

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА Алиев Т.Г.¹, Нури И.С.²

¹Алиев Тейюб Ганиоглы - кандидат экономических наук, доцент

²Нури Ильяс Сейфулла оглы - магистрант
кафедра экономика промышленности
Азербайджанский государственный университет нефти и промышленности,
г. Баку, Азербайджанская Республика

Аннотация: в статье отмечается, что стратегия развития бизнеса - это дорожная карта или план, устанавливающий цели бизнеса, а также действия или шаги, необходимые для достижения конечной цели. Создание выигрышной бизнес-стратегии может помочь бизнесу стать лидером рынка. Хорошо структурированный подход к стратегии развития бизнеса может с гордостью продвигать бизнес вперед. Важно помнить, что реализация бизнес-стратегии требует самоотдачи, но это только начало увлекательного пути. При правильном планировании и правильном использовании ресурсов у бизнеса есть шанс добиться большого успеха. В статье также отмечается, что необходимо принять обоснованные меры для более эффективного формирования стратегий развития бизнеса и четкой их реализации и для достижения этого в статье выдвигаются соответствующие предложения и рекомендации.

Ключевые слова: бизнес, стратегия, формирование, развитие, предложения.

FORMATION OF A BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY Aliiev T.G.¹, Nuri I.S.²

¹Aliyev Teyyub Gani - Phd, Associate professor

²Nuri Ilyas Seyfulla oglu – magistr,
DEPARTMENT OF INDUSTRIAL ECONOMICS;
AZERBAIJAN STATE UNIVERSITY OF OIL AND INDUSTRY,
BAKU, REPUBLIC OF AZERBAIJAN

Abstract: the article notes that a business development strategy is a roadmap or plan that sets out the goals of a business and the actions or steps needed to achieve the ultimate goal. Creating a winning business strategy can help a business become a market leader. A well-structured approach to a business development strategy can proudly move a business forward. It is important to remember that implementing a business strategy requires dedication, but it is only the beginning of an exciting journey. With proper planning and proper use of resources, a business has a chance to achieve great success. The article also notes that it is necessary to take reasonable measures to more effectively formulate business development strategies and clearly implement them, and to achieve this, the article puts forward appropriate suggestions and recommendations.

Keywords: business, strategy, formation, development, proposals.

УДК 334.012

Стратегия развития бизнеса - это дорожная карта или план, устанавливающий цели бизнеса, а также действия или шаги, необходимые для достижения конечной цели. Создание выигрышной бизнес-стратегии может помочь бизнесу стать лидером рынка.

Стратегия отвечает на вопрос: "Как?". Как компания достигнет поставленных целей? Как организация выйдет на устойчивую прибыль и покажет долгосрочный рост? Бизнес-стратегия - это, по сути, подробный план действий. Путь от точки "А" (нынешняя ситуация) в пункт "Б" (светлое будущее) [1].

Бизнес-стратегия – это план развития компании, как выполнить поставленные цели и задачи, которые приведут к успеху. С ее помощью можно пережить кризис и вывести организацию на новый уровень: повысить показатели продаж, привлечь новых клиентов, выделиться среди конкурентов [2].

Бизнес-стратегия - это мощный инструмент, помогающий достичь бизнес-целей, определяющий методы и тактику, которые бизнесу необходимо использовать в своей компании. Бизнес-стратегия также направляет многие организационные решения бизнеса, такие как найм новых сотрудников [3].

Эффективная стратегия развития бизнеса позволяет предприятию создавать прочные отношения с перспективными потенциальными клиентами и получать доход. Развитие бизнеса выглядит по-разному в зависимости от отрасли бизнеса и конкретных потребностей организации. Однако эта стратегия использует партнерства, сети и рынки для создания долгосрочной ценности для роста бизнеса [4].

Исследования показывают, что успешная бизнес-стратегия начинается с формализации плана вокруг трех основных элементов:

- бизнес-целей;
- целевой аудитории;
- и стратегического управления.

Чтобы начать разработать эффективную бизнес-стратегию, следует использовать следующие шесть пунктов действий:

- просмотрит формулировки миссии и видения бизнеса;
- определит основные ценности бизнеса;
- провести SWOT-анализ;
- описать тактику достижения цели;
- создать план распределения ресурсов для достижения желаемого результата;
- оценить результаты на предмет эффективности.

Для создания более эффективных стратегий развития бизнеса и их точной реализации необходимо принять меры в следующих направлениях:

- а) разработать истинное видение бизнеса.

Видение — это абстрактное слово, которое для разных людей означает разные вещи. Классически видение или заявление о видении — это снимок будущего. Оно должно включать стремления относительно того, какой компанией вы хотите быть, и, в отличие от заявления о миссии, четко формулировать, как выглядит успех (клиенты, рынки, объем и т. д.).

- б) определить конкурентное преимущество бизнеса.

По сути, стратегия развития бизнеса заключается в определении того, как компания может предоставить своим клиентам уникальную ценность. Во многих секторах экономики компании застряли в море однообразия. Хорошо продуманная бизнес-стратегия должна учитывать, как компания может создать пространство от конкуренции в своем предложении услуг, модели ценообразования, системе доставки и т. д.

- в) определить цели бизнеса.

Одним из самых существенных препятствий для стратегического бизнес-плана является плохое таргетирование. При отсутствии очень конкретных целей бизнеса страдают от неясных сообщений и, следовательно, от несоответствия между продажами и маркетингом. Определение ниш и специализаций позволяет бизнесу сосредоточить ресурсы.

Четкие целевые рынки дают бизнесу возможность создать интегрированный подход к продажам и маркетингу, где маркетинг обеспечивает производительность продаж. Планы продаж и маркетинга выполняются более эффективно, когда цели жесткие.

- г) сосредоточиться на систематическом росте.

Только через рост бизнес может позволить себе инвестировать в такие вещи, как технологии, лучших людей и новое оборудование. Стратегический план должен определять, в каких сегментах бизнес будет расти и в какой пропорции, чтобы ассортимент продукции давал определенный результат чистой маржи.

Только прийдя к таким выводам, бизнес может узнать, сколько он может себе позволить с точки зрения капитальных затрат, накладных расходов и т. д.

- д) принять решения на основе фактов.

Руководители часто жалуются на отсутствие хороших данных, но бизнес должен постоянно находить информацию, которая полезна для формирования бизнес-стратегии.

- е) разработать долгосрочный стратегический бизнес-план.

В условиях постоянных изменений горизонты планирования стали короче, чем раньше. Однако думать только квартал за кварталом — это ловушка, которая может лишить бизнес возможности заглядывать за поворот. Лучшие в своем классе компании создают процессы, предназначенные для рассмотрения стратегии как годового цикла, а не как единовременного, статического события.

- ж) разработать гибкой стратегии.

Бизнес-структура может мыслить в долгосрочной перспективе и при этом оставаться гибкими. Например, критически важным компонентом разработки бизнес-стратегии является анализ внешних сил. Бизнес должен оценивать долгосрочные внешние силы и адаптироваться на основе новой информации (встречаться регулярно — возможно, ежеквартально) для поворота.

- з) будьте стратегически комплексным.

Чтобы быть гибкими, бизнес включает в свою стратегию разных людей, чем раньше. В то время, когда бизнес нанимает больше сотрудников старшего поколения, прозрачность повышается. Хотя специалисты никогда не были сторонниками того, чтобы компании открывали свои книги (поскольку это личное решение предпринимателя), определенно наблюдается движение в сторону большей инклюзивности и прозрачности.

и) уделять время предварительной работе.

Если бизнес хочет, чтобы его менеджеры серьезно относились к стратегии, он должен заставить их проводить исследования и готовить соответствующую информацию до стратегических совещаний бизнеса.

й) измерить результаты бизнеса и выполнять их превосходно.

Решение о том, кого включить в формирование стратегии, является критически важным выбором. Владельцы бизнеса должны включать людей, которым они могут доверять и которые могут мыслить стратегически.

Каждая бизнес-стратегия должна быть осуществимой. Лучшие в своем классе бизнес-стратегии следующие:

- имеющие стратегический план действий, который они часто отслеживают (обычно ежемесячно);
- продвигают общее владение планом среди руководителей и отделов;
- использующие ключевые показатели эффективности (KPI), которые являются прогнозируемыми и напрямую соответствуют стратегическому плану;
- имеющие каскадные цели, которые достигают каждого отдела и находят отклик у сотрудников, чтобы они понимали, как их роль способствует общему благу;
- настраивающие свой корпоративный календарь для содействия продуктивным встречам и устанавливающие цикл управления эффективностью, который поддерживает каскадные цели и задачи для каждого сотрудника;
- промывающие и повторяющие свой стратегический цикл каждый год.

Для формирования стратегии развития бизнеса необходимо принять меры также по следующим направлениям.

1. Улучшить прозрачность.

Прозрачность признана важной характеристикой бизнеса как для клиентов, так и для сотрудников. Содействуя прозрачности, бизнес может повысить успех и репутацию своей компании. Прозрачность может оказать существенное влияние — от расширения возможностей отдела продаж до улучшения удержания сотрудников. Реализация стратегии стратегического развития гарантирует, что все в бизнес-структуре осознают цели и свою роль в их достижении, тем самым способствуя прозрачности.

2. Увеличить продажи.

Рост лежит в основе развития бизнеса. Увеличение продаж — конечная цель, и для ее достижения бизнесу нужен план. Стратегический план развития бизнеса позволяет ему определять рынки и продукты с высоким потенциалом дохода, расставлять приоритеты партнерства и принимать обоснованные решения. Это также помогает сократить расходы, раскрыть неиспользованные возможности роста и эффективно распределять ресурсы. При наличии надежной стратегии развития бизнеса его прибыль резко возрастет.

3. Искать возможности роста.

В сегодняшней конкурентной среде бизнес-структуры должны активно искать возможности развития. Продуманная стратегия развития бизнеса позволяет расширять клиентскую базу, осваивать новые рынки и предлагать инновационные продукты или услуги. Определив свои отличительные черты и ценностные предложения, бизнес может выделить свою организацию среди конкурентов и станет лидером на рынке.

4. Проводить исследование рынка.

После того, как бизнес определил свой целевой рынок, пришло время понять его потребности. Чтобы эффективно убедить их сотрудничать с конкретным бизнесом, ему следует задать следующие вопросы:

- каковы основные проблемы, с которыми они сталкиваются в настоящее время?
- какие конкретно услуги им интересны?
- как они подходят к решению проблемы сейчас?
- как продукты или услуги бизнеса могут улучшить текущую ситуацию?

Если у бизнеса есть четкие ответы на эти вопросы, крайне важно тщательно изучить своих конкурентов. Необходимо определить, что отличает бизнес от толпы, подчеркнуть это уникальное ценностное предложение для потенциальных клиентов и использовать его как конкурентное преимущество.

5. Ценить заинтересованные стороны.

Инвестиции в долгосрочные отношения с клиентами бизнеса — это стоящая инвестиция. Постоянные клиенты не только вносят значительный вклад в доход бизнеса, но и имеют более низкую стоимость конверсии. Кроме того, постоянные клиенты более восприимчивы к планам продаж бизнеса и предоставляют ценную информацию для его роста. Однако следует помнить, что поставщики бизнеса тоже заслуживают ценности — очень важно расставить приоритеты в предоставлении им ценности наряду с клиентами бизнеса. Не следует забывать о важности определения приоритета удовлетворенности

сотрудников в бизнес-плане. Поступая так, бизнес-структура не только повысит моральный дух сотрудников, но и повысит удовлетворенность клиентов.

6. Определить способы отслеживания прогресса.

Эффективный мониторинг прогресса стратегии развития бизнеса имеет решающее значение для достижения его целей. Одним из ключевых подходов является использование ключевых показателей эффективности (KPI), адаптированных к стратегическим целям бизнеса.

Регулярное отслеживание этих KPI обеспечивает понимание эффективности различных инициатив в режиме реального времени, что позволяет своевременно вносить коррективы и улучшения. Инструменты анализа данных играют важную роль в количественной оценке таких показателей, как затраты на привлечение клиентов, коэффициенты конверсии и трафик веб-сайта.

Кроме того, получение отзывов от клиентов, проведение маркетинговых исследований и внедрение опросов могут предоставить качественные сведения, которые дополняют количественные данные.

7.Использовать технологии.

Следует использовать инструменты и платформы, разработанные для повышения эффективности деятельности по развитию бизнеса. Необходимо использовать передовые решения для управления лидами, отслеживания взаимодействий и беспрепятственного взаимодействия с потенциальными клиентами.

8. Использовать сайты социальных сетей.

Внедрить программное обеспечение для автоматизации маркетинга и интегрировать системы CRM с помощью шаблона bootstrap admin для оптимизации процессов бизнеса.

Необходимо сохранить гибкость и готовность адаптироваться к меняющимся требованиям потребителей и рыночным условиям. Следует регулярно оценить и улучшить подход к развитию бизнеса, чтобы оставаться впереди и оставаться конкурентоспособными в динамичной деловой среде.

9.Контролировать и изменить подход бизнеса.

Регулярный мониторинг эффективности стратегии развития бизнеса позволяет ему вносить необходимые коррективы на основе ценной информации и идей.

Необходимо внимательно следить за ходом достижения целей бизнеса и оценить эффективность его стратегии с помощью ключевых показателей эффективности (KPI). Следует быть активным, последовательно оценивая развитие рынка, собирая отзывы клиентов и отслеживая действия конкурентов.

Всестороннее понимание целевого рынка бизнеса, конкретных целей и четко сформулированное ценностное предложение имеют важное значение для разработки успешной стратегии роста бизнеса.

Каждый успешный бизнес имеет свои уникальные качества. Вот почему так важно адаптировать эти тактики под конкретные цели бизнеса, отрасль и целевую аудиторию. Необходимо постоянно оценить усилия по развитию бизнеса и вносить необходимые коррективы, чтобы способствовать росту и триумфу.

С хорошо структурированным подходом к стратегии развития бизнес может с гордостью продвигать бизнес вперед. Важно помнить, что реализация бизнес- стратегии требует самоотдачи, но это только начало увлекательного пути. При правильном планировании и правильном использовании ресурсов у бизнеса есть шанс добиться большого успеха

Список литературы / References

1. 1. Бабайлов И. Бизнес - стратегия: 4 основных вида + 5 тактик развития бизнеса. <https://adwai.digital/blog/biznes-strategiya>.
2. Николай Большаков. Бизнес-стратегия: что это такое, как ее разработать и реализовать. <https://www.calltouch.ru/blog/biznes-strategiya-cto-eto-takoe-kak-ee-razrabotat-i-realizovat/>
3. Jinson Varghese. 10 Business Strategy Examples (And Why It Helps To Have One). <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/business-strategy-examples>
4. Miranda Frarassio. How to Create a 'Biz Dev' Strategy to Grow Your Business. <https://www.uschamber.com/co/start/strategy/create-a-business-development-strategy>