

## STRATÉGIA-5

### Strategické stretnutie

#### Postup tvorby stratégie

- Zhromaždiť dostatočnú skupinu šikovných kreatívcov.
- Zorganizovať strategické stretnutia.
- Spísať základné princípy vášho nového podnikania.

Správna stratégia má v sebe určitú krásu, zmysel pre synchronizovaný koncept mnohých ľudí a nápadov, ktoré spoločne budujú úspech.

Začnite tým, že si položíte otázku, čo bude platiť za 5 rokov a postupujte pritom odzadu. Dôkladne preskúmajte veci, o ktorých ste presvedčení, že sa rýchlo zmenia. Ide najmä o výrobné faktory, pri ktorých technológia exponenciálne znižuje náklady a platformy, ktoré by sa mali objaviť. Pri úvahách o budúcnosti nezabudnite na to, že na mnohých trhoch sa objavujú narušitelia, ale aj príležitosti. Ktorí narušitelia ovplyvnia vás? V súčasnosti existuje takmer dokonalý trh informácií a kapitál je ľahko dostupný, preto musíte vyhrať v oblasti produktu a platformy. Väčšinu času venujte úvahám o produkte a platforme.

Ak sa na trhu objaví trhlina, existujú dva možné scenáre:

- Ak ste podnikateľ, vyzývateľa si môžete podmaniť, vytvoriť si ho, alebo ho môžete ignorovať-to bude fungovať iba chvíľu. Ak sa rozhodnete podmaniť si ho alebo vytvoriť, musíte veľmi dobre rozumieť možnostiam, ktoré vyzývateľ má, ako aj technickým poznatkom, ktoré na útok použije.
- Ak ste vyzývateľom vy, musíte vynájsť nový produkt, vystavať okolo neho podnikanie a porozumieť nástrojom (obchodné vzťahy, regulácia, právne spory) a prekážkam, ktoré ostatní využijú na to, aby vás zastavili.

Zamyslite sa nad úlohou ďalších hráčov a nad tým, ako dokážu podnety od nich hrať vo váš prospech. Vaša stratégia by mala obsahovať spôsob, ako do hľadania inovácie zapojiť nielen ľudí zvnútra vašej podnikateľskej štruktúry (divízia, spoločnosť, tím), ale aj zvonku.

Zo všetkého najviac záleží na raste. Súčasťou najväčších úspechov storočia internetu budú veľké platformy, ktoré sa rastom stávajú lepšími a silnejšími.

Nevyužívajte prieskum trhu a analýzu konkurencie. Slidy zabíjajú diskusiu. Získajte podnety od každého v miestnosti.

Sformulujte približný časový rámec a konečný bod, ktorý chcete dosiahnuť.

Najdôležitejšou časťou stratégie je opakovanie. Musí byť veľmi časté a musí v ňom byť zakomponovaný prvok učenia sa.

Mnohé veľké a úspešné spoločnosti začali s týmto:

- Vyriešili problém novým spôsobom.
- Využili toto riešenie na rast a rýchle rozšírenie sa.
- Úspech bol do veľkej miery postavený na ich produktoch.

Tím, ktorý má pracovať na stratégii postavte múdro. Nemali by byť v ňom ľudia, ktorí sú vo firme najdlhšie, alebo tí, čo zastávajú najvyššie funkcie. Naopak, mal by obsahovať šikovných kreatívcov a tých, ktorí majú prehľad o nadchádzajúcich zmenách.

#### Literatúra

Eric Schmidt a Jonathan Rosenberg, Ako funguje Google, Ikar, 2015