

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Грищенко Н. А., студент 4-го курса; Бич Д. С., студент 5-го курса
Научный руководитель – Карсеко А. Е., ст. преподаватель
кафедры «Экономика и право»

Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

Для победы в конкурентной войне в условиях рынка необходимо заниматься стратегическим планированием.

Разработка стратегии роста компании начинается с исследования рынка: необходимо оценить инвестиционную привлекательность отрасли, прежде чем принимать решения о возможных направлениях роста. Без определенных знаний невозможно вывести свой бизнес на новый рынок или большие обороты. Для решения задачи развития бизнеса необходимо придерживаться некоторых принципов и стратегий.

Первым шагом в развитии бизнеса является пересмотр его миссии. Причем миссия должна вырабатываться с глобальной точки зрения, она должна содержать в себе задачи удовлетворения конкретных интересов и запросов потребителей. Миссия – это не только четко сформулированный смысл существования, предназначение организации, но и поэтапный план развития и перехода на новые рынки сбыта продукции.

Следующий этап предполагает внедрение инноваций, которые позволят открыть новые возможности для расширения, обеспечат формирование конкурентных преимуществ. Немаловажный момент – оптимизация затрат: для внедрения инноваций необходимо высвободить денежные средства.

Далее необходимо поработать над командой: она должна состоять из самых достойных и разносторонних специалистов. Особое значение приобретают службы сервисной поддержки клиентов. На этом же этапе необходимо обеспечить постоянный доступ к информации о внутренней и внешней среде, оптимизировать процессы сбора, хранения и обработки информации.