

A black and white portrait of Vladimir Tokarev, a man with a beard and mustache, wearing a suit and tie. He is looking slightly to the right of the camera with a slight smile. His hands are clasped in front of him, and he is wearing a watch on his left wrist. The background is a textured, dark grey.

Владимир Токарев

Стратегия стартапа – №9

Владимир Токарев

Стратегия стартапа – №9

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=40147889

ISBN 9785448518584

Аннотация

Как изменить ситуацию, когда из 10 стартапов успешными становятся только 1—2? Разработать и реализовать стратегию стартапа. Серия книг включает пошаговый алгоритм разработки стратегии стартапа, необходимые формы для заполнения и др. материалы для самостоятельной разработки стратегии стартапа: сквозной пример, 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.

Содержание

Книги, подготовленные КЦ «Русский менеджмент»	5
Расширенная аннотация и информация об авторе	11
Об авторе	13
Краткое содержание	14
Прочитать в первую очередь	15
Предисловие и структура практикума	17
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Стратегия стартапа – №9

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2018

ISBN 978-5-4485-1858-4

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»)

- 6. Пять «Почему?»**

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

Серия «Новый менеджмент»

- 1. Новый менеджмент – Часть 1**
- 2. Стратегическое управление персоналом – Часть 1**
- 3. Стратегическое управление персоналом – Часть 2**
- 4. Сила воли: как победить свою лень. Книга 1**
- 5. «Менеджмент-продажи» для продвинутых продавцов – Книга 1**

Серия «Персональный менеджмент»

- 1. Три менеджмента в одном флаконе**
- 2. Приключения английского**
- 3. Тренировка памяти (вып. 1)**
- 4. Тайм-менеджмент – тренинг по книге «Три менеджмента в одном флаконе».**
- 5. Новый тайм-менеджмент** (это второе издание книги «Три менеджмента в одном флаконе»)
- 6. 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»

Стратегия компании

- 1. Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 1**
- 2. Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 2**
- 3. Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 3**

4. Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 4
5. Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 5

6. Стратегия фирмы: Практикум: №1
7. Стратегия фирмы: Практикум: №2
8. Стратегия фирмы Практикум: №3
9. Стратегия фирмы Практикум:№4
10. Стратегия фирмы: Практикум: №5
11. Стратегия фирмы: Практикум: №6
12. Стратегия фирмы Практикум: №7
13. Стратегия фирмы Практикум:№8
14. Стратегия фирмы Практикум:№9
15. Стратегия фирмы Практикум:№10

Стартап

1. СТАРТАП: Стратегическая экспресс-диагностика –
Книга 1
2. СТАРТАП: Стратегическая экспресс-диагностика –
Книга 2
3. СТАРТАП: Стратегическая экспресс-диагностика –
Книга 3
4. СТАРТАП: Стратегическая экспресс-диагностика –
Книга 4
5. СТАРТАП: Стратегическая экспресс-диагностика –
Книга 5

6. Стратегия стартапа: Практикум: выпуск №1
7. Стратегия стартапа: Практикум: выпуск №2
8. Стратегия стартапа – Практикум №3
9. Стратегия стартапа – №4
10. Стратегия стартапа – №5
11. Стратегия стартапа – №6
12. Стратегия стартапа – №7
13. Стратегия стартапа – №8
14. Стратегия стартапа – №9

Стратегия карьеры

1. Стратегия новой карьеры: Практикум: выпуск №1
2. Стратегия новой карьеры: Практикум №2
3. Стратегия новой карьеры: Практикум №3
4. КАРЬЕРА КАК СТАРТАП – Книга 1

Другое

1. Стратегия в войне за таланты: Практикум: выпуск №1
2. Стратегия в войне за лучшего поставщика: Практикум:
выпуск №1
3. Стратегическое сотрудничество: Практикум: вы-
пуск №1

Прочие книги

1. Полстакана воды

2. Незнакомые знакомые сказки
3. Как правильно выбрать вуз
4. Хрустальная гора.
5. Сказка «Береза и три сокола»

Журналы

1. Журнал «Русский менеджмент» (пилотный номер)
2. Журнал «Русский менеджмент» Номер 1 (2)
3. Журнал «Русский менеджмент» Номер 2 (3)
4. Журнал «Русский менеджмент» Номер 3 (4)
5. Журнал «Русский менеджмент» Номер 1 (5) – 2017

1. «Три поросенка» – Детский журнал, №1
2. «Три поросенка» – Детский журнал, №2

1. Журнал «Испытание рассказом» – №1
2. Журнал «Испытание рассказом» – №2

1. Журнал «Туристы и турфирмы» – №1
2. Журнал «Туристы и турфирмы» – №2

1. Журнал «Тайм-менеджмент» – №1
2. Журнал «Новый тайм-менеджмент» – №2.

Все книги и журналы можно купить в магазинах Амазон

и Озон (электронная и бумажная версия книг), или прочитать в электронной библиотеке Букмейт.

Расширенная аннотация и информация об авторе

Издание второе, исправленное и дополненное¹.

Практикум по разработке стратегии стартапа, состоит из 10 этапов, которые будут опубликованы в 10 книгах, в этой книге представлен 9 этап.

На этом этапе проводится стратегический аудит и разрабатывается план мероприятий, обеспечивающий реализацию стратегии стартапа.

Практикум является приложением к книге «Стратегические секреты консультанта», выходящей в 3 частях.

Будет полезен руководителям и владельцам бизнеса.

Предназначен для самостоятельной разработки стратегии с использованием рекомендуемых шагов и форм (если они требуются) для заполнения. Основан на 20-летнем опыте консультирования компаний из самых разных отраслей по теме стратегического менеджмента.

¹ Первое издание, вышедшее малым тиражом на CD (техническую часть работы выполнил партнер КЦ «Русский менеджмент» – ГУП НТЦИ), с названием «Электронная консалтинговая система „Русский менеджмент“, была выпущена при поддержке Швейцарского Фонда Технического Содействия Swisscontact».

Сначала я планировал выпустить по 10 выпусков практикума (по сути это управленческое консультирование по теме стратегии через книги) для разных объектов управления (для компании, для стартапа, для отдельного человека и др.). Однако работа несколько затянулась (поскольку предполагала выпуск более 50 книг). И тогда было принято решение выпустить более короткие варианты – серии книг с названием стратегическая экспресс-диагностика. Такая работа была полностью выполнена для коммерческой фирмы и для стартапа.

Сейчас пришло время вернуться к начальному более полному проекту. Сначала он будет завершен только для коммерческой компании и для стартапа. Однако его смело можно применять и для других объектов управления, о чем более подробно описано в параграфе «Прочитать в первую очередь».

Об авторе

Автор – директор консультационной фирмы «КЦ «Русский менеджмент», к.т.н., консультант по управлению, автор более 50 статей по менеджменту в профильных журналах, автор 70 книг: «Сказки для топ-менеджеров», «Три менеджмента в одном флаконе», «Русский менеджмент», «Стратегическое управление персоналом», «Стратегические секреты консультанта», а также журналов в книжном исполнении, и др., член жюри конкурса в номинации «Лучшая корпоративная стратегия», где принимали участие крупнейшие компании страны – МТС, Северсталь, Уралкалий и др.

Краткое содержание

Предисловия

Выпуск №9 – описание 9 этапа

Задание на 9 месяц

Пример выполнения 9 этапа

Вопросы-ответы при работе над 9 этапом

Стратегическая сказка для топ-менеджеров

Система обратной связи

Тренинги и практикумы от автора

Прочитать в первую очередь

Сразу хочу предупредить читателей и покупателей того или иного практикума по стратегии: если вы купили один практикум, например, Выпуск №1 или №2 (и далее номера с 3 по 10), например, с названием «Стратегия фирмы», не торопитесь покупать практикум с теми же номерами выпуска, но с другим названием, например «Стратегия стартапа».

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

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

Итак, вот главное отличие практикумов с разными названиями:

Стратегия фирмы – содержит сквозной пример по разработке стратегии компании,

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

Стратегия на войне за таланты (стратегическое управление персоналом) – содержит сквозной пример по разра-

ботке стратегии компании в отношении персонала,

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

Стратегия на войне за лучшего поставщика – содержит сквозной пример по разработке стратегии в отношении поставщиков.

И потому, приобретая одни и те же выпуски 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, об этом будет обязательно написано в предисловии к соответствующему практикуму и, скорее всего, будет представлено в форме вопросов любознательного генерального директора и ответов автора.

Выпуск большого количества похожих практикумов объясняется очень просто

– тому, кому нужно разработать стратегию своей карьеры – лучше приобрести практикум по разработке стратегии карьеры,

– а если стоит задача – разработать стратегию своего стартапа – лучше, конечно, приобрести соответствующую серию одноименных с вашей задачей практикумов.

Предисловие и структура практикума

Сразу оговоримся – практикум является практическим приложением к книге «Стратегические секреты консультанта». Данный практикум содержит описание 9 этапа разработки стратегии стартапа (всего 10 этапов, которые публикуются отдельными выпусками практикума по 1 этапу в каждом выпуске практикума).

Книга «Стратегические секреты консультанта» открывает ноу-хау управленческого консультирования по теме разработке стратегии компании, накопленные нами за 20 лет практического консультирования, а в перечне клиентов у нас был даже мировой лидер (второе место за ним по профилю работы занимала известная японская компания Тошиба). Названная книга предназначена для теоретической подготовки в сфере стратегического управления.

Данный практикум является приложением к «Стратегическим секретам консультанта» и имеет другую цель – **позволить пользователю (в первую очередь, топ-менеджменту компаний) самостоятельно разработать полноценную стратегию на профессиональном уровне.**

Кроме шагов алгоритма по разработке стратегии и необходимых для самостоятельной разработки стратегии вспо-

могательных материалов (форм для заполнения, если они требуются, примера заполнения форм, ответов на наиболее частые вопросы при разработке стратегии и др.) в книге есть параграф, где описывается обратная связь, которая всегда открыта для читателей этой книги.

Система обратной связи используется для подготовки Приложения ко всем практикумам. Это приложение, в свою очередь, содержит самостоятельный практикум по стратегическому сотрудничеству компаний.

Во всех практикумах представлен мой блог, где я общаюсь с виртуальным персонажем – любознательным генеральным директором (*любозн. гендир.* – далее). В ходе общения с любозн. гендиром я описываю те положительные моменты, которые вытекают из использования этой технологии, и возможные проблемы (поскольку не бывает плюсов без минусов). Ну и отвечаю на первые вопросы, которые возникают у тех, кто самостоятельно разрабатывает стратегию своей компании.

Как устроен алгоритм, и как им пользоваться

Ниже представлено «устройство» алгоритма разработки стратегии, которое будет «сопровождать» вас в течение всей работы.

Под «алгоритмом» мы понимаем *определенную последовательность шагов*, которая позволяет выйти на нужный ре-

зультат, в данном случае – на стратегию стартапа (или стратегию нового продукта фирмы).

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 в вопросах управления, работу над стратегией.

Рассмотрим каждый раздел несколько подробнее.

Немного теории

В этом разделе вам будет представлен минимум теории, необходимой на данном шаге алгоритма разработки стратегии стартапа. Более подробное описание теории представлено в книге «Стратегические секреты консультанта».

Шаги алгоритма

Здесь будет описаны непосредственно шаги алгоритма, которые следует обязательно выполнить на том или ином этапе разработки стратегии.

Формы для заполнения

Там, где это необходимо, будут предложены специальные формы для заполнения. Иногда они будут представлены в виде таблицы, поскольку табличное представление материалов часто облегчает анализ. Там же, где предложено использовать произвольную форму, предполагается, что разработчики стратегии могут применять произвольный формат описания.

Пример использования алгоритма

Для облегчения понимания, что именно нужно выполнить на том или ином этапе разработки стратегии, представлен *сквозной* пример использования той или иной части алгоритма применительно к консультационной фирме. Хотя это пример условный, мы постарались приблизить его к реальности там, где это возможно. Главная задача примера – максимально облегчить понимание задания, которое нужно выполнить на том или ином этапе разработки стратегии своей компании. К слову, этот пример, по оценке наших клиентов из самых разных отраслей, им здорово облегчал работу по разработке стратегии.

Дополнительные материалы

Хотя мы представили материалы таким образом, чтобы в ходе разработки стратегии фирмы по нашему алгоритму

вы не чувствовали острую необходимость обращения к другим источникам, кроме книги «Стратегические секреты консультанта», дополнительные материалы, которые будут рекомендованы, помогут вам более глубоко изучить ту или иную тему.

Вопросы-ответы

Этот раздел будет постоянно обновляться – он содержит вопросы, которые задают те, кто уже использовал наш алгоритм, а также ответы на эти вопросы. Ждем и ваших вопросов. Система обратной связи описана в конце этой книги.

Повторюсь – ответы на вопросы пользователей предложенного в Практикумах алгоритма разработки стратегии к тому или иному объекту управления будут опубликованы в Приложении ко всем практикумам по стратегии.

На протяжении всей серии книг практикума мне будет помогать постоянный виртуальный персонаж моих книг (а это, на момент написания этой книги, более 60 книг) – любознательный генеральный директор (любозн. гендир. далее).

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.