

24. 4 féle stratégiát különböztetünk meg,

attól függően, hogy mit mivel szembesítünk:
- SO: egy-egy nyíló lehetőséget vmely erősségünkre támaszkodva próbálunk kiaknázni
- WO: ahol a nyíló lehetőségekre támaszkodva próbáljuk meg gyengeségünket kiküszöbölni
- ST: vmely erősségünkre támaszkodva szembeszállunk vmely külső fenyegetéssel
- WT: 2 negatívum van, kétfrontos harc van, 1-1 stratégiai lépéssel szembeszállunk egy fenyegetéssel és gyengeségünkkel is

Elemi stratégiák:

- **PIACI STRATÉGIÁK:** mire helyezzük a súlypontot mikor fejlesztünk (Ansoff mátrix)
- termékfejlesztés: (új termék, mai piacok) fontos a termékéletgörbe szerepe, befolyásolja a stratégiát
• extenzív: termékcsalád bővítése, differenciált minőség
• intenzív: bekebelezünk 1 céget horizontálisan
- piacbehatolás: (mai termék, mai piacok) a legkevésbé kockázatos
• új vásárlók ugyanabban a szegmensben
• meglévő fogyasztók többet fogyasztanak
- diverzifikáció: (új termék, új piac) a legkockázatosabb
• koncentrikus: a meglévő termékekhez kapcsolok új terméket
• horizontális: a meglévő terméket egészíti ki
• konglomerációs: teljesen új termékre kezd a cég
- piacfejlesztés: (mai termék, új piac)
• új szegmensek:
• új csatornák:
• új régiók

- TECHNOLÓGIAI STRATÉGIÁK:

kicszeréljük vagy fejlesztjük a technológiát
- KTS G megtakarítás/ ktsg diktálás: kisebb ktsggel nagyobb profitot ér el: árversenyt eredményez, mert mások is megpróbálják követni (többen választják, de ez csak rövid távra szól)
• időleges védelem a vrstársakkal szemben
• utánozható
• kifeszített ktg-ek (a rugalmasság látja kárát)
- differenciálás: kevesebben választják, mert nehezebben utánozható
• vevőorientált
• könnyű kialakítani lojális szegmenseket
• kikerüli a versenyt
• drága és fásaszó uttörőnek lenni
• könnyű elhibázni a kalkulációt (elfogadja-e a fogyasztó az átlag feletti árat)

- MŰKÖDÉSI STRATÉGIÁK:

- a működési folyamatokhoz nyúlnak ilyenkor
• p.ü.-i stratégiák
• kapacitásnövelés, -csökkentés
• rendszerek fejlesztése (ösztönzési, elszámolási, stb.)

- HALASZTÓ STRATÉGIÁK:

- rejtett és/vagy átmeneti döntések, valójában nem is stratégiák, mert rövidtávra szólnak és csak a végleges döntésig érvényesek)
- tipikus hazai megfelelője a „halasztás időnyeres céljából”
- a végleges és elkerülhetetlen döntés: (esetleg: offenzív vagy deff)

- VÁLSÁGSTRATÉGIÁK: előbb-utóbb sor kerül erre minden cégnél, a vállalati életgömbét figyelembe kell venni, kül.

szakaszokon, kül. válság lehetőségek
- udvarlás:
• működési teszt: megvalósítható-e az ötlet
• gazdasági teszt: megéri-e megcsinálni
- csecsemőkor:
• elfogy a pénz vagy a lendület
- gyermek-gyermek:
• esetleg túlnőhet a vállalat az alapító kompetenciáján (alapítói vagy családi kelepce)
- serdülőkor:
• új emberek felvétele – hatalmi harcok felmerülhetnek
- férfikor:
• egyensúly minden területen, de van egy fő veszélyforrás: elkényelmesedés – ha nem sikerül visszafordítani a folyamatot, akkor arisztokrácia: befelé fordul a cég
- korai bürokrácia:
• bezárul a cég (fekete lyuk)
- **VISSZAVONULÁSI STRATÉGIÁK:**
hogyan lehet a céget visszafordítani a hanyatlás fázisából?

25. A jó stratégia jellemzői:

- megfelelőség: mennyire illeszkedik a szituációhoz (épít-e az erősségekre, válaszol-e a gyengeségekre, kihívásokra)
- megvalósíthatóság: sikeresen véghezvihető-e (megvannak-e a szükséges erőforrások, mennyire tudnak azonosulni vele a végrehajtók)
- elfogadhatóság: elérhető-e a kívánt azonosulás (hogyan hat az érdekeltekre)