



Namatek
True Education



www.namatek.com

Strategic Managment

مدیریت استراتژیک

فهرست مطالب

۱. مدیریت استراتژیک چیست؟
۲. مراحل مدیریت استراتژیک
۳. انواع مدیریت استراتژیک
۴. علت اهمیت مدیریت استراتژیک
۵. عناصر کلیدی مدیریت استراتژیک
۶. مزایای مدیریت استراتژیک
۷. چه مشاغلی از مدیریت استراتژیک استفاده می کنند؟

وجود یک استراتژی تجاری موفق به شما کمک می کند تا آسان تر به اهداف بلند مدت خود برسید. این امر راز موفقیت بلند مدت در کسب و کارها است.

در این مقاله با مدیریت استراتژیک، مراحل انجام آن، انواع مدیریت استراتژیک و علل اهمیت آن آشنا می شویم، همراه ما باشید.

مدیریت استراتژیک چیست؟



مدیریت استراتژیک مدیریت منابع سازمان، توسعه و اجرای برنامه هایی برای دستیابی به اهداف و مقاصد هر سازمان است. این فرآیند می تواند شامل موارد زیر باشد:

- تعیین اهداف
- تجزیه و تحلیل محیط رقابتی
- تجزیه و تحلیل بخش های داخلی سازمان
- ارزیابی استراتژی ها
- اطمینان از اجرای استراتژی در سازمان توسط مدیران

مدیریت ارشد یک سازمان مسئول اجرای استراتژی های سازمانی است. این استراتژی ها اغلب توسط اقدامات و ایده هایی که مدیران و کارکنان سطوح پایین تر ارائه می دهند، به وجود می آیند. گاهی در سازمان ها چند کارمند برای تنظیم استراتژی سازمان در نظر گرفته می شوند. مدیران سازمان اغلب به بررسی محیط کار با توجه به استراتژی های قبلی سازمان می پردازند.

در مرحله بعد این مدیران از خرد جمعی برای توسعه استراتژی های آینده و رهبری کارکنان استفاده می کنند تا به این اطمینان برسند که کل سازمان حرکتی رو به جلو و پیش رونده دارد.

برنامه ریزی استراتژیک شامل بخش های زیر است:

- شناسایی چالش هایی که ممکن است در کسب و کار رخ دهد.
- انتخاب بهترین استراتژی از بین استراتژی هایی که وجود دارد.
- نظارت بر میزان پیشرفتی که در سازمان رخ داده است.
- انجام عملیاتی که به بررسی نقاط ضعف، قوت، فرصت ها و تهدیدهای موجود در استراتژی های اجرا شده می پردازند.

مراحل مدیریت استراتژیک

مدیریت استراتژیک یک فرآیند شامل ۵ مرحله کلیدی است که می تواند به کسب و کارها در اجرای استراتژی خود کمک کند.

این مراحل شامل شناسایی، تجزیه و تحلیل، تشکیل، اجرا و ارزیابی است. با طی مراحل زیر مدیریت استراتژیک به شکلی بهینه اجرا خواهد شد:

شناسایی اهداف

تمامی کسب و کارها با هدفی به وجود آمده اند؛ پس شرکت ها باید برای دستیابی به اهداف خود روی آن متمرکز شوند. این هدف گاهی کسب سود است و در مواردی نیز ممکن است یک خرید خاص باشد. در هر صورت از همان ابتدا باید هدف به صورت شفاف مشخص شود.

تجزیه و تحلیل SWOT

SWOT مخفف کلمات Strengths, Weakness, Opportunities, Threats و به معنای نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصت ها و تهدیدها است. در این نوع تحلیل استراتژیک به بررسی عوامل داخلی (همان نقاط ضعف و قدرت ها) و عوامل خارجی (فرصت ها و تهدیدها) شرکت می پردازند. SWOT در رشد کسب و کار به شرکت ها کمک می کند و در صورتی که درست اجرا نشود، از رشد کسب و کارها جلوگیری می کند.

تدوین استراتژی

از مهمترین مراحل مدیریت استراتژیک مرحله تدوین استراتژی است. در این مرحله، یک استراتژی واقعی در مورد چگونگی تخصیص منابع کسب و کار برای رسیدن به کارآمدترین راه، ارائه می شود. منظور از منابع در این مرحله نیروی کار، سرمایه، تجهیزات و ماشین آلاتی است که در فرآیند کسب و کار استفاده می شوند. (به طور کلی تمامی دارایی هایی که یک کسب و کار در اختیار دارد.)

پیاده سازی استراتژی

پس از تدوین و مشخص شدن استراتژی، گام بعدی پیاده سازی و اجرای آن ها است.

اولین گام در این مرحله، ابلاغ استراتژی ها و برنامه های عملی تعیین شده به تمامی سطوح مدیریتی شرکت است.

ارزیابی استراتژی

مرحله نهایی مدیریت استراتژیک، ارزیابی و بررسی اثربخشی استراتژی هایی است که در این مدت اجرا شده اند.

ارزیابی در این مرحله شامل اندازه گیری و سنجش نتایج استراتژی ها و ایجاد تغییرات در استراتژی ها در صورت نیاز است.

این مرحله به کسب و کارها کمک می کند تا اطمینان حاصل کنند که سازمان در مسیر دستیابی به اهداف خود در حال حرکت است.

انواع مدیریت استراتژیک



یکی از راه های بهینه مدیریت استراتژیک، طبقه بندی آن به ۵ بخش زیر است:

۱. **استراتژی کسب و کار:** این استراتژی بر توسعه یک برنامه بلندمدت به منظور دستیابی به اهداف شرکت مانند افزایش سود شرکت یا افزایش سهم شرکت از بازار تمرکز دارد. این استراتژی شامل تجزیه و تحلیل بازار فعلی و بازار رقبا، ایجاد یک چشم انداز استراتژیک و تعیین اهداف است.

۲. **استراتژی عملیاتی:** در استراتژی عملیاتی بر چگونگی بهینه سازی منابع و فرآیندها به منظور ایجاد ارزش و دستیابی به اهداف سازمانی تأکید می شود. این استراتژی شامل تجزیه و تحلیل عملیات جاری، مشخص کردن اهداف و مقاصد و ایجاد برنامه هایی برای رسیدن به این اهداف است.

۳. **استراتژی نوآورانه:** در این نوع استراتژی، فرآیند توسعه محصولات، خدمات و فرآیندهای جدیدی که می تواند به شرکت ها مزیت رقابتی دهد، مورد توجه قرار می گیرد. در استراتژی نوآورانه به شناسایی نیازهای مشتری، ایده هایی که از طوفان فکری خلق می شوند و توسعه نمونه های اولیه و تست و آزمایش آن ها توجه می شود.

۴. **استراتژی رقابتی:** استراتژی رقابتی یک برنامه عملی است که شرکت ها برای برتری نسبت به رقبای خود از آن استفاده می کنند. این استراتژی شامل تجزیه و تحلیل رقبا، شناسایی نقاط قوت و ضعف آن ها و خلق استراتژی هایی برای استفاده از فرصت ها و کاهش تهدیدها است.

۵. **استراتژی شرکتی:** این استراتژی یک برنامه عملی است که نحوه دستیابی شرکت به اهداف و مقاصد خود را مشخص می کند.

استراتژی شرکتی شامل تجزیه و تحلیل محیط فعلی شرکت، شناسایی اهداف شرکت و اهداف استراتژیک آن و مشخص کردن بهترین راه رسیدن به این اهداف است.

علت اهمیت مدیریت استراتژیک



مدیریت استراتژیک بسیار مهم است و تأثیر بسزایی در کسب و کارها دارد. علت اهمیت آن راهکارهایی هستند که به سازمان ها برای دستیابی به اهداف بلند مدت خود ارائه می دهد. از دیگر علل اهمیت مدیریت استراتژیک در سازمان ها می توان به موارد زیر اشاره کرد:

- افزایش سرعت و چابکی سازمان ها در مواجهه با مشکلات به وجود آمده از محیط های خارج از سازمان
- افزایش سرعت در مواجهه با تغییرات احتمالی
- ارزیابی عملکرد فعلی سازمان ها و ارائه راه هایی برای بهبود آن
- وجود یک استراتژی قوی مبتنی بر تحقیقات کامل بازار
- یکسو کردن اهداف با منابع موجود و بهبود بهره وری سازمان

- افزایش سودآوری
- بهبود مزیت رقابتی
- روابط بهتر با مشتری
- افزایش کارایی
- افزایش بهره‌وری سازمانی
- جذب و حفظ کارکنان با استعداد
- توسعه و شناسایی بازارهای جدید
- تضمین پایداری کسب و کار
- روحیه بالاتر کارکنان

عناصر کلیدی مدیریت استراتژیک



مدیریت استراتژیک یک استراتژی واحد نیست. با این وجود، عناصر کلیدی و مهمی در آن وجود دارند که برای سازمان‌ها حیاتی هستند. این عناصر عبارت‌اند از:

- تعیین هدف
- تجزیه و تحلیل صنعتی و سازمانی

- شکل گیری سازمانی
- اجرای استراتژی
- اندازه گیری، نظارت و کنترل استراتژی ها
- ارزیابی محیط خارجی برای شناسایی فرصت ها و تهدیدها

مزایای مدیریت استراتژیک



همان گونه که در بخش های قبلی گفته شد، فرآیند مدیریت استراتژیک به مدیران سازمان برای دستیابی به اهداف آینده شان کمک می کند. تنظیم یک نقشه راه و برنامه عملی تضمین می کند که نیروی کار و مدیران می دانند به کجا می روند و چگونه با کارآمدترین و مقرون به صرفه ترین روش ها به اهداف خود دست می یابند. این یک مسیر در حال پیشرفت برای سازمان ها است، بنابراین برنامه های استراتژیک باید به صورت مداوم و مستمر ارزیابی شده و متناسب با چشم اندازهای بازار تنظیم شوند. اگر مزایای مدیریت استراتژیک را به ۲ دسته مزایای مالی و غیرمالی تقسیم کنیم، شامل موارد زیر خواهند بود:

مزایای مالی عبارت اند از:

- افزایش سهم بازار و سودآوری
- جلوگیری از نقض قانون و ایجاد خطرات قانونی
- بهبود درآمد و جریان نقدی
- پیش بینی روند بازار

مزایای غیرمالی عبارت اند از:

- فراهم شدن امکان بررسی و ارزیابی های عینی
- امکان اندازه گیری میزان پیشرفت در طول زمان
- ارائه چشم اندازی از آینده سازمان
- بهبود تصمیم گیری
- افزایش کارایی
- هماهنگی بین بخش های مختلف سازمان

چه مشاغلی از مدیریت استراتژیک استفاده می کنند؟



وجود استراتژی در هر صنعت و برای بسیاری از نقش های مدیریتی امری ضروری و اجتناب ناپذیر است؛ اما مدیریت استراتژیک کمی تفاوت دارد؛

زیرا شامل مدیریت و تکامل استراتژی هایی است که برای رسیدن به اهداف هر سازمان حائز اهمیت هستند.

در این بخش چند شغل وجود دارد که از مدیریت استراتژی به عنوان بخش اصلی کار استفاده می کنند:

- مشاور مدیریت
- مشاور استراتژی شرکت
- تحلیل گر کسب و کار
- مدیر استراتژی
- مدیر توسعه کسب و کار

سازمان ها و شرکت هایی که به دنبال مدیریت استراتژیک هستند، عبارت اند از:

- امور مالی
- بیمه
- مدیریت دولتی
- شرکت های تولیدی
- مراقبت های بهداشتی
- دولت ها
- شرکت های فناوری
- دانشگاه ها
- سازمان های غیرانتفاعی

جمع بندی

همان گونه که تا اینجا گفته شد مدیریت استراتژیک، یک بخش مهم در راه اندازی، حفظ و توانایی ادامه مسیر برای کسب و کارها است. برای مثال فرض کنید شما یک استارتاپ هستید که به سرعت در حال گذراندن قله های موفقیت است.

در این مقطع تصمیم گرفته اید که یک مشاور استراتژی استخدام کنید تا موقعیت شرکت و هزینه های آن را ارزیابی کند.

پس از تحقیقاتی که انجام شده، مشاور متوجه می شود که شما برای برنامه ها و ابزارهایی که استفاده نمی کنید هم هزینه می پردازید.

سپس با انجام بررسی های لازم و نظرسنجی برای درک نیاز کارکنان، لیستی تهیه می شود تا هزینه های غیرضروری با کمترین اثر منفی متوقف شوند. پس از اجرای ۲ ماهه طرح، دوباره نظرسنجی برگزار شده تا نیازهای کارکنان سنجیده شود.

این یک استراتژی کارآمد بوده که باعث کاهش هزینه ها در استارتاپ شده است.

در صورتی که از مشاور استراتژیک در طرح استفاده نمی شد، استارتاپ متحمل هزینه های اضافه و غیرلازم می شد و این نشان دهنده اهمیت بالای مدیریت استراتژیک در کسب و کارها است.