



*Владимир Токарев*

**СТАРТАП:  
стратегическая  
экспресс-  
диагностика**

Книга 1 — Сильные и слабые стороны стартапа

**Владимир Токарев**  
**СТАРТАП: стратегическая**  
**экспресс-диагностика.**  
**Книга 1 – Сильные**  
**и слабые стороны стартапа**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=21235145](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=21235145)*  
*ISBN 9785448321719*

### **Аннотация**

Стратегическая экспресс-диагностика стартапа включает пошаговый алгоритм разработки стратегии, необходимые формы для заполнения, сквозной пример по разработке стратегии стартапа, необходимый понятийный аппарат, вопросы и ответы по теме разработки стратегии стартапа. Материал книги основан на 20-летнем опыте автора по разработке стратегий фирм из самых разных отраслей. Стратегическую диагностику можно выполнить максимально быстро. У нее есть свои риски, но предложены варианты их преодоления.

# Содержание

Аннотация	5
Краткое содержание	7
Прочитать в первую очередь	8
Конец ознакомительного фрагмента.	12

**СТАРТАП: стратегическая  
экспресс-диагностика  
Книга 1 – Сильные  
и слабые стороны стартапа  
Владимир Токарев**

© Владимир Токарев, 2016

ISBN 978-5-4483-2171-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Аннотация

Как изменить ситуацию, когда из 10 стартапов успешными становятся только 1—2?

Стратегическая экспресс-диагностика состоит из 5 этапов, которые будут опубликованы в 5 книгах, в этой книге представлен 1 этап.

Это важнейший промежуточный этап разработки эскизной стратегии стартапа<sup>1</sup>, на этом этапе выводятся сильные и слабые стороны стартапа.

Стратегическая экспресс-диагностика, как и практикумы по стратегии стартапа, является приложением к книге «Стратегические секреты консультанта», выходящей в 3 частях.

Книга будет полезна руководителям и владельцам бизнеса.

Предназначена для самостоятельной экспресс-диагностика фирмы, стартапа и др. с использованием рекомендуемых шагов и форм (если они требуются) для заполнения. Основана на 20-летнем опыте консультирования компаний из самых разных отраслей по теме стратегического менеджмента.

---

<sup>1</sup> Под стартапом мы понимаем как классический стартап, так и выведение на рынок нового продукта уже давно существующей фирмой, а также к стартапу относим «систему издания новой книги» – о «системе стартапа», состоящей из трех уровней, будет чуть дальше.

## ПРИМЕЧАНИЕ

Хотя в книге описание алгоритма и примеры приведены только для стратегии стартапа, предложенная технология может быть также использована без особых изменений для выведения эскизной стратегии фирмы, своей карьеры, эскизной стратегии в войне за таланты или в борьбе за лучшего поставщика, а также для выведения эскизного варианта стратегического сотрудничества компаний.

# **Краткое содержание**

**Предисловие**

**Книга 1 – описание 1 этапа**

**Пример выполнения 1 этапа**

**Вопросы-ответы при работе над 1 этапом**

**Тренинги от автора**

**Об авторе**

# Прочитать в первую очередь

Сразу хочу предупредить читателей и покупателей стратегической экспресс-диагностики (СЭД) по стратегии стартапа: если вы купили одну из книг по стратегической экспресс-диагностике, например, с названием «Стратегия фирмы», не торопитесь покупать книги с теми же номерами, но с другим названием, например «Стратегия в войне за таланты».

Дело в том, что практические задания и др. самые важные материалы в книгах по СЭД по разным темам будут похожи друг на друга, поскольку предлагается использовать одну и ту же проверенную технологию разработки стратегии, просто применительно к разным объектам.

Потому, надеюсь, что имея технологию для одного объекта, читатель сможет вывести для другого объекта стратегию самостоятельно. Отличия книг с разными названиями будет в основном одно – это разные сквозные примеры:

**Итак, вот главное отличие книг с разными названиями:**

*Стратегия фирмы* – содержит сквозной пример по разработке стратегии компании,

*Стратегия стартапа* – содержит сквозной пример по разработке стратегии одного стартапа,

*Стратегия в войне за таланты*<sup>2</sup> (стратегическое управление персоналом) – содержит сквозной пример по разработке стратегии компании в отношении персонала,

*Стратегия карьеры*<sup>3</sup> – содержит сквозной пример по разработке стратегии карьеры одной личности,

*Стратегия в войне за лучшего поставщика*<sup>4</sup> – содержит сквозной пример по разработке стратегии в отношении поставщиков.

И потому, приобретая одни и те же книги по СЭД в отношении разных объектов, вы сами принимаете решение и ответственность за такую в определенной степени избыточную покупку.

Другое дело, что если будут полезные находки в ходе разработки таких сквозных примеров или применения стратегического менеджмента к разным объектам управления, об этом будет обязательно написано в предисловии к соответствующей книге и, скорее всего, будет представлено в форме вопросов любознательного генерального директора и ответов автора.

Выпуск большого количества похожих книг объясняется очень просто:

– тому, кому нужно разработать стратегию своей карьеры – лучше приобрести книгу по СЭД своей новой карьеры,

---

<sup>2</sup> Серия в работе.

<sup>3</sup> Серия в работе.

<sup>4</sup> Серия в работе.

– а если стоит задача – разработать стратегию в войне за таланты – лучше, конечно, приобрести соответствующую серию книг по вашей задаче.

## **Как устроен алгоритм, и как им пользоваться**

Ниже представлено «устройство» алгоритма разработки эскизной стратегии, которое представлено в более полном алгоритме в практикумах по стратегии<sup>5</sup>, оно используется и в книгах по СЭД и будет «сопровождать» вас в течение всей работы.

Под «алгоритмом» мы понимаем *определенную последовательность шагов*, которая позволяет выйти на нужный результат, в данном случае – на эскизную стратегию стартапа.

Кроме того, основные **шаги алгоритма** для удобства пользования **имеют более мелкое дробление на следующие разделы:**

- *немного теории;*
- *шаги алгоритма;*
- *формы для заполнения;*
- *пример использования алгоритма;*
- *дополнительные материалы.*

**Кроме того, отдельно выделены —**

- *«вопросы-ответы»,*

облегчающие специалисту, не прошедшему подготовку

---

<sup>5</sup> Всего планируется издать 10 практикумов для разных объектов управления.

в вопросах управления, работу над стратегией фирмы.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.