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/слабых 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 профессиональному 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 компании
Exit (Привлечение инвесторов, IPO, M&A)	Привлечение инвесторов и продажа компании	Привлечение инвесторов и продажа компании	Привлечение инвесторов и продажа компании	Привлечение инвесторов и продажа компании	Подготовка к продаже компании и выход из бизнеса

Стратегия 2

Стратегия 3

Стратегия 4

Стратегия 6

Стратегия 7

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.