

Strategy Partners

ВЕДУЩИЙ РОССИЙСКИЙ
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСУЛЬТАНТ
ВХОДИТ В ЭКОСИСТЕМУ СБЕРА

Время турбулентности: что делать?

Мероприятие ГК NAUMEN

Март 2022 г.

121099, г. Москва, ул. Композиторская, д. 17
+7 (495) 730-77-47 | inbox@strategy.ru | strategy.ru

Окружение

Ситуация развивается стремительно

Высокий уровень турбулентности

- на мировых рынках;
- в отрасли;
- в компаниях.

Быстро меняются все сферы бизнеса

- спрос;
- рынки и каналы сбыта;
- цепочки поставок и логистики;
- капитал;
- технологии.

Возникают риски

- миграция сотрудников;
- отключение от IT-систем;
- новые мировые регламенты.

Острая фаза

Продлится до фиксации экономико-политической ситуации в стабильной точке

Невозможность достоверно прогнозировать рынки, для планирования рассматриваются одновременно несколько кардинально разных сценариев

Задачи бизнеса

Найти оперативные решения по текущим бизнес-процессам

Оценить риски и новые возможности в каждом сценарии

- падение продаж;
- разрыв цепочек поставок;
- импортозамещение;
- новые рынки сбыта.

Период стабилизации

Возможно прогнозировать рынки с учетом разброса параметров от пессимистичного до оптимистичного сценария

Задачи бизнеса

Разработать стратегический план в новой ситуации

Построить новые бизнес-процессы

Горизонты принятия решений



Период стабильности

- Разработка стратегии компании раз в 3-5 лет
- Корректировка стратегии раз в год

Турбулентность

- Разработка антикризисного плана действий с целью снижения рисков и поиска новых возможностей

Стабилизация

- Разработка стратегического плана каждые полгода

Подход к антикризисному и стратегическому планированию



Оперативная диагностика

- Диагностика текущей ситуации в мире, отрасли и компании.
- Разработка макроэкономических сценариев.
- Экспресс-анализ альтернативных поставщиков и партнеров.
- Экспресс-анализ каналов финансирования.
- Анализ ИТ-рисков.
- Анализ целесообразности М&А (продажа или покупка).

оперативно

Антикризисная сессия

- Обсуждение результатов диагностики.
- Определение карты ключевых рисков с учетом сценариев.
- Определение карты возможностей и новых направлений с учетом сценариев.
- Формирование плана действий для каждого из сценариев.
- Определение перечня необходимых ресурсов.

1-2 дня

Карта рисков, возможностей и план действий

Карта рисков и сценариев:

- Финализация плана действий предприятия при различных сценариях развития.

План действий:

- Формирование дорожной карты.
- Разработка инструментов оперативного мониторинга.
- Срочные меры при наступлении одного из сценариев.
- Перечень необходимых ресурсов, оценка инвестиций.

Поиск дополнительных ресурсов на рынке:

- Анализ вариантов господдержки.
- Поиск экспертов, партнеров и подрядчиков.
- Поиск льготного финансирования

оперативно

Актуальные оперативные действия компаний

Быстрая реакция

- Оценка влияния новых реалий на ключевые процессы компании (закупки, производство, логистика, продажи)
- Сохранность ключевых кадров
- Оценка работоспособности информационных систем, ПО инфраструктуры
- Оценка нефинансовых обязательств / контрактов с поставщиками

Анализ цепочки поставок, поставщиков-заменителей и систем платежей

- Оценка рисков каждого элемента цепочки поставок (рост стоимости, вероятности прекращения поставок, логистических проблем)
- Оценка объемов поставок «под риском»
- Проработка мер по митигации рисков – поиск альтернативных поставщиков, использование альтернативных путей доставки; рост инвестиций в запасы и др.
- Поиск альтернативных путей осуществления платежей, привлечения финансирования



Оптимизация ценовой / маркетинговой политики

- Анализ влияния рыночных изменений на ценностное предложение Компании (взаимосвязи цены-ценности)
- Формирование и реализация краткосрочных планов по изменению цен, маркетинговым активностям
- По завершению периода турбулентности – актуализация маркетинговой стратегии (ЦА, бренд, каналы продаж, коммуникационная поддержка и пр.)

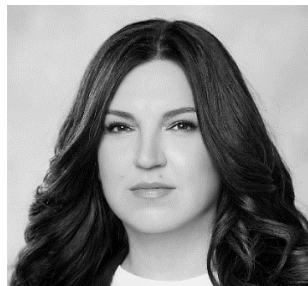
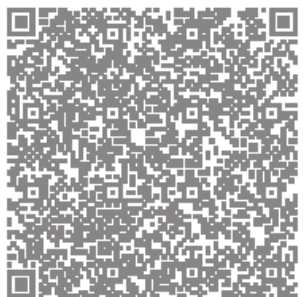
Анализ и выход на новые / экспортные рынки

- Анализ новых рынков и каналов сбыта в РФ и за рубежом
- Разработка плана выхода на новые рынки – каналы сбыта, партнеры-дистрибьюторы, требования к товарам, логистика, позиционирование бренда
- Анализ и поиск возможностей M&A

Контакты



Валерия Плотникова
управляющий партнер
+7 926 007 50 05
v.plotnikova@strategy.ru



Ганя Шабад
партнер
+7 903 240 09 96
shabad@strategy.ru

121099, г. Москва, ул. Композиторская, д. 17

+7 (495) 730-77-47

inbox@strategy.ru | strategy.ru | digitalbusinessmodel.ru

Strategy Partners

