



Владимир Токарев

# Захват рынка и английский

Стратегическое  
сотрудничество или стратегия  
альянсов — 3/31

Владимир Токарев

**Захват рынка и английский.  
Стратегическое сотрудничество  
или стратегия альянсов – 3/31**

«Издательские решения»

## **Токарев В.**

Захват рынка и английский. Стратегическое сотрудничество или стратегия альянсов – 3/31 / В. Токарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-518539-6

Эта серия выпусков продолжит реалити-шоу автора по освоению английского по самой эффективной методике. Дополнением будут два практикума по разработке стратегии — стратегическое сотрудничество (захват рынка) и карьера как стартап, где примерами будут выступать продукты, связанные с английским языком. В этом выпуске 31-й номер «Присвоения английского».

ISBN 978-5-00-518539-6

© Токарев В.  
© Издательские решения

# Содержание

Аннотация	6
1. Захват рынка	7
1. Немного теории	7
Анализ сильных и слабых сторон фирмы	7
2. Формы для заполнения	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

# Захват рынка и английский Стратегическое сотрудничество или стратегия альянсов – 3/31

## Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2021

ISBN 978-5-0051-8539-6 (т. 3)

ISBN 978-5-0051-7966-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Проект издания книги «Английский и тайм-менеджмент» посвященной вопросам того, как использовать персональный менеджмент для повышения эффективности овладения иностранным языком.

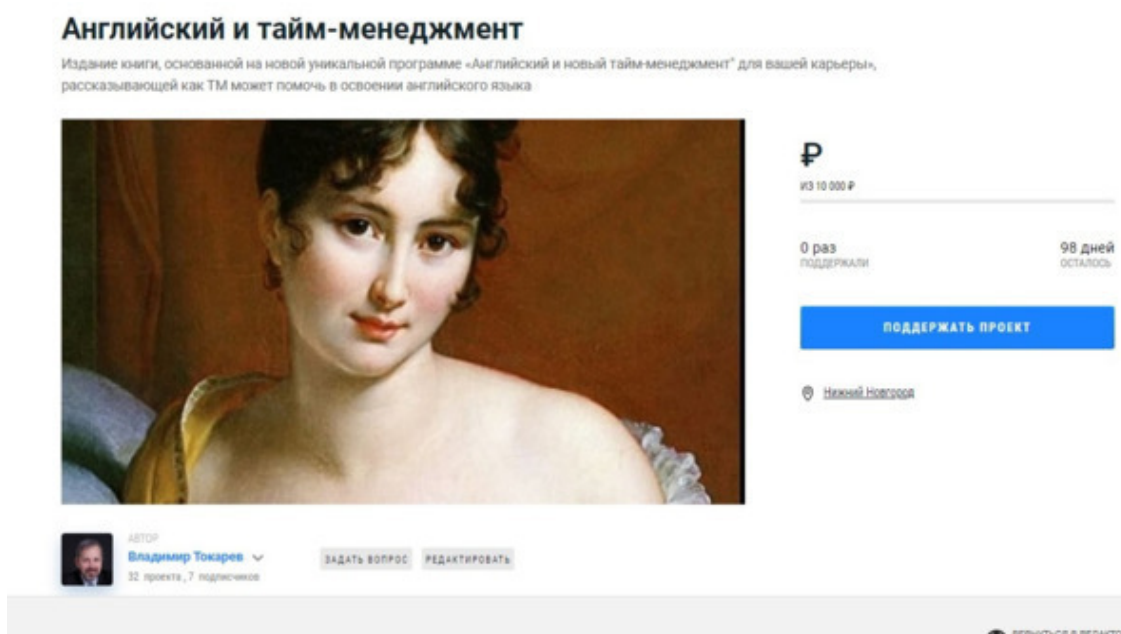


Рис. 1. Проект запущен на платформе «Планета».

Издание книги, основанной на новой уникальной программе «Английский и новый тайм-менеджмент» для вашей карьеры», рассказывающей как ТМ может помочь в освоении английского языка

## Аннотация

Эта серия выпусков продолжит реалити-шоу автора освоения английского по самой эффективной методике.

Дополнением будут два практикума по разработке стратегии – стратегическое сотрудничество (захват рынка) и карьера как стартап, где примерами будут выступать продукты, связанные с английским языком.



Рис. 2. Книга, где представлены сразу 2 первых выпуска.

**В этом выпуске размещены одновременно 3 номер «Захвата рынка» и 31 выпуск «Присвоения английского».**

# 1. Захват рынка

## 1. Немного теории

Сначала я напомним классический алгоритм разработки стратегии:



Рис. 3. Алгоритм разработки стратегии фирмы.

Выведение списка сил и слабостей компании является важным этапом и промежуточным итогом стратегического анализа.

При полном проекте<sup>1</sup> анализ фирмы включает в себя следующие шаги, которые во время экспресс-диагностики мы пропускаем:

- формулировка стратегического видения (см. глоссарий),
- характеристика высшего руководителя,
- анализ организационной структуры,
- описание функциональных областей (производства, маркетинга, НИОКР<sup>2</sup> и др.) и менеджмента.

Именно такой подробный анализ дает информацию для дальнейшего выведения списка сильных и слабых сторон компании.

### Анализ сильных и слабых сторон фирмы

Работа по оценке потенциала фирмы заканчивается подготовкой перечня сильных и слабых сторон фирмы в форме соответствующей таблицы.

Здесь следует придерживаться таких рекомендаций:

<sup>1</sup> Полный проект по разработке стратегии компании выполняется нами обычно в течение 10 месяцев.

<sup>2</sup> Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы

· Количество сильных и слабых сторон фирмы должно быть минимально 35—55 пунктов, чтобы можно было из чего в дальнейшем выбрать наиболее важные пункты для дальнейшего анализа.

· Желательно при подготовке первого варианта таблицы сильные стороны группировать со слабыми таким образом, чтобы между ними была определенная связь. Например: *сильная сторона* – молодой энергичный коллектив, *слабая сторона* – недостаток опыта у молодых сотрудников и т. п., но не обязательно.

· Следует отметить, что любая *сильная сторона* при нарушении определенной меры может превратиться в *слабую сторону* и, наоборот, *слабая сторона* при превышении меры может стать сильной. Поэтому при вдумчивой работе всегда можно каждой *сильной (слабой)* стороне противопоставить соответствующую *слабую (сильную)* сторону предприятия.

#### **Кто должен выполнять стратегическую диагностику фирмы по данному алгоритму**

Стратегия фирмы направлена на достижение желаемых целей, исходя из особенностей потенциала фирмы и меняющейся ситуации на рынке, где работает компания.

В качестве основных участников проекта видятся руководители коммерческих фирм, а также специалисты, которым поручены на постоянной или временной основе вопросы стратегического управления компанией (**мы их обычно называем стратегическими директорами фирм**).

Работу по разработке стратегии фирмы при использовании предложенного вам алгоритма может выполнять как один человек, так и целая группа под руководством назначенного координатора группы. Для удобства специалиста, выполняющего работу по разработке стратегии фирмы или всю группу, мы называем «стратегический директор» или Главный специалист.

Кроме перечисленных конечных результатов (полного) проекта по разработке стратегии фирмы, у него есть важные промежуточные результаты. Один из них – выявление сильных и слабых стороны компании. Данная стратегическая экспресс-диагностика как раз фиксирует этот первый важный промежуточный этап. У нас изредка были проекты, где заказчик (владелец бизнеса) хотел получить результаты только этого этапа – понять, какие сильные и слабые стороны есть у его компании, у него не было целей вывести стратегию (вероятно, она у него уже была в голове, и он хотел ее проверить на соответствие выявленных при участии консультантов сильных и слабых сторон фирмы).

## **2. Формы для заполнения**

### **Задание по первому этапу**

На первом этапе следует выполнить следующие работы:

## **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.