

## **РЪКОВОДСТВО НА ПРЕДПРИЕМАЧА**

### **Упражнение I – Определяне на пазарния потенциал**

**Инструкции:** Идентифицирайте и оценете кои според вас са критичните фактори, оказващи въздействие върху пазарната ситуация на вашата компания. Това упражнение е разделено на 3 части.

#### **Част I: Анализ на Пазара**

- Изберете един специфичен пазар за оценяване. Този пазар може да бъде такъв, на който сте постоянно или такъв, в който възнамерявате да навлезете до известен предел в бъдеще.
- За всяка от петте промишлени мощности посочете една тенденция, която вярвате, че значително би оказала въздействие на бизнеса ви.
- По тази тенденция определете нейното настояще или потенциално въздействие на бизнеса ви. Използвайте следната система за оценка: Високо / Средно / Ниско. Фокусирайте вниманието си на онези фактори, които считате, че имат средно или високо въздействие по отношение на вашия бизнес или пазар.
- За тази тенденция определете дали представлява повече заплаха или възможност за вашия бизнес или пазар. Използвайте следната система за оценяване:  $V = \text{Възможност} / 3 = \text{Заплаха}$
- За тази тенденция оценете потенциала на печалба. Използвайте следната система за оценяване:  $U = \text{Увеличаване потенциала на печалба}$ ,  $N = \text{намаляване потенциала на печалба}$ .

#### **Част II: Анализ на общата среда**

- Следвайте същите процедури както в част I, оценете 5 фактори на обща среда, обсъждани в клас.

#### **Част III. Възможности / Заплахи / Привлекателност на пазар**

- От работата ви в част I и II изброете ключовите възможности и заплахи, въздействащи на този пазар. Как бихте могли да се възползвате от възможностите и да неутрализирате заплахите?

- Определете общата привлекателност на пазара, който оценявате. Използвайте следната система за оценка: В = Високо Привлекателен, С = Средно Привлекателен, Н = Ниско Привлекателен.

-

**Използвайте приложените таблици за организиране на мислите си.**

## РЪКОВОДСТВО НА ПРЕДПРИЕМАЧА ЗА СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ

### Упражнение I – Определяне на пазарния потенциал Част I – Анализ на пазара

Оценяван пазар-----

Мощност на средата	Въздействие на пазар В/С/Н	Възможност/Заплаха В/З	Потенциал на печалба У/Н
Клиенти			
Доставчици			
Конкуриращи фирми			
Потенциални нарушители, нахлуващи в пазара			
Заместителни продукти			

## РЪКОВОДСТВО НА ПРЕДПРИЕМАЧА ЗА СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ

Упражнение I – Определяне потенциала на пазара

Част II – Анализ на общата среда

Оценяван пазар-----

<b>Фактор на обща среда</b>	<b>Въздействие на пазара В/С/Н</b>	<b>Възможност/Заплаха В/З</b>	<b>Потенциална печалба У/Н</b>
<b>Икономически</b>			
<b>Правителствен</b>			
<b>Законов</b>			
<b>Социален</b>			
<b>Географски</b>			

# **РЪКОВОДСТВО НА ПРЕДПРИЕМАЧА ЗА СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ**

## **Упражнение I – Определяне потенциала на пазара**

### **Част III – Възможности / Заплахи / Привлекателност на Пазара**

**Оценяван пазар-----**

<b>Ключови възможности в рамките на този пазар</b>	<b>Как да се възползваме от тази възможност?</b>
<b>Ключови заплахи в рамките на този пазар</b>	<b>Как да се неутрализират тези заплахи?</b>
<b>Обща привлекателност на този пазар В/С/Н</b>	<b>Трябва ли да се направят по нататъшни инвестиции на този пазар? ( Защо или защо не? )</b>

## **РЪКОВОДСТВО НА ПРЕДПРИЕМАЧА ЗА СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ**

### **Упражнение II – Определяне на Вътрешни ресурси**

**Инструкции:** Идентифицирайте и оценете кои са най-важните критични ресурси на фирмата ви. Упражнението е разделено на 3 части.

#### **Част I – Колко добре разбирате нуждите на клиентите си?**

- Използвайте същия пазар като рамка за сравнение, който оценявахте в Упражнение I
- Помислете за ваши типични клиенти на този пазар и идентифицирайте онова , което считате за най-важни нужди по отношение на продуктови характеристики и обслужване и подкрепа. Опитайте да идентифицирайте поне 5 специфични нужди във всяка категория.

#### **Част II – Удовлетворяване нуждите на клиента**

- За всяка категория на ресурси за конкурентно преимущество, идентифицирайте поне един аспект на вашата компания, който би могъл да бъде отговорен за клиентите.
- Определете всеки от тези аспекти на фирмата ви по отношение колко важен е за вашите клиенти. Използвайте следната система за оценка  
 $M = \text{Много важен} / C = \text{Средно Важен} / H = \text{Незначителен}.$   
 Фокусирайте вашето внимание на онези аспекти, които считате, че са от изключителна важност за клиентите ви.
- Определете всеки от тези аспекти на компанията ви по отношение на способността ви да установите устойчиво конкурентно преимущество / трудно за подражание/. Използвайте следната система за оценка :  
 $B = \text{Висока Способност} / C = \text{Средна Способност} / H = \text{Ниска Способност}.$
- Определете всеки от тези аспекти на фирмата ви по отношение способността ви да установите професионална компетентност / маневриране на други пазари/. Използвайте следната система за оценка:  $B = \text{Висока способност} / C = \text{Средна Способност} / H = \text{Ниска Способност}$

**Част III : Конкурентна сравнимост на фирмата ви?**

- От действията ви в Част I на това упражнение, изброете пет най-важни нужди на клиентите си
- Посочете до пет конкуренти, които ще срещнете на пазара
- Определете вашата компания и всеки конкурент относно завишена способност да удовлетворят тези нужди. Използвайте следната система за оценка : В = Висока способност да Удовлетворите нуждите/ С = Средна Способност за това / Н = Ниска Способност

**Използвайте приложените таблици за да подредите мислите си.**

## **РЪКОВОДСТВО НА ПРЕДПРИЕМАЧА ЗА СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ**

### **Упражнение II – Определяне на Вътрешни ресурси**

#### **Част I – Колко добре разбирате нуждите на клиентите си?**

**Оценяван пазар-----**

<p><b>НУЖДИ ПО ПРОДУКТА</b>  /напр. Качество на материали,  избор на продукт,  характеристики на  осъществяване (по-добре и по-  бързо), опаковка (насипно или  нечемберовано, цени и др /</p>	<p><b>НУЖДИ ПО ОБСУЖВАНЕ И ПОДКРЕПА</b>  /удобни местоположение на  дистрибуция, достъп до  представители на компания,  обслужване след продажба,  поддръжка, промоции и т.н/</p>
--	---



## РЪКОВОДСТВО НА ПРЕДПРИЕМАЧА ЗА СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ

### Упражнение II – Определяне на Вътрешни ресурси

#### Част II – Удовлетворяване нуждите на клиентите си.

Оценяван пазар-----

Ресурс на Конкурентно Преимущество	Важност към Клиенти В/С/Н	Способност за Установяване на Устойчиво Конкурентно Преимущество В/С/Н	Способност за Установяване на Професионална Компетентност В/С/Н
Производство/Опериране/ Логистика			
Продажби и Маркетинг			
Продукт/Иновация на обслужване			
Финансови Транзакции			
Ръководство на Верижни Доставки			
Мрежови Комуникации/ Управление на Ресурси			
Други			

## РЪКОВОДСТВО НА ПРЕДПРИЕМАЧА ЗА СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ

### Упражнение II – Определяне на Вътрешни ресурси

### Част III – Сравнение на компанията ви с Конкуренцията?

Оценяван пазар-----

Конкуренти    Оценяване на конкуренти по 5 най-значими нужди					
	Нужда №1	Нужда №2	Нужда №3	Нужда №4	Нужда №5
Вашата Компания					
Конкурент А					
Конкурент В					
Конкурент С					
Конкурент D					
Конкурент Е					

## **РЪКОВОДСТВО НА ПРЕДПРИЕМАЧА ЗА СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ**

### **Упражнение III – Разработка на Стратегически План**

**Инструкции:** Формулирайте някои критични цели за вашата организация и някои стратегии за достигането им. Упражнението е разделено на 2 части:

#### **Част I: Формулиране на цели**

- За всяка от установените целеви категории формулирайте специфична цел за организацията ви
- За всяка установена цел определете време за постигане
- Всяка установена цел определете съгласно значимостта и за организацията ви. Използвайте следната система за оценяване:  
В= Висока Значимост/ С= Средна Значимост / Н = Ниска Значимост
- За всяка една цел изброете действия за достигането и

#### **Част II : Формулиране на Стратегии – Стратегически Пробиви**

- Идентифицирайте стратегическия пробив / Ниска Цена или Разграничаване/, който ще бъде ваш способ за конкуриране на този пазар
- За всяка функционална зона избройте стратегиите за подпомагане на стратегическия пробив

**Използвайте приложените таблици за подреждане на мислите си.**

## **РЪКОВОДСТВО НА ПРЕДПРИЕМАЧА ЗА СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ**

### **Упражнение III – Разработка на Стратегически План**

#### **Част I - Формулиране на цели**

<b>Целева Категория</b>	<b>Време за постигане</b>	<b>Значимост В/С/Н</b>	<b>ДЕЙСТВИЯ</b>
<b>Печалби</b>			
<b>Позиция на Пазара</b>			
<b>Иновация на Нови Продукти/Обслужване</b>			
<b>Производителност</b>			
<b>Придобиване на Финансови Ресурси</b>			
<b>Други Критични Знаци за Развитие</b>			

Определенията за Цели трябва да са: Специфични, Измерими, Ориентирани относно Действия, Реалистични, Времево Свързани

## **РЪКОВОДСТВО НА ПРЕДПРИЕМАЧА ЗА СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ**

### **Упражнение III – Разработка на Стратегически План**

#### **Част I - Формулиране на стратегии – Стратегически Пробив**

**Стратегически Пробив-----**  
**(Нискоценови или Разграничителен)**

<b>Функционална Зона</b>	<b>Стратегически Способ /За подпомагане на Стратегически Пробив/</b>
<b>Производство/Логистични Системи</b>	
<b>Продажби и Маркетинг</b>	
<b>Развитие на Продукт/обслужване</b>	
<b>Финансови Транзакции</b>	
<b>Ръководство на Верижна Доставка</b>	
<b>Мрежови Комуникации / Управлвние Ресурси</b>	
<b>Други Съответни Действия</b>	