



Владимир Токарев

**СТАРТАП:
стратегическая
экспресс-
диагностика**

Книга 3 — Анализ конкурентов

Владимир Токарев

**СТАРТАП: стратегическая
экспресс-диагностика. Книга
3 – Анализ конкурентов**

«Издательские решения»

Токарев В.

СТАРТАП: стратегическая экспресс-диагностика. Книга 3 –
Анализ конкурентов / В. Токарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-832572-4

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.

ISBN 978-5-44-832572-4

© Токарев В.
© Издательские решения

Содержание

Книги, подготовленные КЦ «Русский менеджмент»	6
Аннотация	8
Краткое содержание	9
Прочитать в первую очередь	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

**СТАРТАП: стратегическая
экспресс-диагностика
Книга 3 – Анализ конкурентов
Владимир Токарев**

© Владимир Токарев, 2016

ISBN 978-5-4483-2572-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Книги, подготовленные КЦ «Русский менеджмент»

Серия «Русский менеджмент»

- 1. Русский менеджмент**
- 2. Новые компетенции службы персонала**
- 3. Стратегические секреты консультанта – Часть 1**
- 4. Стратегические секреты консультанта – Часть 2**
- 5. Новый «Русский менеджмент»** (2-е издание книги «Русский менеджмент»)

Включает в себя также серию «Персональный менеджмент» и серию «Сказки для топ-менеджеров»

Серия «Персональный менеджмент и стратегическое управление персоналом»

- 1. Три менеджмента в одном флаконе**
- 2. Приключения английского**
- 3. Тренировка памяти (вып. 1)**
- 4. Стратегическое управление персоналом – Часть 1**
- 5. Стратегическое управление персоналом – Часть 2** (эти части – второе издание книги «Новые компетенции службы персонала»)
- 6. Тайм-менеджмент: Тренинг по книге «Три менеджмента в одном флаконе»**
- 7. Новый тайм-менеджмент** – второе издание книги «Три менеджмента в одном флаконе»
- 8. Как научиться управлять, если у вас пока нет подчиненных**

Серия «Сказки для топ-менеджеров»

- 1. Сказки для топ-менеджеров**
- 2. Новые сказки для топ-менеджеров**
- 3. Сказки А. С. Пушкина для топ-менеджеров**
- 4. Полное собрание сказок для топ-менеджеров**

Проект «Разработка стратегии своими силами»

- 1. Стратегия фирмы: Практикум: №1**
- 2. Стратегия фирмы: Практикум: №2**
- 3. Стратегия фирмы: Практикум: №3**

- 4. Стратегия стартапа: Практикум: выпуск №1**
- 5. Стратегия стартапа: Практикум: выпуск №2**
- 6. Стратегия стартапа: Практикум: выпуск №3**

- 7. Стратегия новой карьеры: Практикум по книге «Стратегические секреты консультанта» – выпуск 1**
- 8. Стратегия новой карьеры: Практикум по книге «Стратегические секреты консультанта» – выпуск 2**
- 9. Стратегия новой карьеры: Практикум по книге «Стратегические секреты консультанта» – выпуск 3**

- 10. Стратегия в войне за таланты: выпуск №1**
- 11. Стратегия в войне за лучшего поставщика: выпуск №1**
- 12. Стратегическое сотрудничество: выпуск №1**

- 13. Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 1**
- 14. Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 2**
- 15. Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 3**
- 16. Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 4**
- 17. Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 5**

- 18. СТАРТАП: стратегическая экспресс-диагностика – Книга 1**
- 19. СТАРТАП: стратегическая экспресс-диагностика – Книга 2**
- 20. СТАРТАП: стратегическая экспресс-диагностика – Книга 3**

Прочие книги

- 1. Полстакана воды**
- 2. Незнакомые знакомые сказки**
- 3. «Три поросенка» – Детский журнал, №1**
- 4. Как правильно выбрать вуз**
- 5. Хрустальная гора**

Журнал «Русский менеджмент»

Номера 1, 2, 3, 4

Все книги и журналы можно купить в магазинах Амазон, Озон (электронная и бумажная версия книг) и Литрес, или прочитать в электронной библиотеке Майбук.

Аннотация

Как изменить ситуацию, когда из 10 стартапов успешными становятся только 1—2? Разработать и реализовать стратегию стартапа «для себя».

Стратегическая экспресс-диагностика состоит из 5 этапов, которые будут опубликованы в 5 книгах, в этой книге представлен 3 этап.

Это важнейший промежуточный этап разработки эскизной стратегии стартапа¹, на этом этапе выполняется анализ конкурентов для 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-диагностики 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.

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.

¹ 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, см. в предыдущих книгах серии.

Краткое содержание

Предисловия

Книга 3 – описание 3 этапа

Пример выполнения 3 этапа

Вопросы-ответы при работе над 3 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*² (стратегическое управление персоналом) – содержит сквозной пример по разработке стратегии компании в отношении персонала,

*Стратегия новой карьеры*³ – содержит сквозной пример по разработке стратегии карьеры одной личности,

*Стратегия в войне за лучшего поставщика*⁴ – 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 берете на себя ответственность за такую в определенной степени избыточную покупку.

² Серия в работе.

³ Серия в работе.

⁴ Серия в работе.

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.