

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

№8

Выполнила:
Волчкова Екатерина
м511

МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

Позиция на
рынке/ стадия
ЖЦО

Ведущая

Сильная

Заметная

Прочная

Слабая

Seed
(Бизнес
идея/Команда)

Сбор команды и
изучение
потенциального
рынка с поиском
своей ниши

Сбор команды и
изучение
потенциального
рынка с поиском
своей ниши

Сбор команды
и изучение
потенциального
рынка с
поиском своей
ниши

Сбор команды и
изучение
потенциального
рынка с поиском
своей ниши

Сбор команды и
изучение
потенциального
рынка с поиском
своей ниши

Start up
(Защита IP/
Производство/
Первые
продажи)

Налаживание
функционирования
компании для
сохранения
лидерских позиций

Понять, что
привело к успеху –
делать акцент на
этих пунктах;
организация
производства

Оценка своих
сильных/слабы
х сторон;
развитие
сильных
сторон;
организация
производства

Оценка своих
сильных/слабых
сторон; при наличии
успеха попытаться
«зацепиться» за
него и развить

Оценка своих
сильных/слабых
сторон/уход с
рынка

Early stage
(Увеличение
продаж/
Прибыль)

Увеличение доли на
рынке; акцент на
опережение
конкурентов

Увеличение доли на
рынке; переход к
профессионально
му менеджменту

Увеличение
доли на рынке;
отладка схемы
деятельности
внутри
организации

Увеличение доли на
рынке; работа над
внутренними
процессами

Акцент на сильных
сторонах и их
развитие;
раскрутка
продукта/уход с
рынка

Стратегия 1

Стратегия 5

МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

Позиция на рынке/ стадия ЖЦО	Ведущая	Сильная	Заметная	Прочная	Слабая
Expansion (Усиление позиций на рынке/ Расширение продуктовой линейки)	Сглаживание внутренних конфликтов; дифференциация товаров	Устойчивая кадровая политика; инвестиции в улучшение	Устойчивая кадровая политика; инвестиции в улучшение и усиление позиций	Переход к «умной» работе, нацеленной на качество, а не количество и усиление позиций	Сохранение доли; разработка четких систем и структур, делегирование полномочий
Maturity (Развитие рынка/ Динамический рост)	Вертикальная интеграция, удержание лидерских позиций и одновременно освоение новых направлений бизнеса (возможно уход в смежные отрасли)	Дифференциация продукта и освоение новых направлений бизнеса	Создание новых компаний; расширение горизонтов деятельности	Создание новых компаний; инвестиции в инновационные проекты; укрепление связей с рынком	Концентрация на своем рынке с использованием максимума от изм. внешней среды или продажа компаний
Exit (Привлечение инвесторов, IPO, M&A)	Привлечение инвесторов и продажа компаний	Привлечение инвесторов и продажа компании	Привлечение инвесторов и продажа компаний	Привлечение инвесторов и продажа компании	Подготовка к продаже компании и выход из бизнеса

Стратегия 2

Стратегия 3

Стратегия 4

Стратегия 7

Стратегия 6

СТРАТЕГИЯ 1

СТРАТЕГИЯ 2

- ✓ Формирование команды;
- ✓ Организация бизнеса и отладка внутренних процессов;
- ✓ Закупка оборудования и материалов;
- ✓ Анализ рынка и «захват» своей доли на нем;
- ✓ Использование стратегий концентрированного роста;
- ✓ Инвестиции в маркетинг и развитие инновационных проектов.

- ✓ Дальнейшее наращивание мощностей;
- ✓ Увеличение или сохранение доли на рынке;
- ✓ Акцент на кадровую политику;
- ✓ Переход от философии «больше – лучше» к «лучше – больше»;
- ✓ Переход к дифференциации товаров.

СТРАТЕГИЯ 3

СТРАТЕГИЯ 4

- ✓ Расширение горизонтов бизнеса: создание новых компаний, расширение в смежные отрасли;
 - ✓ Переход к стратегии обратной вертикальной интеграции;
 - ✓ Укрепление связей с рынком;
 - ✓ Закрепление лояльных клиентов.
- ✓ Стратегия максимизации прибыли;
 - ✓ Диверсификация бизнеса;
 - ✓ Минимальные инвестиции.

СТРАТЕГИЯ 5

СТРАТЕГИЯ 6

- ✓ Формирование команды;
 - ✓ Оценка сильных и слабых сторон компании, акцент на развитии сильных сторон;
 - ✓ «Раскрутка» бизнеса;
 - ✓ Завоевание своей доли на рынке или уход с него.
- ✓ Дифференциация товаров;
 - ✓ Оптимизация внутренних процессов;
 - ✓ Налаживание системы сбыта;
 - ✓ Дальнейшее увеличение доли на рынке или уход с него.

СТРАТЕГИЯ 7

- ✓ Подготовка к продаже компании;
- ✓ Максимальное снижение издержек;
- ✓ Привлечение инвесторов и дальнейшая продажа компании с максимальной выгодой.