

OPRACOWANIE STRATEGII FIRMY
(plan strategiczny na 5 LAT)

1. CEL STRATEGICZNY (opis słowny)

.....

.....

.....

.....

2. Analiza SWOT – mocne i słabe strony, szanse i zagrożenia (waga 10 pkt.)

(dane: arkusze oceny, raporty, badania, informacje prasowe itd.)

MOCNE STRONY	Wsk.	Waga 10 pkt.	SŁABE STRONY	Wsk.	Waga 10 pkt.
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
SZANSE	Wsk.	Waga 10 pkt.	ZAGROŻENIA	Wsk.	Waga 10 pkt.
1.					
2.					
3.					

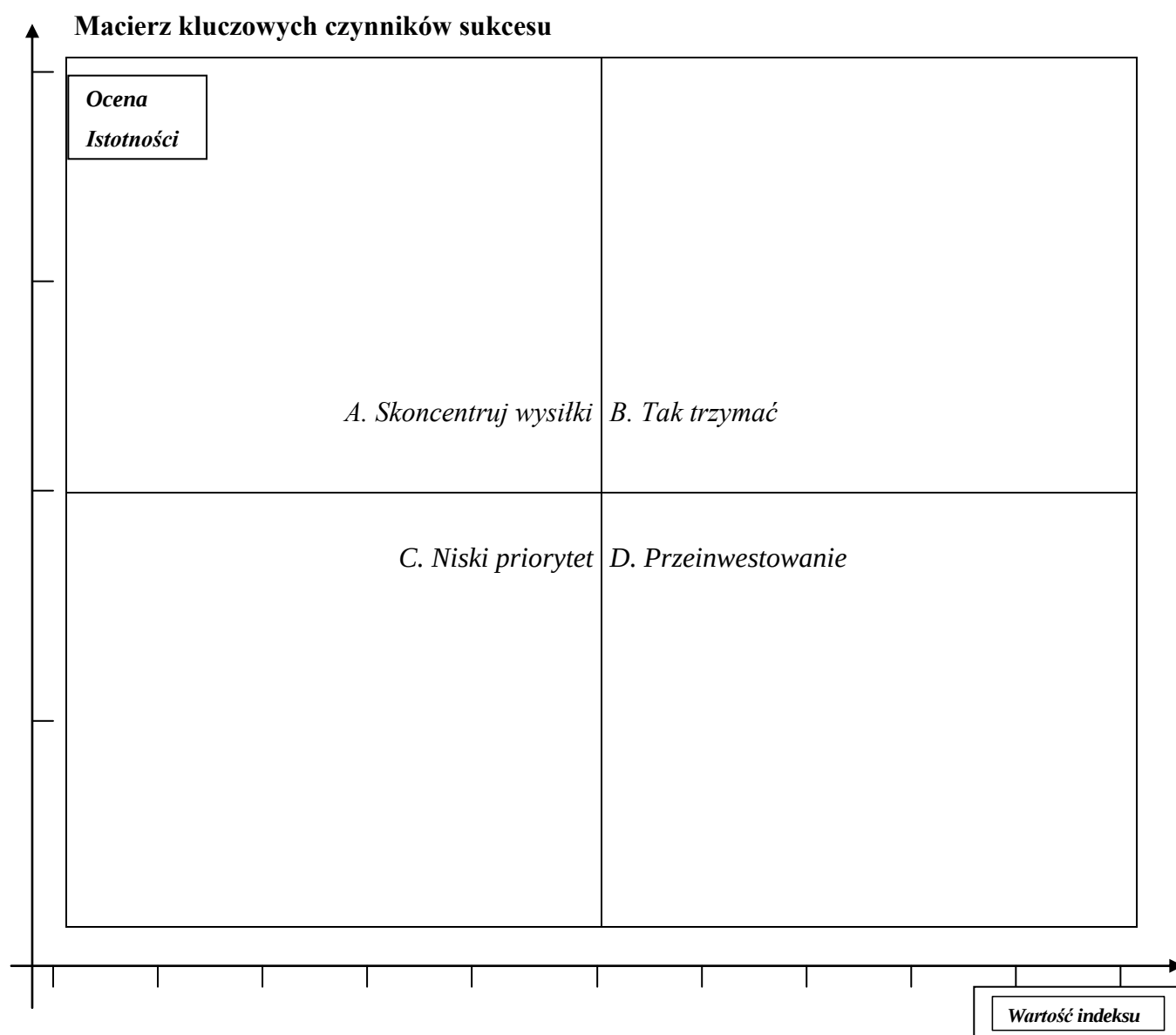
3. Kluczowe czynniki sukcesu (KCS) – co decyduje o sukcesie w danej branży?

STRATEGICZNY CZYNNIK SUKCESU (Cel strategiczny)	WSKAŹNIK wzorcowy (Cel strategiczny)	Cele wspomagające/ uzupełniające (nazwy) UWAGA: porównaj misję firmy!
		1. Produkcja: 2. Marketing: 3. Personel: 4. Finanse

Kluczowe czynniki sukcesu KCS (cele wspomagające) (nazwa + opis słowny)	WSKAŹNIK wzorcowy (porównaj misja - wsk. ilościowe)	ZADANIA, projekty, inicjatywy marketingowe, innowacyjne itd. (co robić aby osiągnąć przyjęty cel) (Porównaj listę dodatkowych wsk. oceny!)
1. PRODUKCJA		1.
		2.
		3.
		4.
		5.
2. MARKETING		1.
		2.
		3.
		4.
		5.
3. PERSONEL		1.
		2.
		3.
		4.
		5.
4. FINANSE		1.
		2.
		3.
		4.
		5.

4. Macierz kluczowych czynników sukcesu – analiza pozycji konkurencyjnej firmy

Numer czynnika	Kluczowe czynniki sukcesu (KCS) (cele wspomagające)	Ocena istotności (od 1 do 4)	Ocena osiągniętych rezultatów (np. wartość rzeczywista indeksu, wskaźnika itd.)
1.			
2.			
3.			
4.			
Uwagi:			



5. Strategie biznesowe (co robić aby osiągnąć cel strategiczny? cele uzupełniające?)

Cel strategiczny (nazwa + wskaźnik):

Przedstaw propozycje strategii (określonych działań – por. pkt. 3) zmierzających do osiągnięcia celu strategicznego:

Strategia I

Strategia II

Strategia III

Strategia IV

Dokonaj wyboru strategii i krótko uzasadnij:

6. Podsystem kontroli strategicznej – 5 LAT

Cele strategiczne i ich kontrola na poziomie operacyjnym:

Kluczowe czynniki sukcesu (CO?)	Wskaźnik ocena stanu obecnego (JAK JEST)	Wskaźnik założenia wzorcowe (JAK MA BYĆ)	OCENA realizacji planu strategicznego (uzyskany wskaźnik)	Zadania, odpowiedzialność, kompetencje – decyzje w formularzu (Kto, co, jak, gdzie, kiedy?)
1. Produkcja			III:	Kto: Decyzje: Zadania:
			IV:	
			V:	
			VI:	
			VII:	
2. Marketing			III:	Kto: Decyzje: Zadania:
			IV:	
			V:	
			VI:	
			VII:	
3. Personel			III:	Kto: Decyzje: Zadania:
			IV:	
			V:	
			VI:	
			VII:	
4. Finanse			III:	Kto: Decyzje: Zadania:
			IV:	
			V:	
			VI:	
			VII:	

7. Ustalenie zasobów – oczekiwany poziom na okres 5 lat

Podstawowe założenia strategiczne:

- wielkość produkcji:
- cena:
- jakość surowców:
- segment rynku:

Zasoby ludzkie (liczba pracowników):

- Załoga produkcyjna bezpośrednio:
- Pracownicy odpowiedzialni za jakość:
- Pracownicy działu sprzedaży:
- Pracownicy badawczo –rozwojowi:
- Pracownicy administracji:

Zasoby finansowe:

- pożądana wysokość przekroczenia rachunku:
-

Zasoby inwestycyjne:

- wydatki inwestycyjne:
-

Inne:

8. Ustalenie budżetu na 5 LAT

(np. marketing, nakłady inwestycyjne, szkolenia, wydatki socjalne, premie itd.)

CO?	KOSZT	KIEDY?

9. Wielobok zrównoważonego zarządzania rozwojem firmy – 5 LAT.

System zarządzania strategicznego (por. pkt. 6): wskaźniki (KCS) i antywskaźniki.

CEL STRATEGICZNY:

