



Értéknövelés másképp,
avagy stratégia és management

0. Tulajdonosi jövőkép, vízió megfogalmazása.
1. A vízió eléréséhez elvezető üzleti **stratégia megalkotása**.
2. Ennek megvalósítását irányítani képes, felhatalmazott, felelős, **hozzaértő menedzsment kiépítése**, folyamatos fejlesztése, mentorálása.
3. Az **üzletfejlesztési, ügyfélmenedzsment tevékenység továbbfejlesztése**.
4. Átláthatóság, folyamatok, **pénzügyi tudatosság, riportok, kontrolling** rendszer megteremtése.
5. Cég profiljától függő **szakmai területek rendbetétele**: pl. gyártás, supply chain (beszerzés, logisztika, stb.)



Ahogy mások látnak

Vízió, Küldetés,
Értékek

Üzleti modell
Business Model
Canvas

Erősségünk elemzése
SWOT

Értékeljük
ajánlatainkat
BCG Mátrix

Termékeink elemzése
GE-McKinsey Mátrix

Külső erők elemzése
Porter 5 Erő

Belső erőforrások
elemzése
VRIO

Vízió, Küldetés,
Értékek újra
gondolása

Piaci értékek és üzleti
modell újra elemzése
Business Model
Canvas

Projektek és útiterv
fejlesztése
VMOST

Business Model Canvas



Kulcs partnerek

Beszállítók és
Partnerek
hálózata,
amelyek az
„üzletünket”
működtetik



Kulcs tevékenységek

A legfontosabb napi
tevékenységeink,
amelyek a
sikereinkhez
nélkülözhetetlenek



Kulcs erőforrások

A legfontosabb
„eszközeinket”,
„tőkéinket” jelenti



Értékajánlat

Az OK, amiért a
fogyasztók
előnyben
részesítenek egy
céget egy
másikkal
szemben

Vevői problémát
old meg, vagy
egy adott vevői
igényt elégít ki



Vevő-kapcsolatok

Különböző
vevőszegmensek
különböző
kapcsolattartási
formát igényelnek



Csatornák

Az Értékajánlatokat
különböző
csatornákon keresztül
juttatjuk el az
ügyfélhez



Vevő- szegmentumok

Azon cégek, vagy
magánszemélyek,
illetve fogyasztói
csoportok, akiket az
értékajánlatunkkal el
szeretnénk érni



Költségstruktúra

A cégünk működéséhez szükséges összes költség
beazonosítása, pontos, számszaki megjelenítése



Bevételi források

Részletesen írja le, hogy honnan, milyen forrásokból
származik a cég bevétele

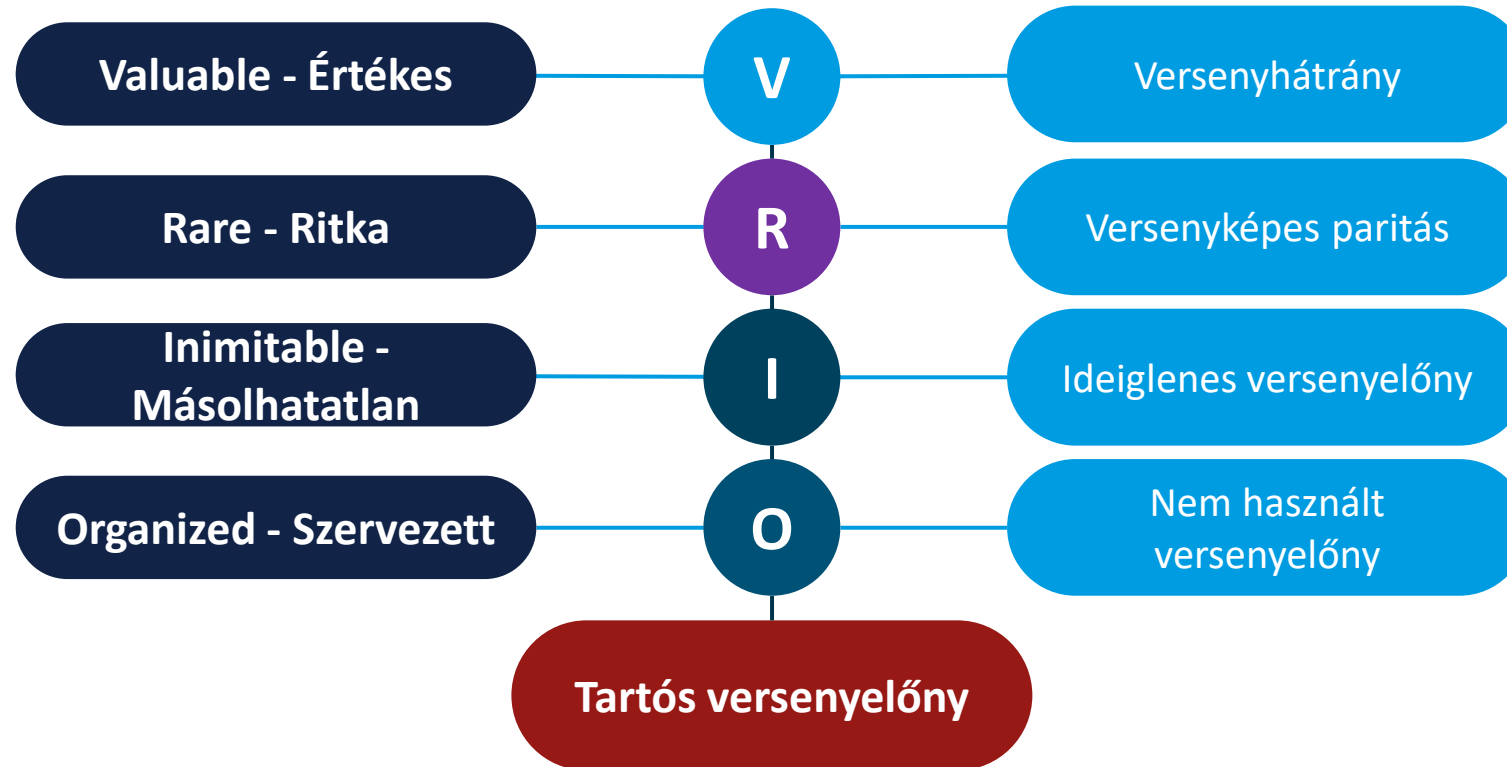
Külső erők elemzése

Porter 5 erő modellje



Belső erőforrások elemzése

VRIO



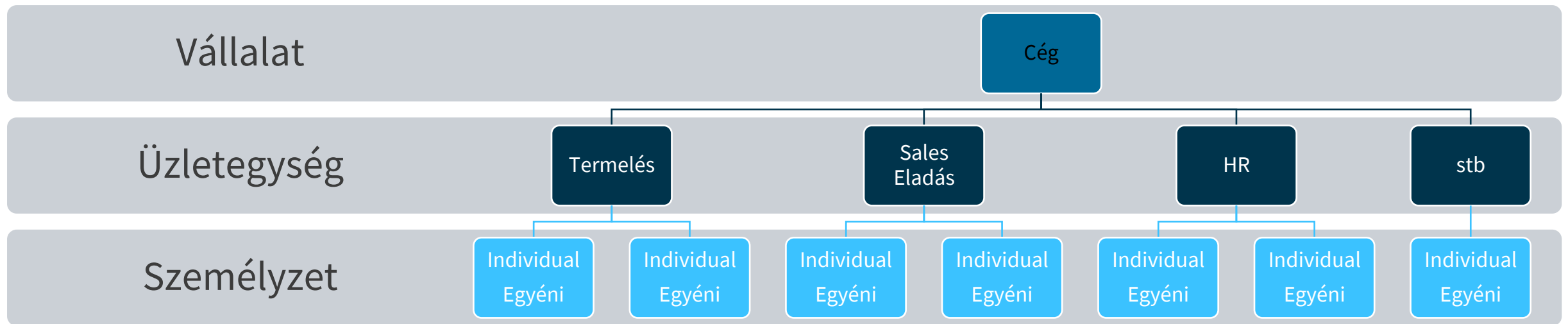
Erőforrások:

- **tárgyi** (például berendezések, gépek, föld, épületek és készpénz)
- **immateriális** (például védjegyek, márka hírneve, szabadalmak és licencek)
- **fizikai, emberi és szervezeti** erőforrások

VMOST



A siker csak holisztikusan érhető el



- A stratégiákat és terveket a vállalat minden egyes személyére kell meghatározni.
- A világos, tömör üzenetküldés az alkalmazottak elfogadásához vezet.
Mindenki tudja, neki személyesen miért jó.
- Minden stratégiának és tervnek specifikus, mérhető, elérhető, reális és időkorlátos visszaellenőrzése kell legyen!

Szükséges pozíciók egy management csapatban



- Stratégiai vezető
- HR vezető
- Üzletfejlesztési vezető
- IT vezető
- Termelésvezető & Gyárigazgató

0. Tulajdonosi jövőkép, vízió megfogalmazása.
1. A vízió eléréséhez elvezető üzleti **stratégia megalkotása**.
2. Ennek megvalósítását irányítani képes, felhatalmazott, felelős, **hozzaértő menedzsment kiépítése**, folyamatos fejlesztése, mentorálása.
3. Az **üzletfejlesztési, ügyfélmenedzsment tevékenység továbbfejlesztése**.
4. Átláthatóság, folyamatok, **pénzügyi tudatosság, riportok, kontrolling** rendszer megteremtése.
5. Cég profiljától függő **szakmai területek rendbetétele**: pl. gyártás, supply chain (beszerzés, logisztika, stb.)



KÖSZÖNJÜK

A FIGYELMET!

Vég Ottó
Tulajdonos, CEO
otto.veg@3rdgen.eu
+36 30 938 1883