку та залучити більше клієнтів.

4

Поліпшення командної роботи

Розробимо стратегію вибудовування корпоративної культури для покращення командної роботи та досягнення результатів.



ВАРТІСТЬ

Пакет авторського стратегічного планування:

Стратегічне планування

Бренд код: складові Бренда

- Місія
- Корисність/ цінність послуги
- Позиціювання та інше

Elevator pitch: як себе представляти

- Категорія
- Потреби клієнтів
- Аудиторія

Бізнес канва: складові бізнесу

- Партери
- Коштовність
- Ресурси
- Канали збуту та інше

Карта емпатії клієнта: робота над глибоким розумінням клієнта для створення додаткової цінності в компанії

- Думати
- Чути
- Бачити
- Говорити
- Болі
- Досягнення

Мисленне поле бренду : що входить у бренд, на чому базується

- Функціональне
- Ментальне
- Соціальне
- Духовне

Ціннісна пропозиція

- Продукт
- Клієнт
- Вигоди, проблеми, потреби

Воронка продажів:

- Де
- Коли
- Як
- Кількість повернення клієнтів

Вартість : €2 000

ЗАМОВИТИ →



SOFIJA BILETSKA
COACHING | MENTORING

Прокачайте себе та свій бізнес

 www.sofyabeletskaya.com

Соціальні мережі:

