



انواع استراتژی در مدیریت از منظر کسب و کار

مقدمه

اگر بخواهیم سازمانی پویا داشته باشیم باید با انواع استراتژی در مدیریت آشنا باشیم. استراتژی در مدیریت به ۵ بخش اصلی تقسیم می شود که می توانیم از آن برای کسب و کار خود استفاده کنیم و تحولی در کسب درآمد خود ایجاد کنیم. در مقالات قبلی سطوح استراتژی و همچنین مزیت رقابتی برای تمایز با رقیبان را مورد بررسی قرار دادیم. عوامل اثر گذار بر استراتژی را آشنا شدیم و دانستیم برای آنکه بخواهیم مزیت رقابتی خود را ایجاد کنیم باید به این پنج عامل توجه ویژه ای داشته باشیم. ماتریس انسوف نیز به بررسی نوع بازار و محصول ما می پرداخت. حال می خواهیم برای شما انواع استراتژی را توضیح دهیم که می توانیم برای توسعه کار خود از آن استفاده کنیم

انواع استراتژی در مدیریت که می تواند رمز

موفقیت ما باشد

در حالت کلی انواع استراتژی در مدیریت به چهار دسته تقسیم می شود



استراتژی حمله

استراتژی تمرکز

استراتژی غافلگیری

استراتژی بهره برداری

استراتژی منحرف و منحرف کردن

این پنج شاخه ای که ما در اینجا برای شما

در نظر گرفته ایم در دنیای کسب و کار

کارآمد می باشد و جنبه دانشگاهی و آکادمیک نداشته، بنابراین ممکن است تفاوت

زیادی بین این دسته بندی ما و دسته بندی که شما در سرفصل های آموزشی با



انواع استراتژی در مدیریت از منظر کسب و کار

آن رو برو می شوید دیده شود. به خاطر داشته باشید که رسالت ما متحول کردن کسب و کار شماست و نمی خواهیم برای شما یک سری پارامترها را توضیح دهیم.

استراتژی حمله

یکی از انواع استراتژی در مدیریت، حمله می باشد. در استراتژی حمله مهمترین نکته پیشتاز بودن و خلق ایده های نو می باشد. باید شما کاری را انجام دهید که هیچ یک از رقبا حتی جرات انجام آن را ندارد. مدیریت باید در این مرحله از قدرت ریسک پذیری بالایی برخوردار باشد. به عنوان مثال تحویل رایگان اجناس درب منزل از جمله کارهایی است که بسیاری از شرکت ها آن را انجام نمی دهند. در اینجا چند پارامتر را مورد بررسی قرار می دهیم

تعدد حملات

باد تا می توانید ایده های خلاقانه مطرح کرده و تنها به یک استراتژی بسنده نکنید، این را بدانید که رقیبان به سرعت جایگزین آن را خواهند یافت. پس باید مدام به فکر خلق کاری جدید باشید.

ترک امنیت طلبی

بدانید اگر در کار خود ریسک نمی کنید و مدام دست به کارهای جدید نمی زنید، کسب درآمد شما رو به نابودی است و شما به زودی ورشکست خواهید شد. اصلا ممکن نیست که در این دنیای تغییر و تحول شما بخواهید هر روز به یک شکل به کار خود ادامه دهید و چیزی جدید برای کار خود نداشته باشید.

تقویت جسارت

باید روی اعتماد به نفس خود کار کرده و قدرت تصمیم گیری خود را بالا ببرید. باید بتوانید کارهایی را انجام دهید که از عهده کسی بر نمی آید. ارائه اپلیکیشن موبایل، همراه با محصولات خود از دیگر کارهایی است که شما را از بقیه متمایز می سازد.

در خلاف جهت باد حرکت کنید



انواع استراتژی در مدیریت از منظر کسب و کار

باید خود را از انجام یک سری کارها منع کنید. این کارها، کارهای روتینی ایست که رقبا آن را انجام می دهند. برای موفقیت در این کار شما باید کارهایی را که رقیبان انجام می دهند را کنار گذاشته و به دنبال راهکاری جدید برای کسب و کار خود باشید.

استراتژی تمرکز

یکی از انواع استراتژی در مدیریت، استراتژی تمرکز می باشد که تاکید آن روی افزایش تمرکز حواس سازمان شما می باشد. بررسی های زیر را در این بخش برای شما انجام داده ایم.

تمرکز روی رقیبان

روی نقاط ضعف رقیبان خود تمرکز کنید، ببینید که رقبای کسب و کار شما در چه حوزه ای ضعیف عمل می کنند ، روی آن تمرکز کرده و آن را به مزیت رقابتی خود تبدیل کنید

تسلط روی حوزه ای خاص

مهارت خود را روی حوزه ای خاص متمرکز کنید، اینقدر در این حوزه عالی عمل کنید که هیچ رقیبی توان رقابت با شما را در این حوزه نداشته باشد. گاهی تمرکز روی حوزه ای خاص بیشترین میزان افزایش ثروت را برای شما رقم خواهد زد.

سال های فعالیت

مایکل پترسون معتقد است اگر شرکتی روی حوزه ای خاص متمرکز شود بعد ۷ سال به بیشترین بازدهی خواهد رسید، اما اکثر شرکت ها قبل از اینکه به ۷ سال کاری خود برسند، حوزه ی فعالیت خود را تغییر داده و به کلی از آن کار خارج می شوند.

حوزه فعالیت

مدام حوزه فعالیت خود را تغییر ندهید و به اصطلاح از این شاخه به آن شاخه نپرید. اگر مدام فعالیت خود را تغییر دهید به یک همه چی دانی تبدیل خواهید شد که در هیچکدام از این کارها صد در صد نمی باشید، پس بازدهی برای شما



انواع استراتژی در مدیریت از منظر کسب و کار

نخواهد داشت.

کنار گذاشتن چند کار همزمان

سعی نکنید چند کار را به طور همزمان انجام دهید. کارهای خود را اولویت بندی کنید و با برنامه ای درست و اصولی کارهایی که بیشتر برای شما موجب افزایش سود و ثروت می شود را انتخاب کرده و تمام تمرکز خود را روی آن کارها قرار دهید.



استراتژی غافلگیری

راحتترین راه شکست دشمن غافلگیری است. باید در این استراتژی به نکات زیر توجه کنیم

ترکیب محصولات و خدمات

باید تا می توانید در این مرحله روی خدمات خود متمرکز شوید. مثلاً کاملترین پکیج را برای مشتریان خود ارسال کنید. باید تا می توانید کارهای را انجام دهید که رقبا را غافلگیر کرده و در عین حال آنان توان انجام آن را نداشته باشند.

بهترین استفاده از زمان

باید تا می توانید تبلیغات خود را در کوتاهترین زمان ممکن انجام دهید، و در زمان کوتاهی همه را از وجود خود با خبر سازید. برای اینکار می توانید کل بودجه تبلیغات خود را در یک ماه خرج کرده و از آن برای تبلیغ و معرفی خود استفاده کنید. با اینکار مخاطبان به هر جایی که مراجعه می کنند تبلیغ شما را خواهند دید، و وقتی شما را در چند رسانه ببینند به شما اعتماد کرده و راغب خواهند شد که به سمت شما سوق پیدا کنند.

استفاده از فناوری

تا می توانید فناوری های روز مربوط به کسب و کار خود را شناسایی کرده و از آنان



انواع استراتژی در مدیریت از منظر کسب و کار

برای بهبود کالا و خدمات استفاده کنید. پیتزا دومینو هنگامی که مشاهده کرد که اکثر رقبا تحویل در حداقل زمان ممکن را مزیت رقابتی خود قرار داده اند، از اصل غافلگیری به درستی استفاده کرده و قابلیت را در سایت خود ایجاد کرد که افراد می توانند پیتزای خود را خودشان طراحی کرده و سفارش دهند. اینکار را تا آن زمان هیچکس انجام نداده بود و تا مدتی هیچکس انجام نخواهد داد.

استراتژی بهره برداری

از دیگر انواع استراتژی در مدیریت بهره برداری است. در این بخش باید بدانید که هیچ پیروزی ماندگار نیست. همه کالاها یک نقطه اوج، و یک نقطه سقوطی دارند. این را بدانید که بیش از ۷۰ درصد بازار از وجود شما اطلاعی ندارند. تا احساس کردید نوآوری شما رو به موفقیت است کل بودجه تبلیغات خود را به آن اختصاص دهید و این کالا و خدمات خود را به گوش تمامی مردم برسانید. به دنبال این باشید که سود ۱۰ ساله را در یک سال بدست آورید. اگر بخواهید تا آنموقع صبر کنید تمامی رقیبان محصولات شما را شناخته و به سرعت مدلی بهتر از آن را به بازار عرضه می کنند.

استراتژی سردرگمی رقبا

وسوسه نکردن رقبا

رقیبان خود را وسوسه نکنید. مدام کارهایی را انجام ندهید که آنان تحریک شوند. مثلا اگر به شما زنگی زده شد و گفته شد که ما باگ های سیستم شما را می دانیم از آنها راهنمایی بخواهید تا اینکه بگویید اصلا اینطور نیست و سیستم ما مشکلی ندارد.

جلب توجه

بهترین کاسب کسی است که هیچکس تشخیص ندهد درآمدش چقدر است. برند خود را هر جایی مطرح کنید به جز جلو چشم رقبا. کاری نکنید که تمام تمرکز ذهن رقیبان روی شما معطوف شده باشد.



انواع استراتژی در مدیریت از منظر کسب و کار

منابع سود

هیچگاه کاری نکنید که نشان دهد که اصلی ترین منبع سود شما کجاست. با اینکار شما خود را از کسب درآمد خواهید انداخت.

مخفی نگه داشتن برنامه ها

برنامه های آتی خود را همه جا بازگو نکنید. رقیبان به دنبال این هستند که برنامه های شما را پیش بینی کنند و به سرعت استراتژی برای آن پیاده کنند. برنامه های مهم را نزد خود نگه دارید تا بتوانید آن را به بهترین شکل عملی کنید.

نتیجه گیری

حال که انواع استراتژی را شناختیم باید بتوانیم بهترین استراتژی را برای شرکت و سازمان خود پیاده سازی کنیم تا بیشترین بازدهی و سودآوری را داشته باشیم. پیدا کردن استراتژی درست از مهمترین کارهای مدیریت می باشد. زیرا اگر این کار با دقت انجام نشود، انتخاب استراتژی اشتباه موجب تباهی و نابودی ما خواهد شد.