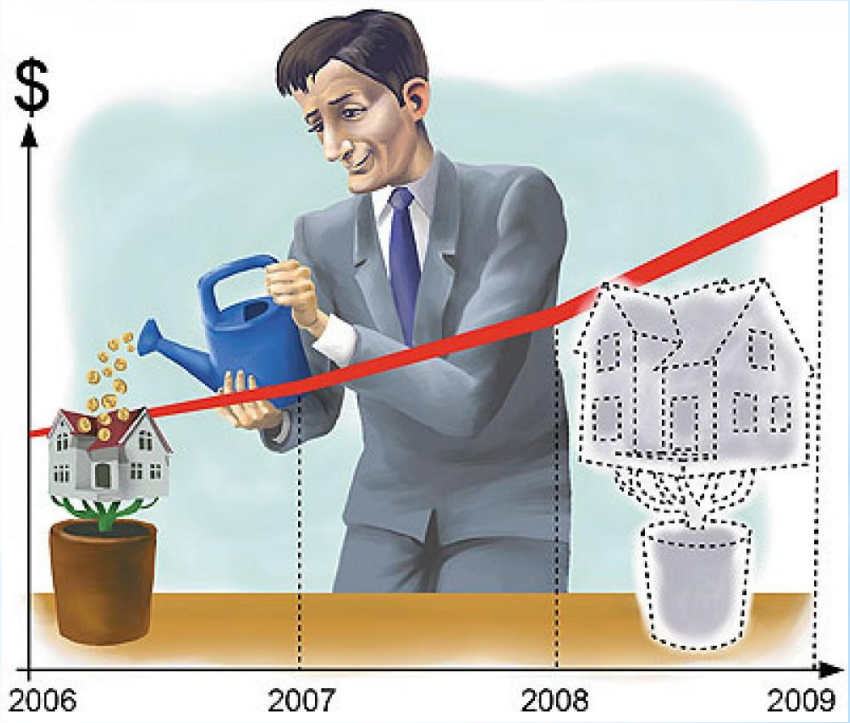
*Чечерина Оля

*Дмм-204

*Пример стратегии роста: компания Dell

* *С самого начала (1984) Майкл Делл поставил перед собой амбициозную цель - победить IBM на рынке компьютеров.*

* *Таким образом компания начала внедрять стратегию роста.*



Пример стратегии роста: компания Dell

Цель

Рост на основе «прямой модели»	Быстрый рост ($1 млрд. к 1992 г.)	Ускорение роста

Границы бизнес-модели Dell

Цель: $1 млрд.,
Факт: $2 млрд.

- Специализированные на сегментах агенты
- Система money back
- "Дерзкая" реклама самого быстродействующего компьютера на рынке

Проблемы: *Малая известность и недоверие потребителей*

- Обслуживание на местах
- Открытие Dell UK
- Частное и открытое размещение акций (на $51 млн.)
- Выход на рынок ноутбуков

- Перевод линии на 486 процессоры

Проблемы: *нарушение «золотых правил» Dell*

Стимулы: *большие рыночные возможности*

Выход за рамки бизнес-модели Dell:

- Неудачное вложение в запасы
- Провал супер-проекта Olympic
- Продажи через магазины

Убыток в I квартале 1993 г.

Этапы

Рыночный прорыв	Создание крупного бизнеса	Кризис роста
1984	1986	1989	1993

Пример стратегии роста: компания Dell

Цель

Баланс темпов роста и прибыли	Интернет-прорыв в системе «клиент- пр-ль -поставщик»	Рост за счёт освоения новых видов продукции

Цель: с $3 до 10 млрд. за 3 года

Факт: $12,2 млрд.

- «Охота за прибылью» (ROI)
- 3-летний план работы
- Система разработки новых товаров
- Усиление топ-команды
- Матричная система и «почкование»
- Возвращение на рынок ноутбуков
- Отказ от продаж через магазины
- Выход на рынок серверов

- Продажа техники через сайт (цель – до 50%)
- Кампания Net-зации персонала
- Программа Dell Premier Pages для крупных клиентов
- Модель «потребность-поставка»
- Сокращение числа поставщиков (со 140 до 40)
- "E-Support Direct from Dell"

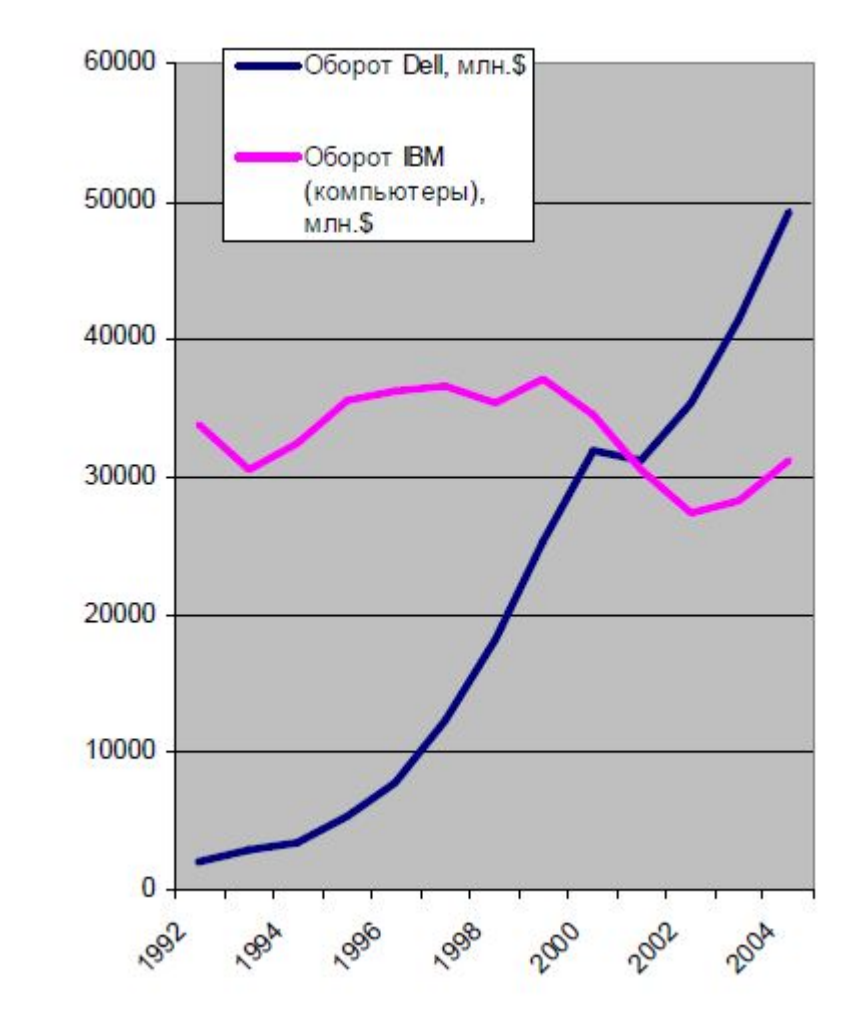
- Опросы «Tell Dell»
- Инициатива культуры победителя
- Программа "Императив лидерства"
- Выводят на рынок проекторы, принтеры, бытовую электронику
- Переименование в Dell Inc.

Проблемы: *Спад в отрасли, низкая лояльность персонала*

Границы бизнес-модели Dell

Этапы

1993	1996	1999	2004
Сбалансированный рост	Виртуальная интеграция	«Корпорация Dell»	



Результат выполнения задуманной стратегии.