



Стратегическая сессия с **Михаилом Алистером**

Разработаем пошаговую стратегию
развития компании на год вперед по
системе сбалансированных показателей

Гарантированный рост
от 10% до 200% в год



Отсутствие стратегии развития приводит к следующим проблемам:



Нет единой цели

Сотрудники были бы и рады развивать компанию, но не понятно в какую сторону бежать с криками “ура”!



Нет пошагового плана

У каждого отдела свое видение будущего. Между ними нет единого списка задач для достижения целей



Идеи нужно "продавать"

Часто сотрудники саботируют идеи, в генерации которых они не принимали участие



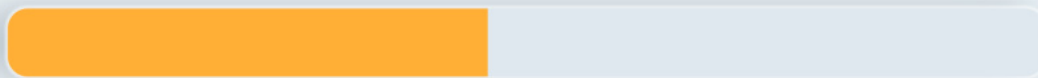
Стратегия должна быть
в документе,
а не в головах
директоров!



Который, по методологии,
обязательно доводится до
каждого сотрудника компании



49% менеджеров описывают стратегию при помощи ССП



Отчет Global State of Strategy and Leadership Survey



50% компаний в списке Fortune 1000 используют ССП

70% организаций по крайней мере частично внедрили ССП

По данным Bain

73% компаний считают ССП чрезвычайно полезным или очень полезным инструментом

По данным 2GC Balanced Scorecard usage survey

СТАТИСТИКА

СТРАТЕГИЧЕСКУЮ СЕССИЮ ПРОВОДИТ ОПЫТНЫЙ БИЗНЕС-ТРЕКЕР



Михаил Алистер:



- Топовый спикер по автоматизации бизнеса в СНГ;
- Собственник 5-ти компаний, две из которых занимают лидирующую позицию на рынках РФ;
- Видел изнутри несколько тысяч бизнесов;
- Автор бестселлера «Сверхпродуктивность»;
- Инвестор



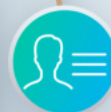
Финансовая часть



**ЭТАПЫ
ПРОХОЖДЕНИЯ
СТРАТЕГИЧЕСКОЙ
СЕССИИ**



Клиентская часть



Ресурсная часть



Процессная часть



ПОДГОТОВКА К СТРАТСЕССИИ



Глубинное skype-интервью
с ключевыми сотрудниками



Сбор данных по истории
ключевых показателей

ПЕРВЫЙ ДЕНЬ



Сбор
ожиданий



Финансовая часть.
Декомпозиция точек А и Б



Обсуждение глобальных
трендов на рынке



Клиентская часть.
Доклады топ-менеджеров

02

ВТОРОЙ ДЕНЬ

- ✓ Проведение **Lightning Decision Jam**
- ✓ Приоритезация
- ✓ Процессная часть
- ✓ Ресурсная часть
- ✓ Подведение итогов



ПО ИТОГУ ПРОВЕДЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СЕССИИ



Оформляется документ
"Стратегия развития"

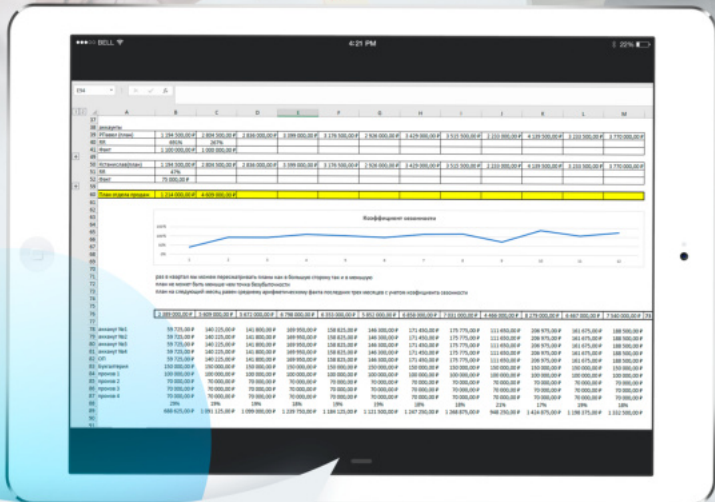


Доводится до каждого
из сотрудников



Проводится декомпозиция
задач, фиксация сроков
и ответственных

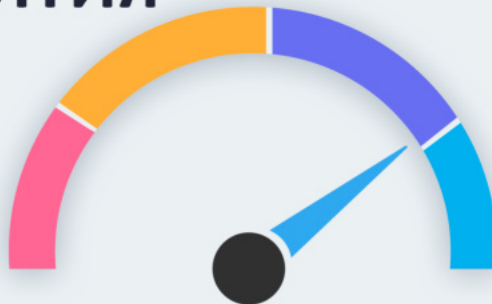




ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ПЛАН ПРОДАЖ В ЦИФРАХ И ПО ПРОДУКТАМ

На стратсессии уделяется большое внимание показателям компании. Обсуждаем как их улучшить, структурируем и выводим в понятный вид

ВЫ ПОЛУЧИТЕ ГОТОВУЮ ДОРОЖНУЮ КАРТУ РАЗВИТИЯ



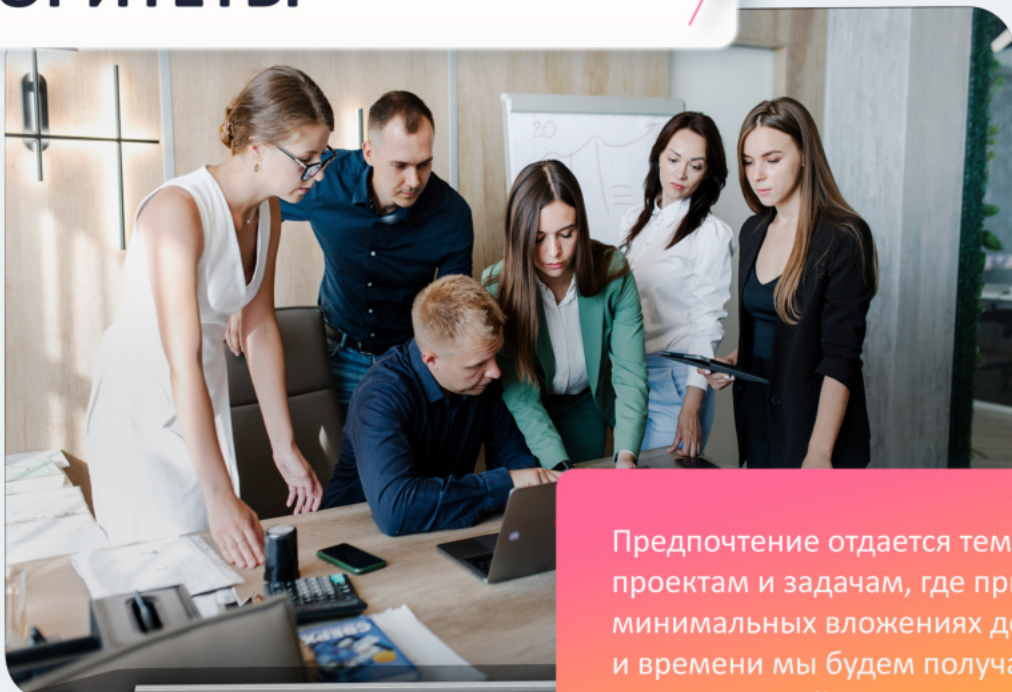
На стратсессии мы определяем ограничения бизнеса, выдвигаем идеи и гипотезы для роста показателей. По итогу, Вы получаете уже готовый список задач для развития на год вперед по SMART.

СОТРУДНИКИ БУДУТ УЧАСТВОВАТЬ В ГЕНЕРАЦИИ ИДЕЙ

Поэтому они относятся
к поставленным задачам как к своим.
Руководству не придется «продавать»
идеи для получения поддержки



ПОМОЖЕМ ОПРЕДЕЛИТЬ ПРИОРИТЕТЫ



Предпочтение отдается тем проектам и задачам, где при минимальных вложениях денег и времени мы будем получать максимальный результат

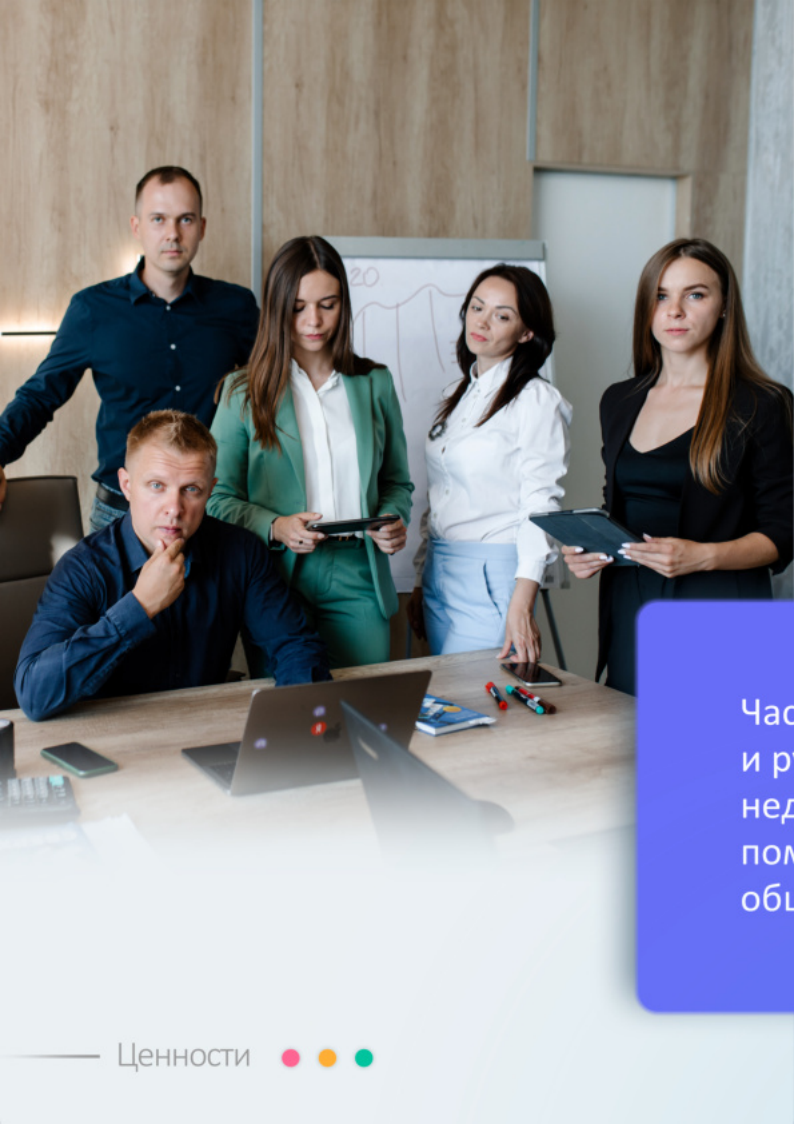




НЕ ДАДИМ ✕ ОШИБИТЬСЯ

Стратессия проходит под контролем **опытного управленца**. Например, если кто-то будет предлагать откровенную глупость, Михаил с примерами объяснит, как правильно





РУКОВОДСТВО И КОМАНДА ВСТАНУТ ПО ОДНУ СТОРОНУ БАРРИКАД



Часто между коллективом и руководством накапливаются недопонимания. Стратегическая сессия помогает сплотить компанию вокруг общей цели



ЛИКВИДИРУЕМ ЭФФЕКТ «ЛЕБЕДЬ, РАК И ЩУКА»

Проведение стратсессии позволяет объединить маркетинг, продажи, сервис и производство вокруг единой системы сбалансированных показателей.

Появится общее видение развития компании и роли каждого сотрудника в рамках этой стратегии



СТРАТСЕССИЯ ВЗБОДРИТ КОЛЛЕКТИВ



Так как является значимым событием в корпоративной культуре. Как правило, все участники подобных мероприятий получают массу положительных эмоций.

КАЖДЫЙ СМОЖЕТ ВЫСКАЗАТЬСЯ

Часто сотрудники обижаются на руководителей, так как те, якобы, не слышат идеи “из полей”. На стратсессии мнение каждого участника будет услышано



«Тактические победы не перекроют стратегических просчетов» - А.В. СУВОРОВ

Стратегия развития -



«подушка безопасности»
для будущего компании



Например, легендарная компания **Nokia** начала свое развитие с 1865 года. В 1999 г. компания отвоевала **27% рынка мобильных телефонов.**



27%

- Сегодня, из-за стратегических просчетов превратилась в аутсайдера рынка. От гиганта осталось только название и история

БОЛЬШИНСТВО НАПИСАННЫХ НАМИ СТРАТЕГИЙ БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО С ПЕРЕВЫПОЛНЕНИЕМ



Провели стратегическую сессию для компании «ЛИТЕР-ТРАНС»

Компания на 2019 год поставила перед собой цели:



Увеличить капитализацию до \$2 млн



Построить отделы продаж и снабжения



Увеличить парк собственных вагонов

Все поставленные цели были успешно реализованы. В январе 2022 года была проведена новая стратегическая сессия, в рамках которой было создано более двухсот задач по развитию



ЛИТЕР-ТРАНС

Провели стратегическую сессию для компании «ПРОдвижение»

Задачи, поставленные компанией:

✓ Вырасти по прибыли

✓ Сформировать отдел продаж для B2B для новых направлений

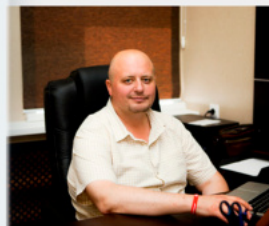
✓ Выйти на маркетплейсы в РФ

✓ Выйти на экспорт через маркетплейсы

«По предварительной оценке в 2021 году мы показали прирост +80% по чистой прибыли за год».

Татьяна Епифанова,
основатель компании

Руководители:



Пимонов
Александр Юрьевич
Собственник компании



Епифанова
Татьяна Владимировна
Собственник компании



Репин
Евгений Алексеевич
Собственник компании



Серов
Алексей Николаевич
Собственник компании

Провели стратегическую сессию для компании «NEXTSTEP»

Компания имеет 14 магазинов обуви. При этом была задача вырасти в 2 раза. Новые магазины компания открывать не планировала...

✓ По итогу 2021г. года удалось увеличить чистую прибыль в два раза, за счет повышения рентабельности

nextstep
удобная обувь





Провели стратегическую сессию для компании «НОВАЯ ЦЕФЕЯ»

Задачи:



Внедрить в каждом отделе систему KPI



Внедрить систему проектного управления SCRUM



Получить прирост по каждому направлению на 20% в обороте

«Наш итог: все отделы выполнили планы. Отдел продаж сделал 130% плана, два отдела 1С показали 120% и 124% плана и даже сервис сделал 105%».

Мария Певзнер, основатель компании





Условия проведения стратегической сессии:

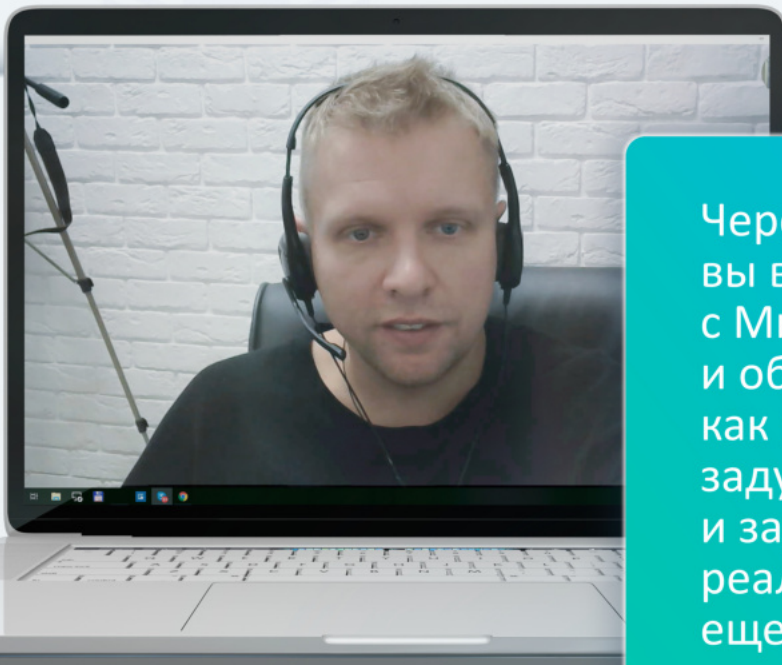


- ✓ 200 тыс. рублей за 2 дня работы
- ✓ Компенсация проживания и проезда из г. Курска

[Оставить заявку](#)



В подарок вы получаете промежуточную
полугодовую двухчасовую стратсессию
от Михаила по **Skype**



Через полгода
вы встречаетесь
с Михаилом
и обсуждаете,
как продвигаются
задуманные планы
и задачи. Что уже было
реализовано, а что
еще в работе.