



softconsulting

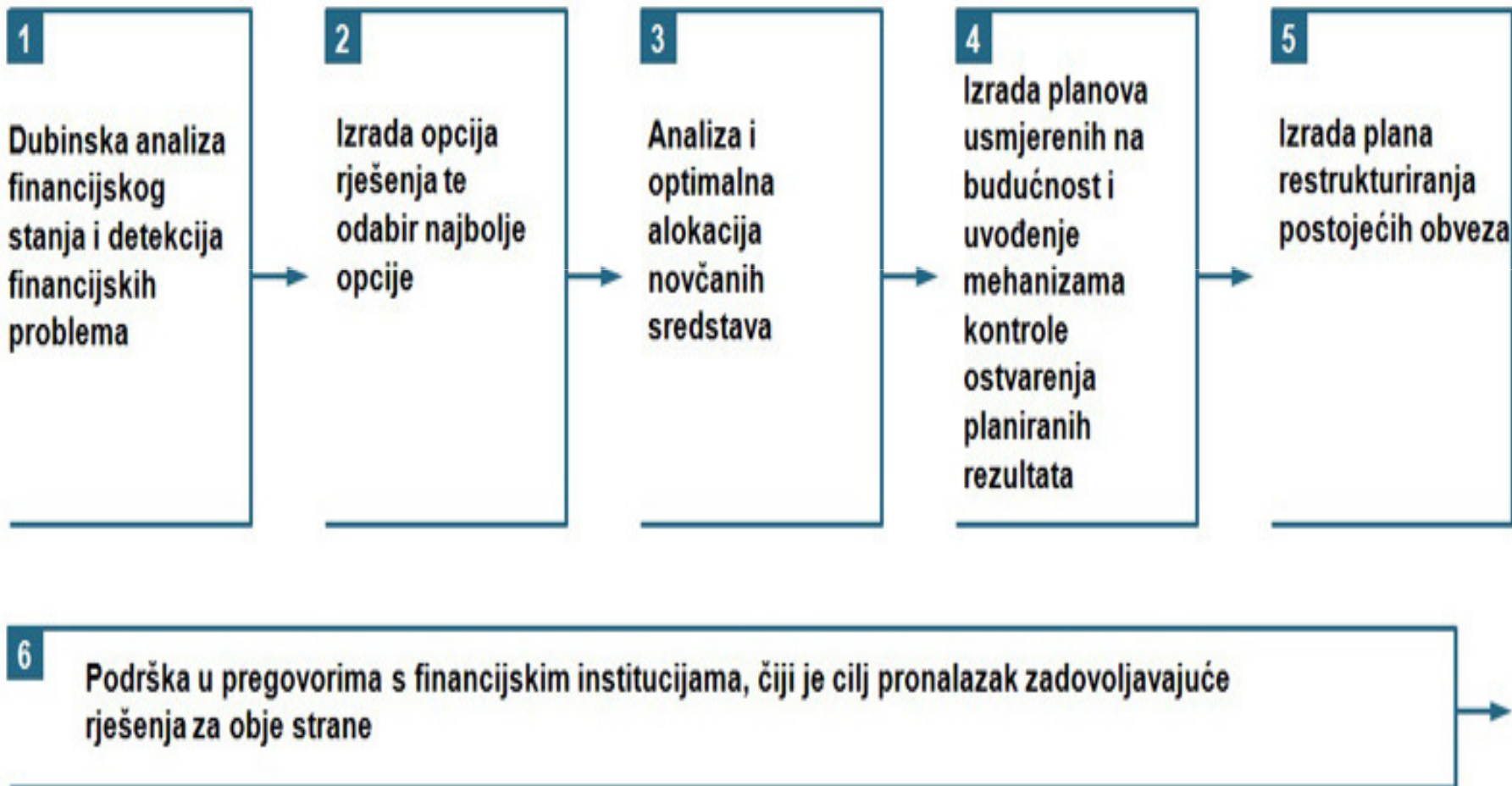
Analiza baze za rast preduzeća

Autor: Lejla Softić, dipl.oec.
Konsultant za poslovni razvoj

Instrumenti strateškog upravljanja



Kvalitet i struktura izvora financiranja





softconsulting

Plan stvaranja suštine kompetentnosti

		<i>Tržišta</i>	
		<i>Postojeća</i>	<i>Nova</i>
<i>Suština kompetentnosti</i>	<i>Nova</i>	<p><u>Premija +10</u> <i>Koja je nova kompetentnost potrebna da se zaštiti postojeće poslovanje na postojećem tržištu?</i></p>	<p><u>Mega mogućnosti</u> <i>Koje nove suštine kompetentnosti će biti potrebne da bi se učestvovalo na tržištima budućnosti?</i></p>
	<i>Stara</i>	<p><u>Popuniti prazninu</u> <i>Koje su mogućnosti da se postojeća pozicija na postojećim tržištima očuva proširenjem (leverage) postojeće suštine kompetentnosti?</i></p>	<p><u>Novi prostor</u> <i>Koje nove proizvode ili usluge preduzeće može da stvori kreativno boljim korišćenjem ili kombinovanjem postojeće suštine kompetentnosti?</i></p>

Analiza postojećih performansi



Baza postojećih performansi preduzeća

Baza tržišta

Koliko preduzeće dobro posluje na tržištu?

- Potrebno je utvrditi stepen u kojem je preduzeće dosljedno u svom marketinškom pristupu.

Baza proizvodnje

Koliko dobro preduzeće proizvodi proizvod ili uslugu?

- Kvalitet mora biti povezan sa percepcijom kupca o tome koliko dobro se zadovoljavaju njihove potrebe.

Baza kontrole finansija i upravljanja

Kako se to odražava na sveukupne finansije i operativne performanse?

- Postaviti ciljeve i standarde na osnovu kojih se može mjeriti napredak : promet, troškovi...

Potencijal za rast preduzeća



Baza potencijala za rast preuzeća	
Baza resursa	Koji je stepen lakoće sa kojom se preduzeće može pomaknuti sa svoje postojeće pozicije?
Baza iskustava	Kako drugi subjekti iz vana vide ograničenja i snage preduzeća?
Baza kontrole	Kako preduzeće osobama iz vana pokazuje stepen u kojem je informisano o svom poslu?
Baza ideja	Kako preduzeće zadovoljava potrebe kupaca koje se sa vremenom mijenjaju?
Baza vođstva	Kakav je stil vođenja preduzeća i kako način rukovođenja preduzećem utiče na druge privredne subjekte iz okruženja?

Analiza baze resursa preduzeća

- Sa kojom lakoćom u sadašnjem trenutku preduzeće može privući druge investitore?
- Koliko je tehnologija preduzeća “ukorak sa vremenom”?
- Koliko je sadašnja fizička imovina preduzeća primjerena kao baza za razvoj?
- Da li postojeći ljudski potencijali raspolažu sa neophodnim rasponom vještina i fleksibilnosti?
- Koliko je jaka postojeća baza proizvoda ili usluga?

Analiza baze iskustava preduzeća

- Kolika je širina iskustva preduzeća s različitim vrstama tržišta i kupaca?
- Koliko iskustva ima preduzeće u razvijanju i uvođenju novih proizvoda ili usluga?
- Koje iskustvo preduzeće ima u pribavljanju kapitala od izvora izvan preduzeća: posuđivanjem ili na drugi način?
- Kako je preduzeće iskoristilo vanjske oblike podrške?

Analiza baza kontrole preduzeća

- Kolika preduzeće dobro posluje: na tržištu, u odjelu proizvodnje ili usluga, te u smislu kontrole finansija i menadžmenta?
- Kako preduzeće koristi postojeće informacije za donošenje odluka?
- Da li preduzeće “gleda unaprijed” kroz određeni oblik proračuna i projekcija poslovne budućnosti?
- Kako se unutar preduzeća ohrabruju zaposlenici i menadžment odgovornost za performanse?

Analiza baze ideja

- Koje ideje za razvoj postojećih proizvoda ili usluga i/ili novih proizvoda preduzeće ima?
- Koliko su te ideje razvijene?
- Da li su ideje usmjerene na potrebe sadašnjih kupaca i/ili nove potrebe postojećih ili novih kupaca?
- Može li se dokazati da su ideje prihvatljive kupcima?
- Da li preduzeće ima planove za eksploataciju ovih ideja?

Analiza baze vođstva preduzeća

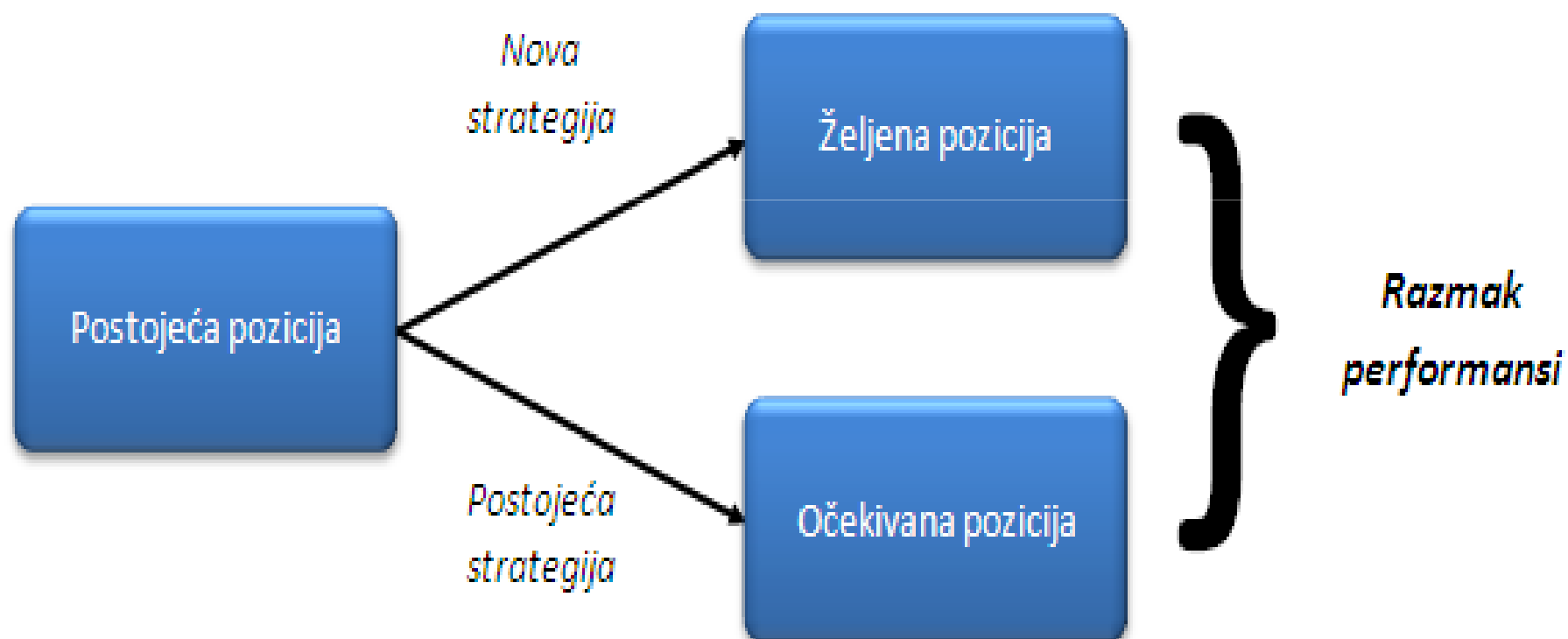
- Koji su lični ciljevi vođstva i kako oni utiču na buduće usmjerenje posla?
- Kolika je usklađenost privatnih i poslovnih ciljeva vođstva?
- Koje su to oblasti za koje vođstvo smatra da je bitno da se koncentrišu, a što da delegira suradnicima?
- Koliko su vještine vođstva odgovarajuće za postojeći nivo poslovne aktivnosti?

Zaključak



Sadašnjost

Budućnost



Izvor:

- <http://www.orkis.hr/VBM-%285%29-Veza-sa-strategijom>
- <http://www.senseconsulting.eu/financijsko-investicijsko-savjetovanje>
- <http://www.seminarski-diplomski.co.rs/STRATEGIJSKI%20MENADZMENT/StrategijskaAnaliza-.html>
- Strategije rasta i razvoja malih i srednje velikih preduzeća – Projekat InECo

Hvala na ukazanom povjerenju !

▶ Kontakt:

- lejla.softic@savjetnik.ba
- 061/897-262
- www.savjetnik.ba