

Владимир Токарев  
*Захват рынка и английский*

Стратегическое сотрудничество или стратегия альянсов — 4



Владимир Токарев

**Захват рынка и английский.  
Стратегическое сотрудничество  
или стратегия альянсов – 4**

«Издательские решения»

## **Токарев В.**

Захват рынка и английский. Стратегическое сотрудничество или стратегия альянсов – 4 / В. Токарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-518954-7

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 33-й номер «Присвоения английского».

ISBN 978-5-00-518954-7

© Токарев В.  
© Издательские решения

# Содержание

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| Аннотация                          | 6  |
| 1. Захват рынка                    | 8  |
| Расширенная аннотация              | 8  |
| Краткое содержание                 | 10 |
| Предисловие и структура практикума | 10 |
| Прочитать в первую очередь         | 11 |
| Конец ознакомительного фрагмента.  | 13 |

# Захват рынка и английский Стратегическое сотрудничество или стратегия альянсов – 4

**Владимир Токарев**

© Владимир Токарев, 2021

ISBN 978-5-0051-8954-7 (т. 4)

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.

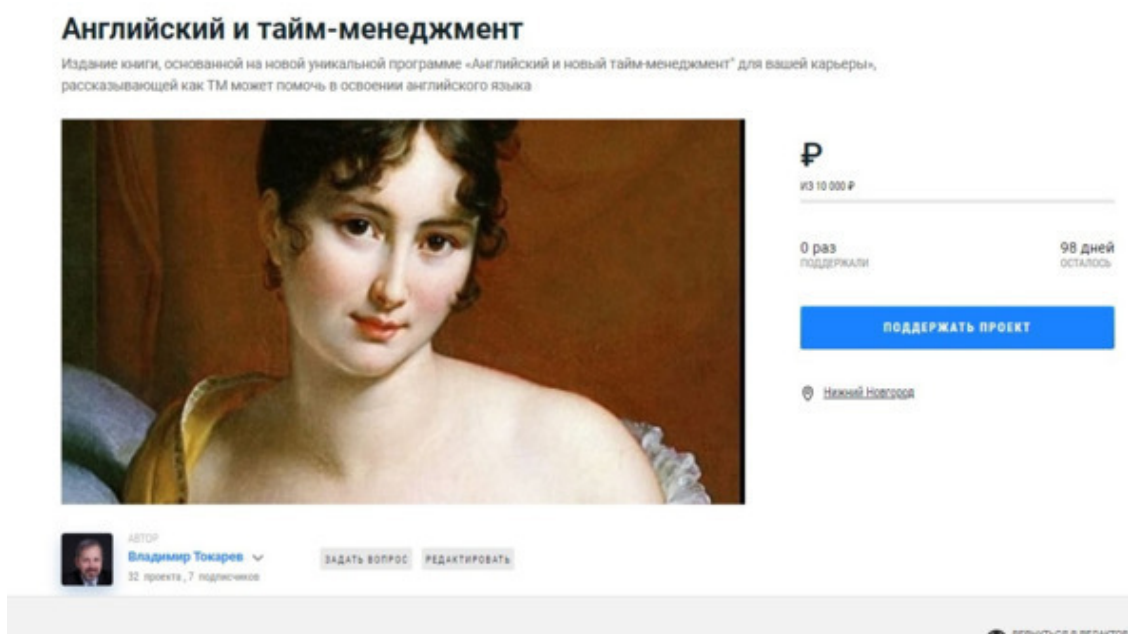


Рис. 1. Приглашаю на платформу «Планета».

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 – карьера как стартап —



Рис. 2. Серия продолжается с названием «Стратегия карьеры и английский». Издано 3 выпуска.

и стратегическое сотрудничество (захват рынка), где примерами будут выступать продукты, связанные с английским языком.



Рис. 3. Третий выпуск новой серии.

*В этом выпуске представлены 4 выпуск «Захвата рынка» и 33- й номер «Присвоения английского».*

# 1. Захват рынка

## Стратегическое сотрудничество компаний

### Расширенная аннотация

*Издание второе, исправленное и дополненное<sup>1</sup>.*

Практикум по разработке стратегии альянсов, состоит из 10 этапов, которые будут опубликованы в 10 книгах, в этой книге представлен 4 этап.

На этом этапе начинается ситуационный анализ рынка. Применяется известная модель для анализа среды прямого воздействия на фирму – Пять сил конкуренции<sup>2</sup>.

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

---

<sup>1</sup> 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» (См далее).

<sup>2</sup> Желаящих узнать про эту модель больше, я отсылаю к книге М. Портера «Конкурентная стратегия», 2005 (454 с.).

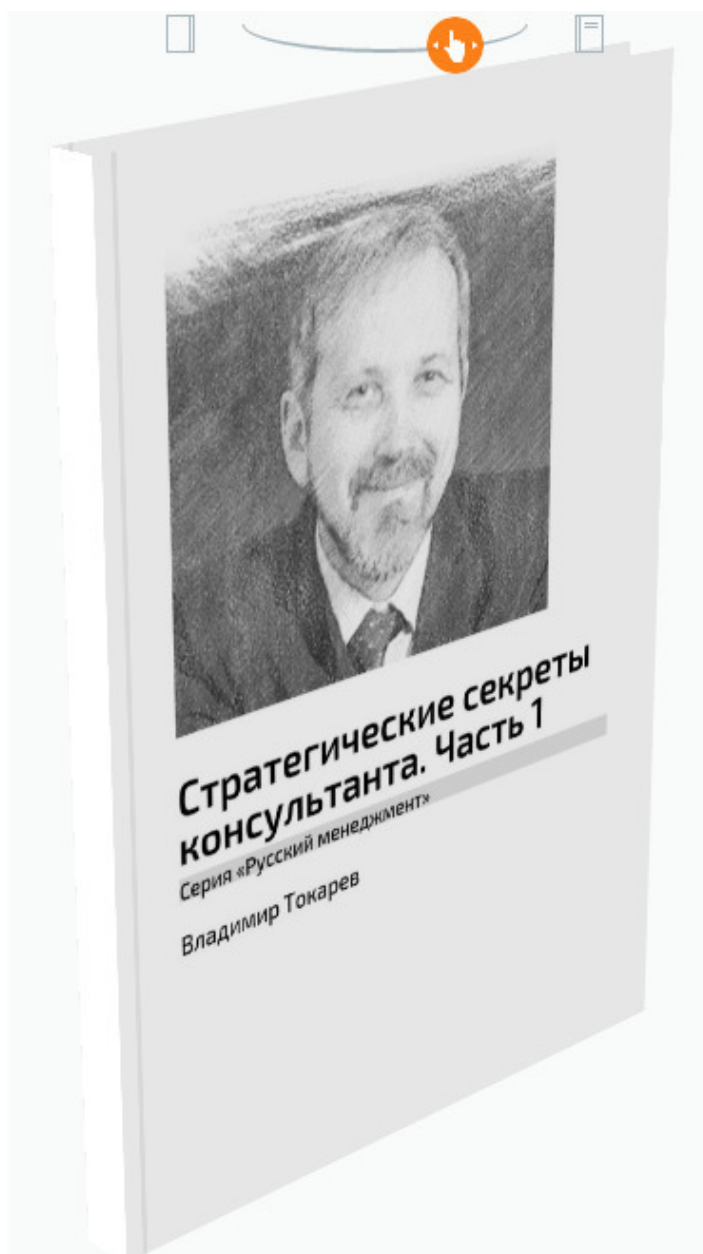


Рис. 4. Серия из трех книг.

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.

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 стратегии коммерческой фирмы и стратегии стартапа.

Сейчас пришло время вернуться к начальному более полному проекту. Сначала он был завершен только для коммерческой компании. сейчас я завершаю такую работу для других

объектов управления (для карьеры, для стартапов, для рынка вакансий, для альянсов фирм и др.).

## Краткое содержание

Предисловия

**Выпуск №4 – описание 4 этапа**

Задание 4 этапа

**Пример выполнения 4 этапа**

**Вопросы-ответы при работе над 4 этапом**

**Система обратной связи**

Тренинги от автора

## Предисловие и структура практикума

Сразу оговоримся – практикум является практическим приложением к книге «Стратегические секреты консультанта». Данный практикум содержит описание 4 этапа разработки стратегии компании (всего 10 этапов, которые будут публиковаться 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 компании на профессиональном уровне.**

Кроме шагов алгоритма по разработке стратегии и необходимых для самостоятельной разработки стратегии вспомогательных 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.

Во всех в практикумах представлен мой блог, где я общаюсь с виртуальным персонажем – любознательным генеральным директором (*любозн. гендир.* – далее). В ходе общения с любозн. гендиром я 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 результат, в данном случае – на стратегию альянса (или стратегию бизнес-направления стратегического сотрудничества фирм).

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. Более подробное описание теории представлено в книге «Стратегические секреты консультанта».

*Шаги алгоритма*

Здесь 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 партнерству консультационной фирмы и института дополнительного образования для руководителей АПК. 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. К слову, этот пример, по оценке наших клиентов из самых разных отраслей и для разных объектов управления, им здорово облегчал работу.

*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.

## **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 для победы на рынке вакансий* (стратегическое управление персоналом) – содержит сквозной пример по разработке 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<sup>3</sup>

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.

---

<sup>3</sup> Пока издан только первый практикум по этой теме.

## **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.