СТРАТЕГИЯ

Матрица Ансоффа

Инструмент: Матрица Ансоффа

Выбери путь роста: текущие клиенты, новые рынки, новый продукт или новый бизнес

ВРЕМЯ
2 часа раз в год

УРОВЕНЬ
средний

МЕТОД
Игорь Ансофф

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Разложи идеи, оцени, выбери 1-2 пути.

1 Матрица

	ТЕКУЩИЙ ПРОДУКТ	НОВЫЙ ПРОДУКТ
ТЕКУЩИЙ РЫНОК	**Проникновение: текущий продукт, текущий рынок** Больше продаж текущим клиентам	**Развитие продукта: новый продукт, текущий рынок** Что новое нужно нашим клиентам
НОВЫЙ РЫНОК	**Развитие рынка: текущий продукт, новый рынок** Какие новые клиенты, города, каналы	**Диверсификация: новый продукт, новый рынок** Риск самый высокий

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

2 Оценка идей

серые строки: пример заполнения

Идея	Квадрат	Возможность 1-5	Вложения 1-5	Сильные стороны 1-5	Скорость 1-5
Онлайн-курсы	развитие рынка	5	2	5	4

3 Выбранные пути

Путь 1: план, бюджет, критерий, срок

Путь 2: план, бюджет, критерий, срок

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Идеи разложены по матрице
- 1-2 пути с планом и бюджетом
- Критерии и сроки записаны
- Пересмотр раз в год

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба