杭州博思咨询教您一招，让战略不再高冷

产品名称	杭州博思咨询教您一招，让战略不再高冷
公司名称	杭州博思企业管理咨询有限公司
价格	388888.00/项
规格参数	品牌:杭州博思咨询 型号:定制方案+培训+研讨+落地式辅导 规格:全面对接
公司地址	杭州市西湖区马塍路6-1号3楼305室
联系电话	0571-86813995 18057145056

产品详情

战略不再高冷——做一页纸的“ 战略速描 ”

“ 用一种全新的战略思考框架和语言，完成战略描述、战略图，形成一份一页纸的“ 战略速描 ”，让战略贴近你我的心。 ”

全球500强中超过70%的企业，在结合哈佛商学院教授的核心方法论后，所给出的最佳实践答案似乎又过于简单——企业应用一种新的战略思考框架和语言完成战略描述、战略地图，形成一份一页纸的“ 战略速描 ”。在保证“ 速度 ”的同时，将战略描述得更为清晰、精炼，并通俗易懂。同时，分出战略管理层次，降低战略描述的语言门槛，使战略分析、回顾与纠偏不再成为少数专业人士才能完成的任务，对战略可行性的假设检验成为所有管理团队都能着手开展的工作。

“ 战略速描 ”的核心思路与方法。

首先，拿出一张A4白纸，将其分成五个部分，为每一部分写下一个小标题，由上至下依次为：（1）3-5年中期目标；（2）财务目标；（3）客户价值定位；（4）核心价值创造；（5）组织、人员和工具。并以此建立起战略速描的基本框架。

第一，拟订3-5年中期目标：为公司战略设定了时间轴，应用定性和定量的语言，完成公司未来3-5年所希望达成中期目标的描述。范式如下：构筑a、b、c等核心竞争要素，3-5年内达成%A的业务成长目标。这是战略速描的起点，也是后续战略描述和内在逻辑的牵引；

第二，财务战略目标设置：分为财务增长和财务效率两个部分。财务增长：可以按照规模和盈利两个不同视角描述公司未来实现财务增长的动力所在，即要回答公司做大/做强的基本问题，如：保持盈利稳健，实现收入规模的快速增长；财务效率：首先设置成本和费用目标，这将直接影响公司盈利水平，如：合理控制制造成本，提升成本竞争力。其次关注公司资产结构，这一部分将直接反映公司的资产风险与资产杠杆的应用效率目标，如保持合理资产结构，降低财务风险：。最后关注资产周转，这部分目标是

直接反应在相同管理周期内，固定类和流程类资产创造收入和盈利的效率，如：提高库存周转效率。可见财务视角的战略速描既为战略设置了所应达成的终极财务结果，同时也在为战略目标达成配置相应的财务资源并让其高效运营，这也就不难理解为什么在战略规划完成后，需要配套完成年度滚动的经营计划和预算了。

第三，客户价值定位：这一视角回答的核心战略问题是，公司聚焦哪些客户，为他们分别提供具有竞争力的价值-产品与服务，实现公司在目标市场和客户心中的定位。在这个维度需要梳理客户分级，如：产业、行业、市场、渠道、客户和消费者等，明晰客户分类，如：大众客户、利基客户、高价值客户、战略客户、多元客户、多边客户等；然后将公司所拥有的产品和服务与这些客户做好组合，即回答什么类别的客户需要提供什么类别的产品和服务；最后选择并组合不同竞争策略，如成本领先、技术领先、客户亲密、完整解决方案、平台竞争等，实现公司在客户端的价值定位。

第四，核心价值创造：重点关注基于公司的客户与产品组合，结合所采取的不同竞争策略，以达成有竞争力的价值定位，在企业价值链的各环节所关注的战略重点，实现战略牵引下的核心业务突破。如：公司对中低端客户采取成本领先型竞争策略，在客户端所形成的价值定位-价廉物美，基于传统价值链的战略重点可聚焦于：高效采购和规模化营销。另外值得关注的是，随着新兴商业模式的出现，传统企业价值链和价值创造过程，正面临前所未有的挑战甚至是颠覆。天猫、京东、的的打车、网络小说、相亲网站、摩拜单车等，颠覆了传统企业客户、产品与服务组合，创造出行业全新的价值创造方式，在核心价值创造环节，优化创新商业模式，发现并整合市场碎片化资源，针对不同群体实施补贴与收费策略，实现价值发现、挖掘、转移与争夺。

第五，组织、人员、能力和工具：当你能够明确公司的财务增长目标，找到了驱动财务增长的目标市场与客户，并形成有竞争力的客户价值组合与定位，明晰了主要竞争策略与价值创造目标，接下来就涉及到公司在组织架构、管控模式、人员结构和能力、方法和工具配套等领域的战略支撑问题，再结合财务资源的配套与运营管控，完成从公司财务与市场目标设置，核心业务价值创造支撑，到内部能力与资源匹配的战略假设与检验。

杭州博思的解决之道
★发展环境与能力分析：对市场、竞争状况、竞争对手、企业内部的优势与劣势做全面的分析。 ★发展定位：通过以上的分析以及可信的市场预测，有时要对业内同类型优秀企业的进行比较分析和成功因素分析，最终形成可供选择的发展战略定位及目标定位。 ★发展战略的总体规划：针对前面的发展定位，制定发展战略的总体规划，在相对更为具体的指标和领域内作全面的规划，以充分展示战略规划的各个方面。 ★发展战略的管理支撑：进一步在组织架构、人力资源、机制与激励、市场营销等几个方面制定相应的分战略，以支持企业总体战略的实施。 ★发展战略的实施指导：协助企业做好战略实施工作。
战略框架：（见下图）

可预计的项目成果 通过一阶段的深入企业调查研究并与企业高级经营人员反复沟通，最终提供经企业认可的咨询报告。所提供的报告以及咨询过程本身共同确定了企业将获得以下可预期、可实施的项目结果：
★明确企业本身的核心竞争能力。 ★建立明确的公司愿景和企业战略目标。
★在以上基础上构建出相应的企业发展战略体系。 ★产生实施发展战略的一些主要的具体方案，如进入或退出某些市场及其相应的具体方案、企业兼并重组的方案框架等。
★产生并引入适应新的企业战略的管理与运作模式，如引入电子商务战略、虚拟运作战略等。
★在以上战略体系、主要方案、管理与运作模式的基础上，产生企业的战略实施计划。

靠谱的推荐——战略规划咨询公司首选杭州博思咨询

战略规划，杭州战略规划，浙江战略规划，温州战略规划 宁波战略规划，绍兴战略规划编写，金华战略规划，湖州战略规划，嘉兴战略规划，台州战略规划，舟山战略规划，丽水战略规划，衢州战略规划，上海战略规划，江苏战略规划，南京战略规划，苏州战略规划，无锡战略规划，扬州战略规划，安徽战略规划，合肥战略规划，马鞍山战略规划