



Стратегия села на мель: KPI есть, а результата нет



Юрий Дроган

эксперт по созданию
и реализации амбициозных
стратегий крупных компаний



Людмила Лахтина

Менеджер по развитию
продукта Directum Targets



Запись

отправим всем
зарегистрированным участникам



90 минут

планируемая
продолжительность встречи



Общий чат

для общения и технических вопросов



Перезагрузите страницу

в случае неполадок: клавиши F5
или Ctrl + R



Чат для вопросов

для вопросов спикерам

Юрий Дроган

Сооснователь и CEO Университета Эволюции,
эксперт по созданию и реализации амбициозных
стратегий крупных компаний



- эксперт по стратегиям роста;
- провёл стратегические сессии и программы для топ-менеджмента 300+ российских корпораций;
- автор книги «Что дальше? Как найти стратегию в эпоху неопределенности» (изд-во МИФ), в которой представлены авторские подходы к разработке амбициозных стратегий в условиях нестабильности.

Среди клиентов ведущие корпорации: Альфа-Банк, Билайн, МТС, «Ростелеком», «Росгосстрах», X5 Group, Mars, «Лаборатория Касперского» и др.

Людмила Лахтина

Менеджер по развитию продукта Directum Targets



эксперт по:

- созданию и запуску продуктов b2b Enterprise;
- управлению стратегией;
- автоматизации строительства.

Создала и запустила более 10 ИТ-продуктов Enterprise

План вебинара

1

2 шага: создание сильной стратегии и ее реализация. Проблематика

2

Системный подход к управлению компанией

3

4 опоры для тех, кто отважился на рост

4

Что дальше? Как создать стратегию, которая будет двигать компанию вперед

Проблематика

Ежедневные действия сотрудников

- Сотрудники имеют круг обязанностей, понимают свои цели и задачи в рамках функции
- Сотрудники не понимают как приоритезировать задачи
- Сотрудники не понимают как их труд влияет на выполнение глобальных целей компании
- Сотрудники часто не знают главные цели компании

Личные KPI

- Связаны с ежедневными действиями, влияют на финансовый результат
- Нет четкой связи личных KPI с KPI компании

Стратегия компании

- Отдельный документ. Не связан с ежедневной работой сотрудников и KPI
- Критерии достижения сложно актуализировать
- Часто не связана с ежедневными действиями, не привязана к деньгам
- Воспринимается сотрудниками как доп. нагрузка

Работа со стратегией



0. Стратегические сессии

Мероприятие для определения векторов развития. Поиски смыслов



1. Стратегия

Документ в Word
+ презентация в Power point



2. KPI

КПЭ для отделов, персон, которые часто имеют под собой финансовую мотивацию



3. Процедуры и ответственные

Регулярный менеджмент



Стратегия не выполняется

Все активности по стратегии воспринимаются как доп. нагрузка

Работа со стратегией



0. Стратегические сессии

Мероприятие для определения векторов развития. Поиски смыслов



1. Стратегия

Документ в Word
+ презентация в Power point



2. KPI

КПЭ для отделов, персон, которые часто имеют под собой финансовую мотивацию



3. Процедуры и ответственные

Регулярный менеджмент



Работа со стратегией

Создание

Реализация

Работа со стратегией



0. Стратегические сессии

Мероприятие для определения векторов развития. Поиски смыслов



1. Стратегия

Документ в Word
+ презентация в Power point



2. KPI

КПЭ для отделов, персон, которые часто имеют под собой финансовую мотивацию



3. Процедуры и ответственные

Регулярный менеджмент



1. PLAN

Планирование целей на период, декомпозиция и каскадирование, введение плановых значений



2. DO

Исполнение в инструментах, получение фактических значений



3. CONTROL

Контроль промежуточных значений



4. ACT

Актуализация

Работа со стратегией



0. Стратегические сессии

Мероприятие для определения векторов развития. Поиски смыслов



1. Стратегия

Документ в Word
+ презентация в Power point



2. KPI

КПЭ для отделов, персон, которые часто имеют под собой финансовую мотивацию



3. Процедуры и ответственные

Регулярный менеджмент



1. PLAN

Планирование целей на период, декомпозиция и каскадирование, введение плановых значений



2. DO

Исполнение в инструментах, получение фактических значений



3. CONTROL

Контроль промежуточных значений



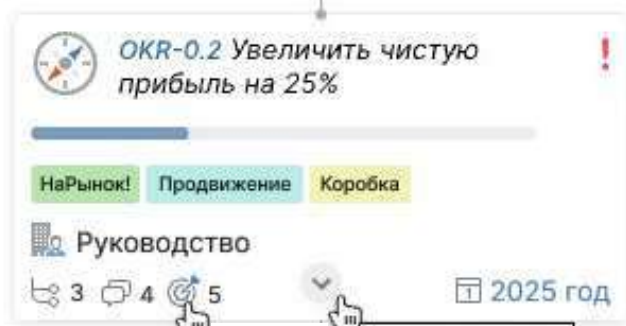
4. ACT

Актуализация

Формирование целей компании

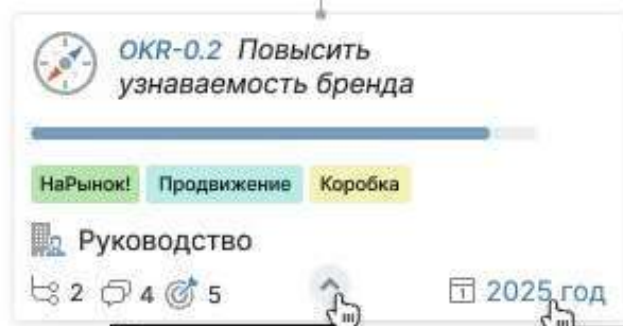
Стратегическая карта компании

Годовые цели компании 2025 год



Показать ключевые результаты

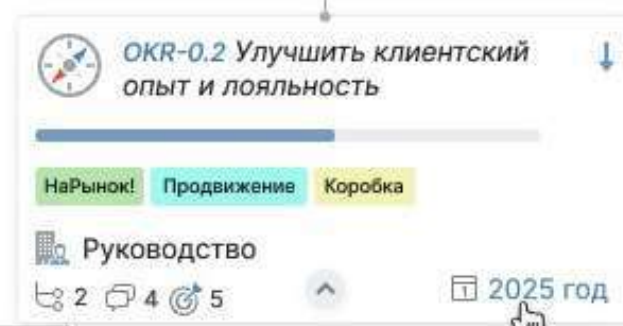
Скрыть подчиненные



Показать подчиненные

2025 год

Открыть карту



Открыть комментарии

Каскадирование по подразделениям

Задание на декомпозицию

The screenshot displays the Directum RX web application interface. At the top, the header includes the 'Directum RX' logo, a '+ Создать' button, a search bar with the text 'Искать документы, задания, прочее', and a 'Расширенный поиск' button. Below the header, the main content area shows a task titled 'Главные цели компании 2025г.' with a star icon. To the right of the title are buttons for 'Вложения' and 'Предпросмотр', along with the text 'ИД: 67' and '1 из 1'. Below the title, there are tabs for 'Свойства', 'Состояние', and 'История'. A toolbar contains icons for document actions and a 'Выполнить' button with a green checkmark. Below the toolbar, the task details are shown: 'Тема: Главные цели компании 2025г.', 'От: Истомин Константин Юрьев', 'Кому: Власов Валентин Александр', and 'Срок: 25.04.2025'. A filter bar at the bottom of the task list shows 'Все', 'Мое задание', 'Текущая задача' (selected), 'В работе', 'Просроченные', and 'С комментариями'. The task list itself shows two entries: one from Истомин К.Ю. dated 17.04.2025 10:52 with a description 'Подготовить свои карты целей на основании главных целей компании.' and a list of recipients, and another from Власов В.А. dated 17.04.2025 13:38. Both tasks are marked 'В работе' with a circular arrow icon. At the bottom, there are two expandable sections: 'Задания (2)' and 'Задания (5)', both with a clock icon and a 'Срок: 25.04.2025' label. The 'Задания (5)' section also has a 'Не прочитано' status icon.

Directum RX + Создать Искать документы, задания, прочее Расширенный поиск

← Главные цели компании 2025г. ☆ Вложения Предпросмотр ИД: 67 1 из 1

Свойства Состояние История

Выполнить Создать подзадачу

Тема Главные цели компании 2025г.

От Истомин Константин Юрьев Кому Власов Валентин Александр Срок 25.04.2025

Все Мое задание Текущая задача В работе Просроченные С комментариями

Главные цели компании 2025г. Срок: 25.04.2025 В работе
Истомин К.Ю. 17.04.2025 10:52
Подготовить свои карты целей на основании главных целей компании.
Кому: Власов В.А.; Чураков Е.А.; Истомин К.Ю.; Иванов И.И.; Сидоров П.К.; Владыкин А.А.; Андреев А.А.; Петрова Т.В.

Власов В.А. 17.04.2025 13:38 Срок: 25.04.2025 В работе

> ⌚ Задания (2) Срок: 25.04.2025 В работе

> ⌚ Задания (5) Срок: 25.04.2025 Не прочитано

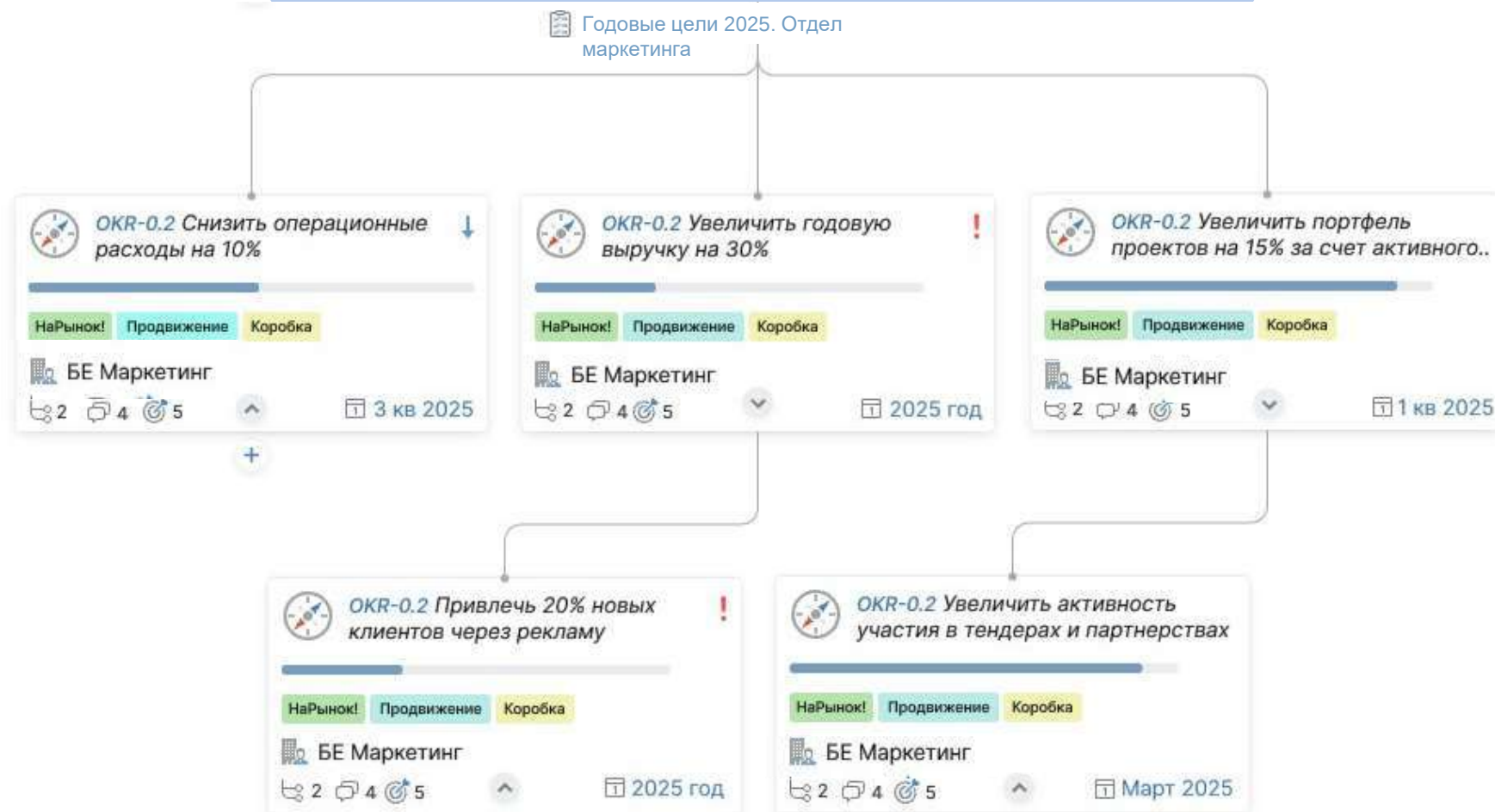
ВЛОЖЕНИЯ

Главные цели компании 2025г.

Добавить

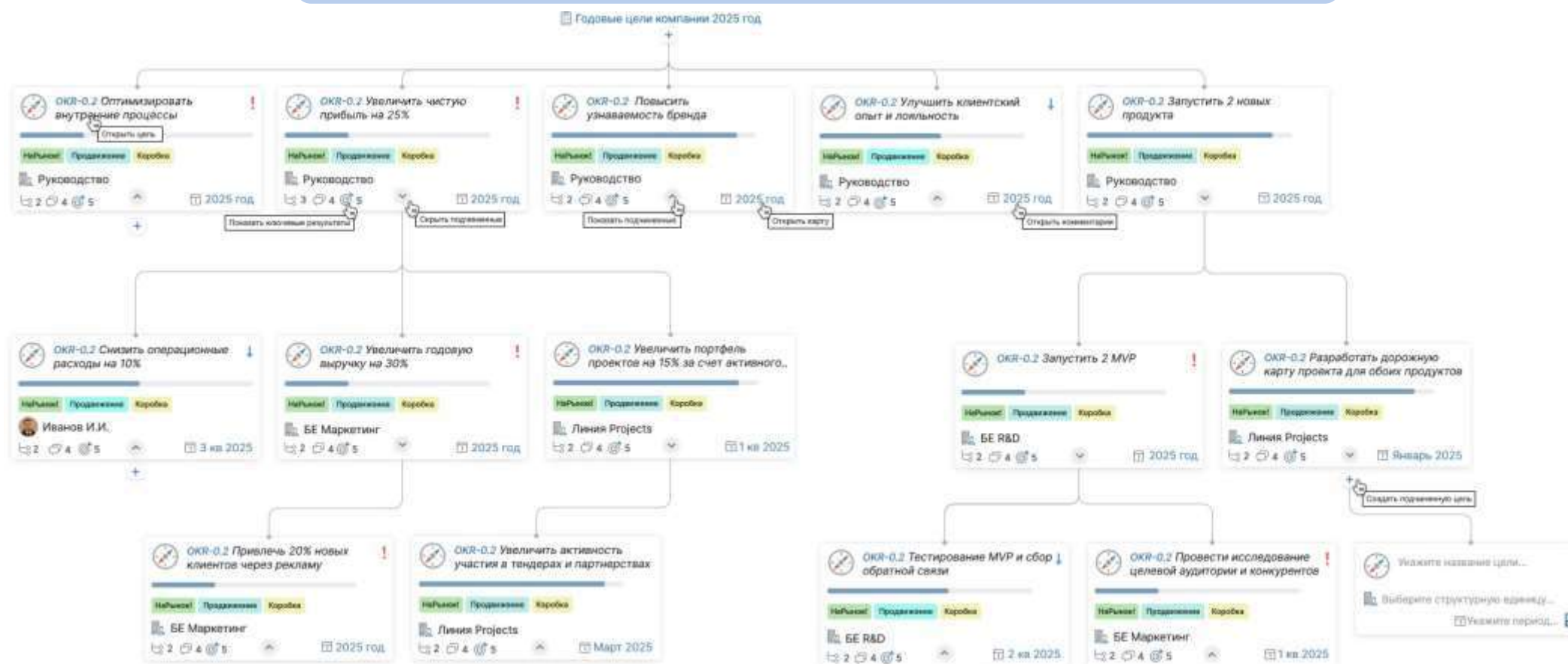
Формирование карты целей подразделения

Подразделение: Декомпозиция по периоду



Формирование карты в реальном времени

Стратегическая карта компании как сумма карт подразделений



Задача исполнителя

Выполните "Тестирование"

ВложенияПредпросмотрИД: 168

СвойстваСостояниеИстория

ВыполнитьПередать в работуЗапросить продление срока

ВсеМое заданиеТекущая задачаВ работеПросроченныеС комментариями

Выполните "Тестирование"

Аксянов Н.С. 28.02.2025 17:46

Срок: 29.04.2025

В работе

Выполните работы по этапу "Тестирование" с учетом его сроков и состояния этапов-предшественников.
Плановая дата начала: 21.04.2025
Плановая дата окончания: 29.04.2025

Состояние этапов-предшественников:
Настройка и адаптация - Не начал

Назначены ресурсы:
Аналитик - 40 ч.
Разработчик - 40 ч.
Тестировщик - 120 ч.
Руководитель проекта - 40 ч.
Кому: Ардо Н.А.

Ардо Н.А.

Срок: 29.04.2025

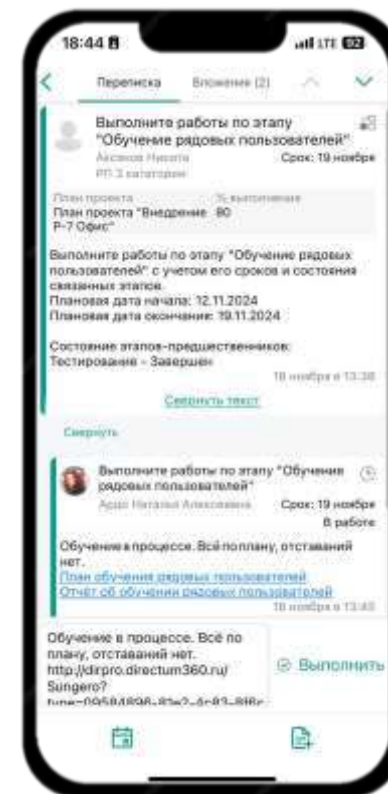
Не прочитано

Введите текст задания...

ВЛОЖЕНИЯ

Сценарии для тестовой эксплуатации

Добавить



Выполнение

2

Реализация на доске команды

Kanban доска

Доска Таблица График

+ Добавить тикет

Отправка

В колонку

На другую доску

Ссылки

Входящие 26 40 +

Спринт 1/3 +

Погружение (10%) 6/2 40 +

Активная работа ... 6/5 3000 +

Завершение (90%) 7/2 +

Выполнено 13 +

OKR

КР-23 Реализовать новую стратегию продаж

Квартальная задача

Организационная OKR

Снигирев Павел Владимирович

3 1

Отложено

КР-22 Инвестировать в цифровые технологии

Квартальная задача OKR

Капошко Константин Сергеевич

3 84д

КР-15 Оптимизировать процесс найма и адаптации сотрудников

Квартальная задача OKR

Охотникова Ольга Владимировна

3 2500

КР-43 Привлечь 20% новых клиентов через рекламу

Квартальная задача OKR

Аксанов Никита Сидорович

4 3

EPIC

КР-52 Подготовить 2-3 варианта баннеров и рекламных текстов

Анисимов Артём Александрович

КР-54 По результатам выбрать наиболее эффективные связи

Снигирев Павел Владимирович

КР-53 Запустить A/B-тесты на каждой платформе

Снигирев Павел Владимирович

КР-51 Оформить отчет с выводами и предложениями по масштабированию

Ардо Наталья Алексеевна

КР-50 Создать достигнутые

КР-60 Зафиксировать базовые показатели: CTR, CPC, CR

Снигирев Павел Владимирович

КР-76 Согласовать бюджет и сроки внедрения

КР-6 Оценить эффективность оптимизированных процессов

Оценка 6

Ивановский Геннадий Александрович

40 11д

КР-12 Нанять нового сотрудника

Штат 6 Квартальная задача

Соболева Надежда Николаевна

Суворова Екатерина Андреевна

21д

КР-9 Настроить аналитику (UTM, цели в Яндекс.Метрике, события в GA)

Капошко Константин Сергеевич

КР-18 Отслеживать и анализировать результаты развернутых изменений

Организационная Блок

Ивановский Геннадий Александрович

500 34д

КР-28 Согласовать список

Созонов Дмитрий Анатольевич

21д

КР-77 Определить область применения и цели пилота

КР-74 Оценить ROI и применимость для бизнеса

КР-56 Настроить кампании в Яндекс.Директ, VK Ads, Telegram или других актуальных платформах

Капошко Константин Сергеевич

1

КР-19 Подготовить список требований

Исследование

Васильев Александр Андреевич

КР-82 Проанализировать текущий процесс найма и его узкие места

КР-83 Внедрить систему автоматического отслеживания кандидатов

КР-84 Обновить шаблоны вакансий и требования

КР-75 Составить shortlist технологий

КР-73 Провести анализ трендов и возможностей рынка

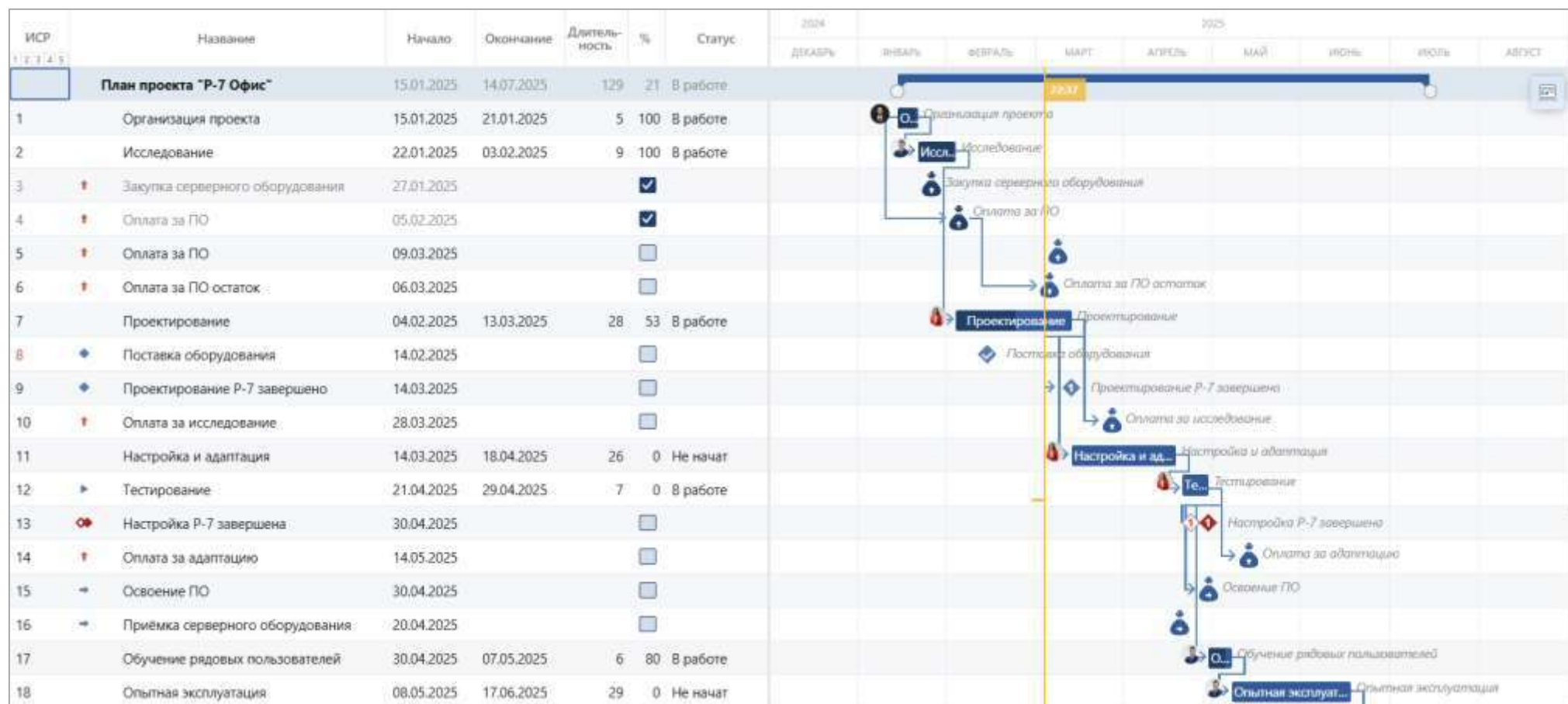
Выполнение

2

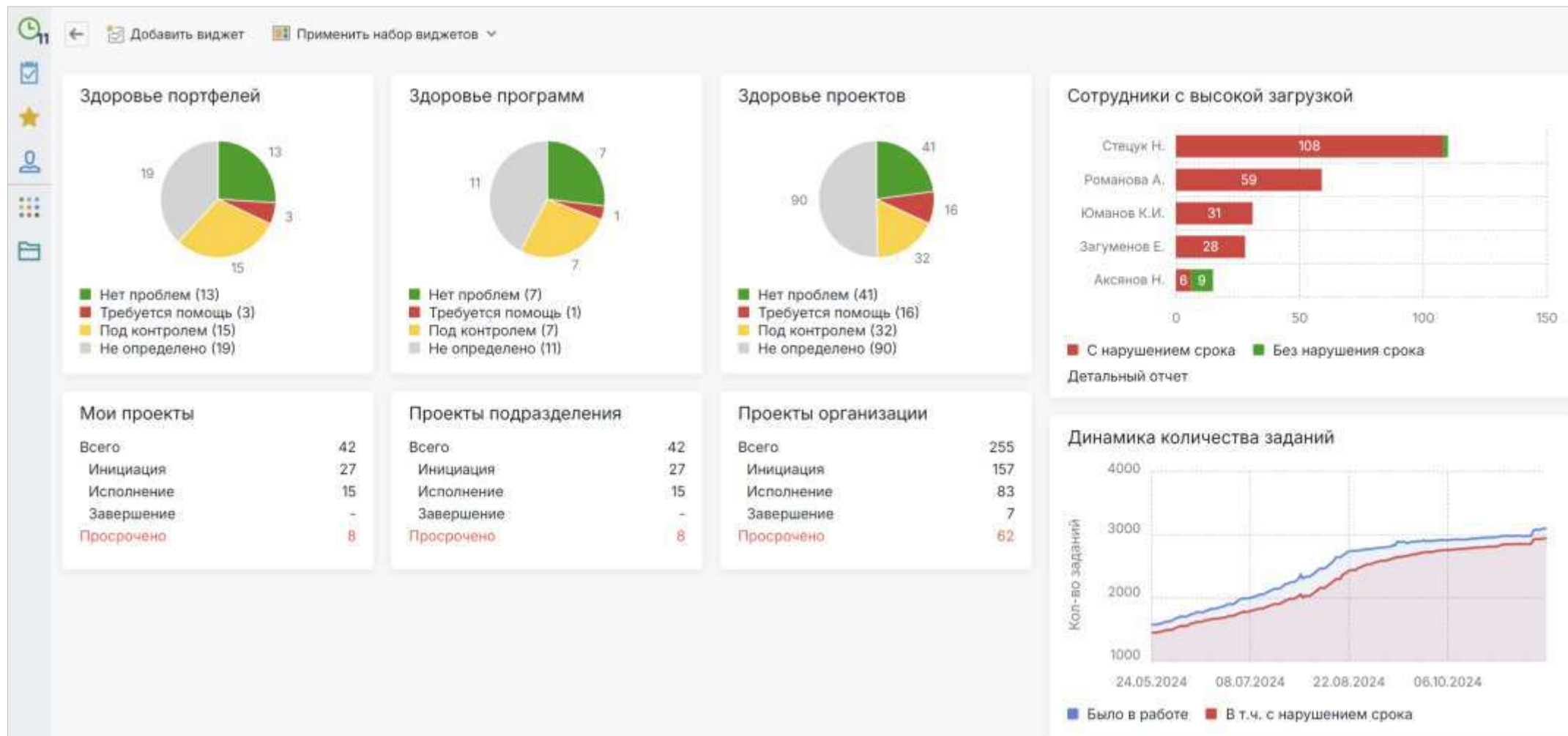
Дорожная карта



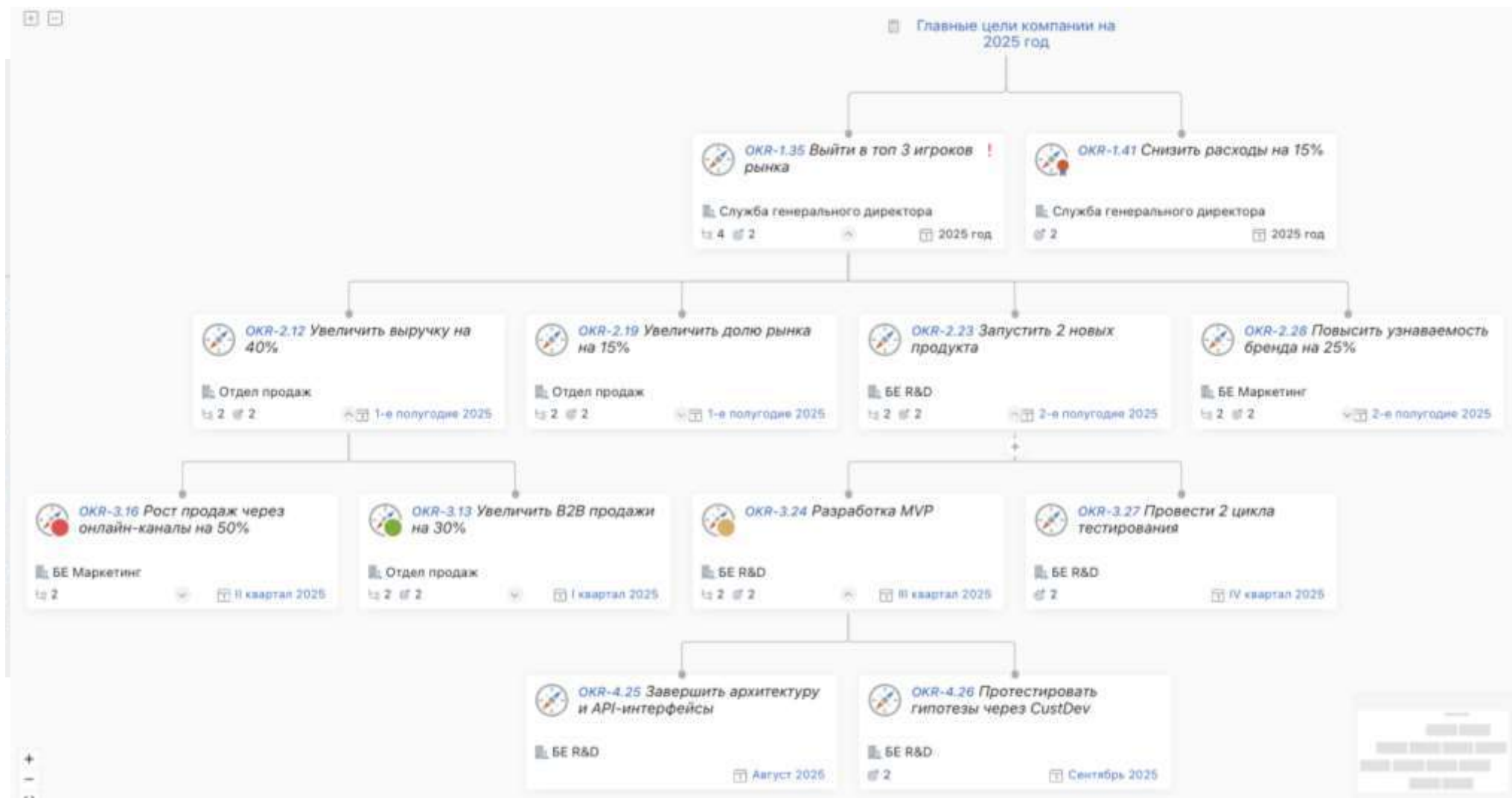
План проекта



Мониторинг: виджеты



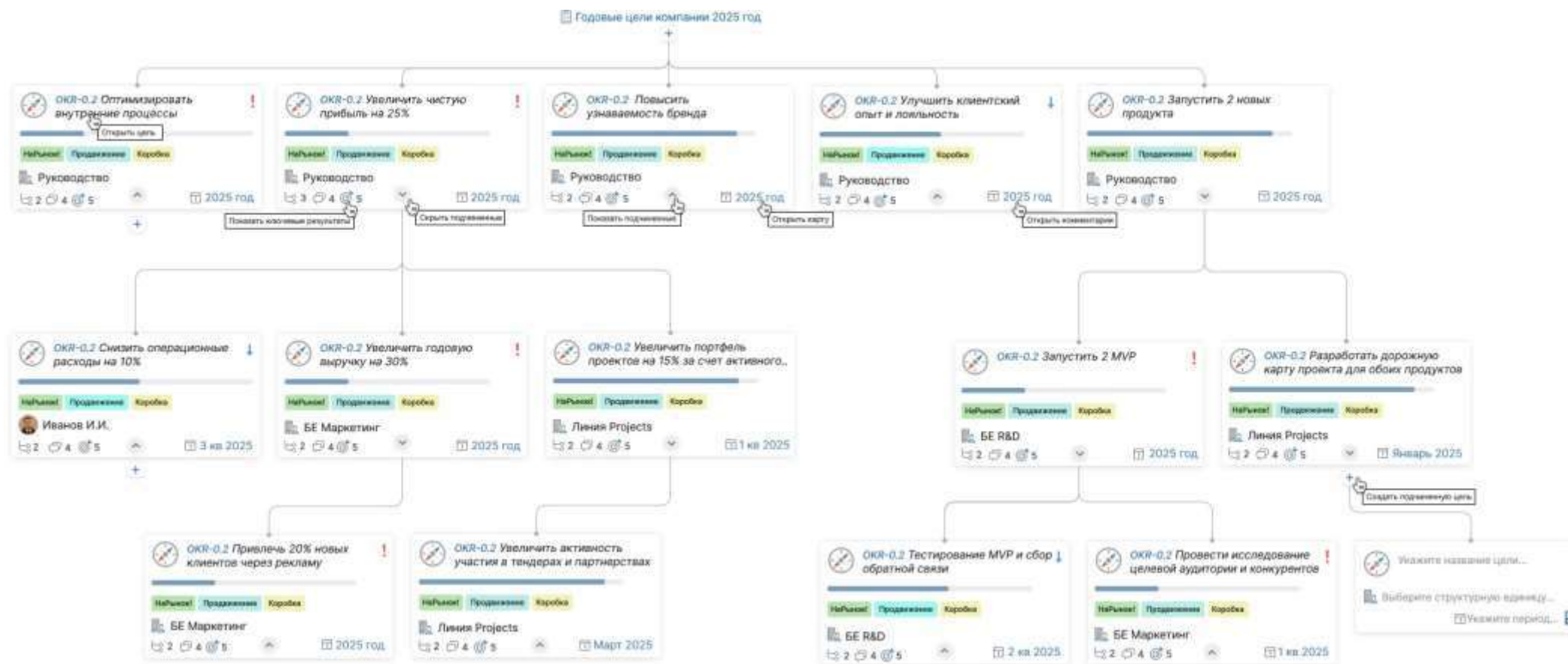
Мониторинг: прогресс по целям



Анализ трудозатрат

☒ Группировка ☐ Итого по строкам	2025															
	01-Январь								02-Февраль							
	#2: 06.01	#3: 13.01		#4: 20.01		#5: 27.01		#6: 03.02		#7: 10.02		#8: 17.02		#9: 24.02		
	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	
	Импортозамещение прикл...	50,00	24,00	74,00	36,00	74,00	33,33	110,00	56,27	332,00	62,00	260,00	62,00	160,00	62,00	18,00
P-7 Офис		24,00	24,00	36,00	24,00	33,33	60,00	56,27	92,00	62,00	100,00	62,00		62,00	18,00	
	Аксянов Никита Сяидович	12,00	12,00	21,33	12,00	22,22	40,00	17,24	24,00	16,00	20,00	16,00		16,00	18,00	
	Ардо Наталья Алексеевна			6,67	12,00	11,11	20,00	8,62	20,00	8,00	20,00	8,00		8,00		
	Бережливая Валерия Петровна							11,20	16,00	14,00	20,00	14,00		14,00		
	Махиянов Радмир Дамирович							6,40	16,00	8,00	20,00	8,00		8,00		
	Новиков Андрей Ильич							12,80	16,00	16,00	20,00	16,00		16,00		
	Соболева Надежда Николаевна	12,00	12,00	8,00												
CRM-система		50,00		50,00		50,00	50,00	240,00		160,00			160,00			
	Аксянов Никита Сяидович	20,00		20,00		20,00	20,00									
	Ардо Наталья Алексеевна	10,00		10,00		10,00	10,00									
	Лопатин Иван Алексеевич							40,00								
	Минин Егор Олегович							40,00		40,00		40,00		40,00		
	Селивановский Александр							80,00		40,00		40,00		40,00		
	Снигирев Павел Владимирович	20,00		20,00		20,00	20,00									
	Тайнов Максим Андреевич							40,00		40,00		40,00		40,00		
	Чуракова Анастасия							40,00		40,00		40,00		40,00		
Итого		50,00	24,00	74,00	36,00	74,00	33,33	110,00	56,27	332,00	62,00	260,00	62,00	160,00	62,00	18,00

Актуализация планов и задач



Работа со стратегией



0. Стратегические сессии

Мероприятие для определения векторов развития. Поиски смыслов



1. Стратегия

Документ в Word
+ презентация в Power point



2. KPI

КПЭ для отделов, персон, которые часто имеют под собой финансовую мотивацию



3. Процедуры и ответственные

Регулярный менеджмент



1. PLAN

Планирование целей на период, декомпозиция и каскадирование, введение плановых значений



2. DO

Исполнение в инструментах, получение фактических значений



3. CONTROL

Контроль промежуточных значений



4. ACT

Актуализация

Решение – единая система управления



HO...



HO...



Варианты достижения прогресса

- Проект
- Метрика
- Набор гипотез
- Задачи
- Подцели



Разнообразие типов целей

Стратегические

Квартальные

BSC

Проектные

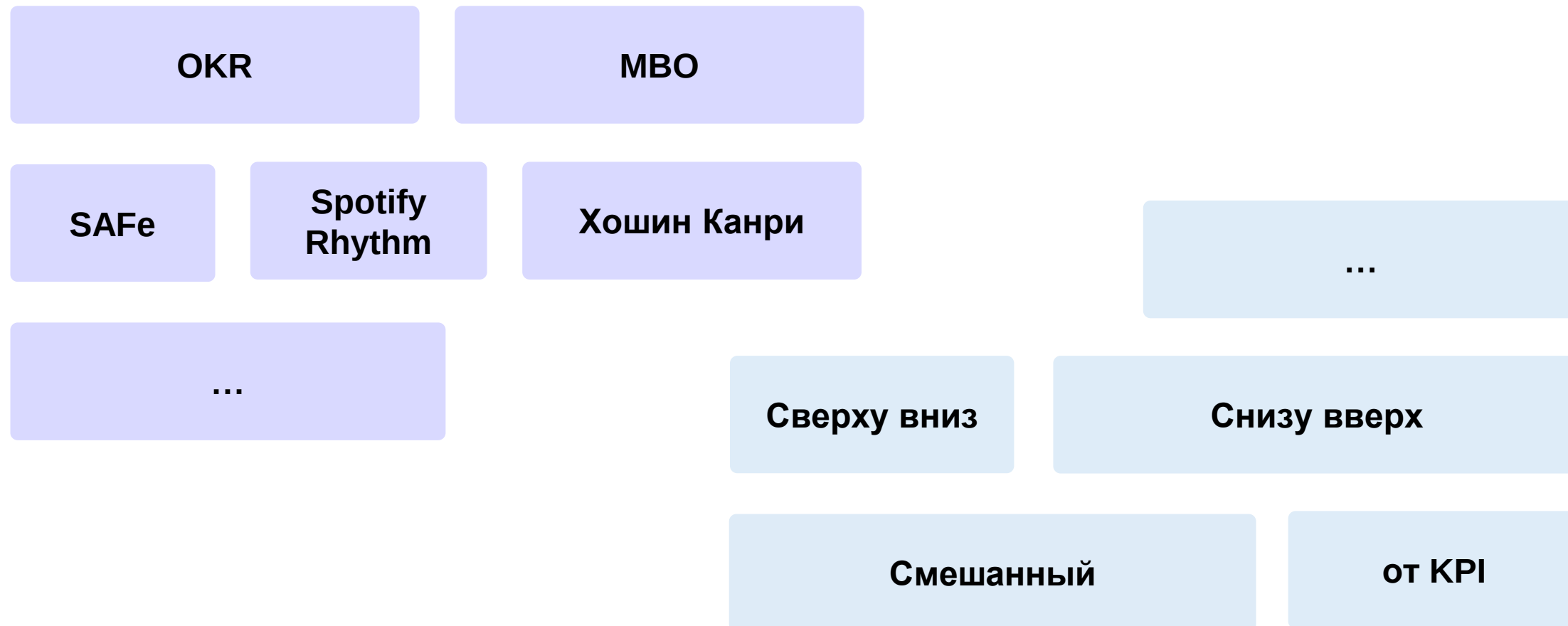
Сервисные

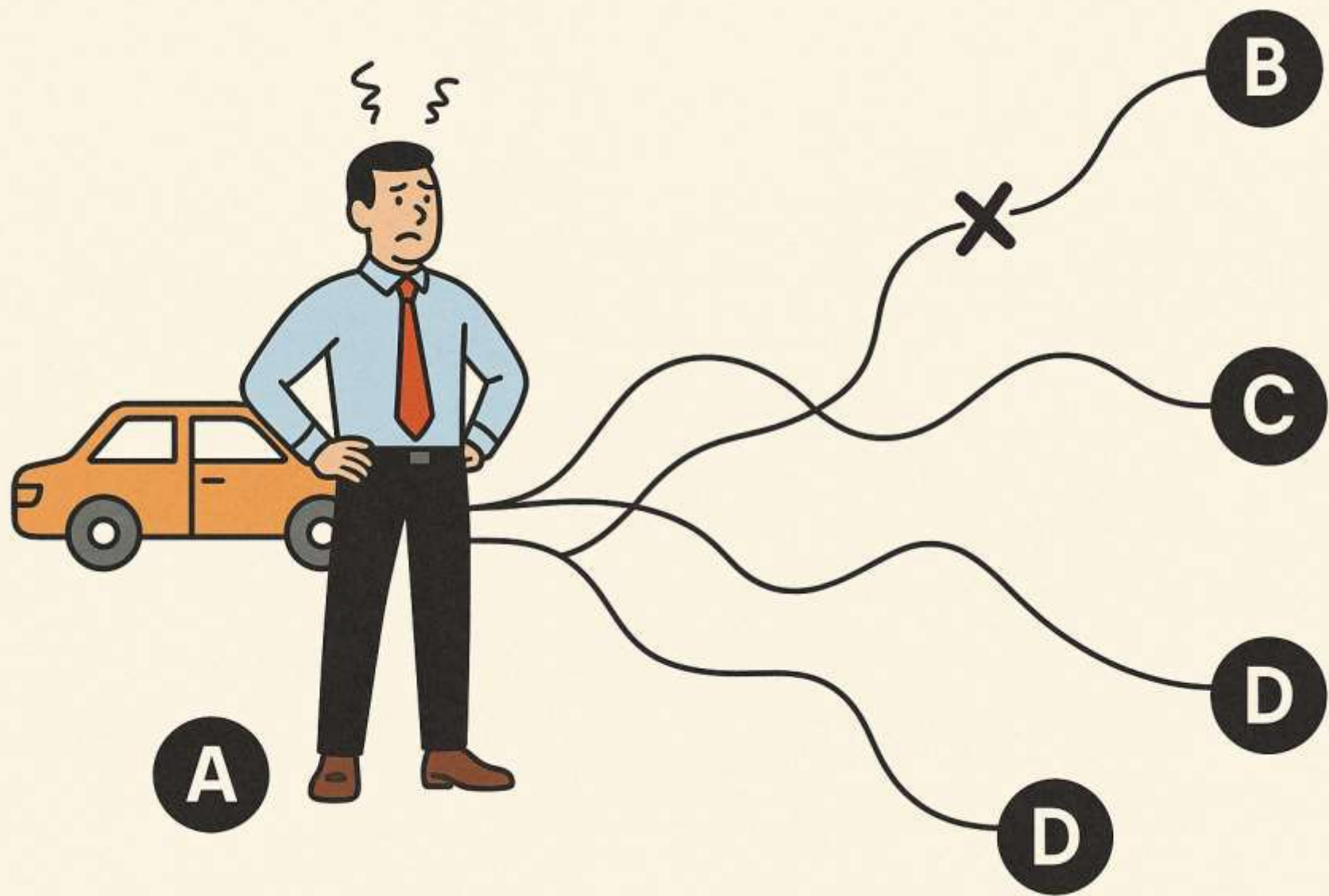
KPI

Продуктовые

Discovery/Delivery

Разнообразие методологий и подходов реализации





Системный подход к управлению бизнесом

1. Цели

**2. Продуктовый
подход**

3. Люди

4. Процессы

Системный подход к управлению бизнесом

Создание стратегии:

1. Выбор поля
2. Эволюционная цель
3. Декомпозиция, каскадирование, ритмы (Фреймворк)

Реализация PDCA:

1. Планирование
2. Исполнение
3. Контроль
4. Актуализация, рефлексия

1. Цели

**2. Продуктовый
подход**

3. Люди

4. Процессы

Системный подход к управлению бизнесом

Что за продукт?
Как ищем клиентов?
Как продаем?
Бизнес модель

1. Цели

2. Продуктовый
подход

3. Люди

4. Процессы

Системный подход к управлению бизнесом

1. Понять кто нужен, функции
2. Найти команду
3. Трудоустроить
4. Обучать, развивать, удерживать, масштабировать
5. Мотивировать

1. Цели

2. Продуктовый
подход

3. Люди

4. Процессы

Системный подход к управлению бизнесом

- 1. Процессы
- 2. Метрики
- 3. KPI Компании, личные
- 4. Регулярные процедуры

1. Цели

2. Продуктовый
подход

3. Люди

4. Процессы

Что делаем?
Какую задачу решаем?

Продукт
Модель бизнеса
Технологии

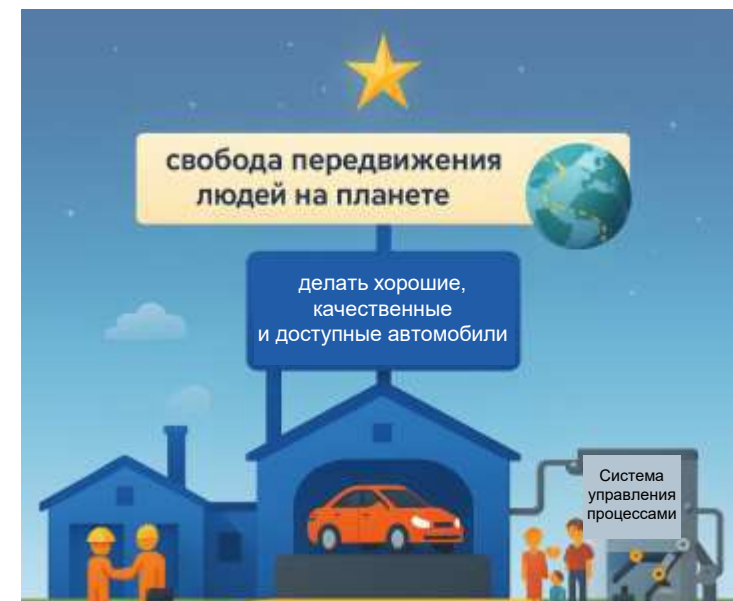
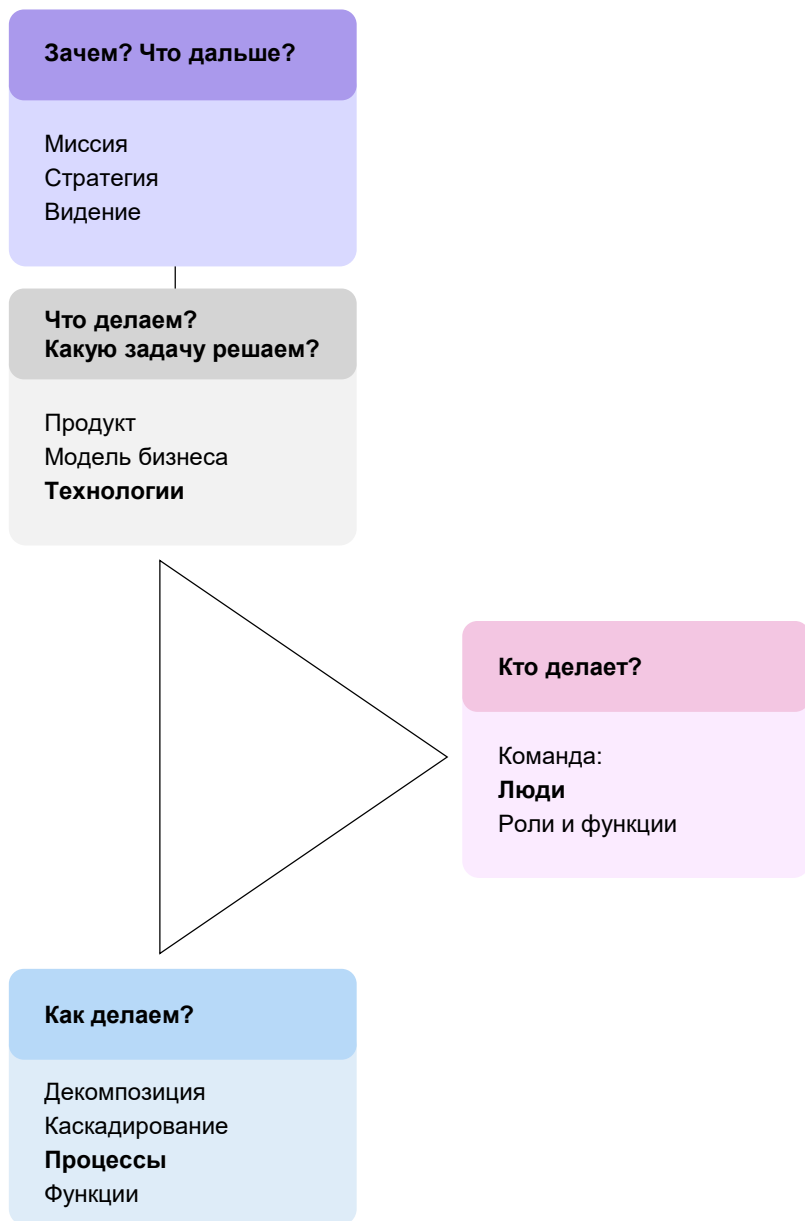
Кто делает?

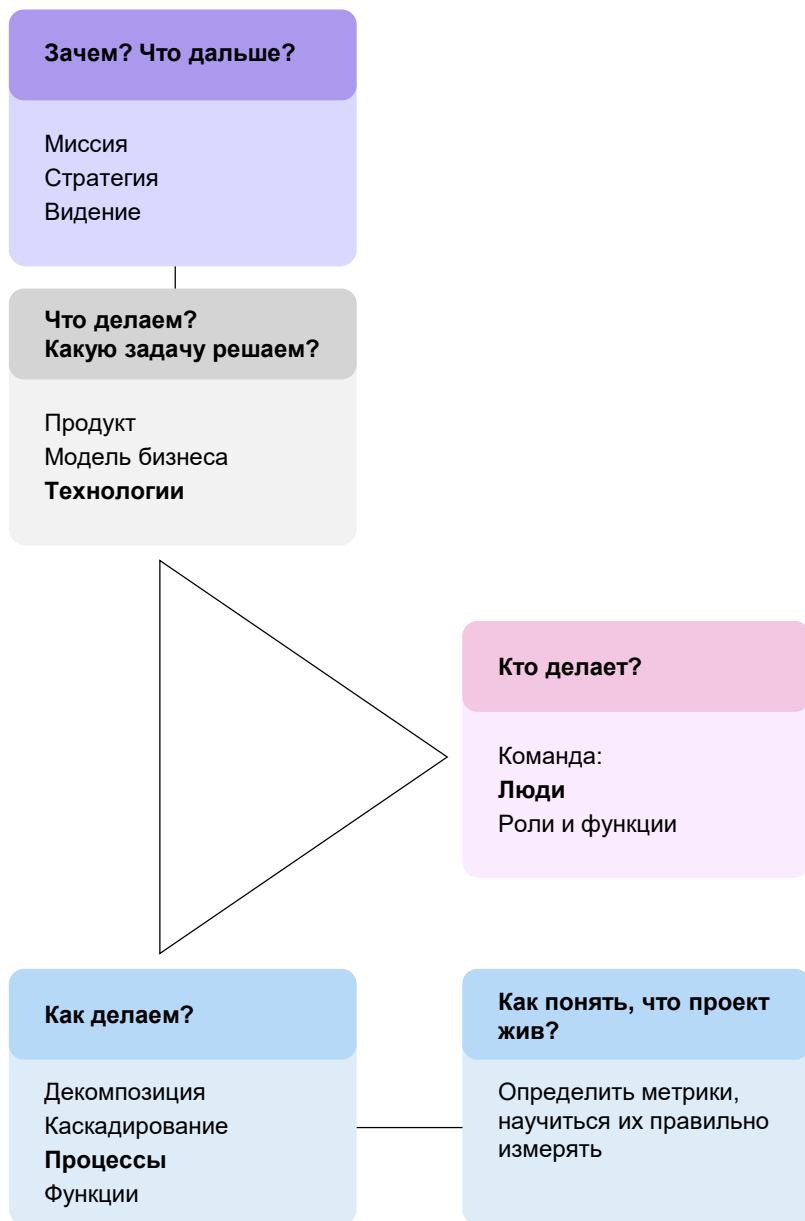
Команда:
Люди
Роли и функции

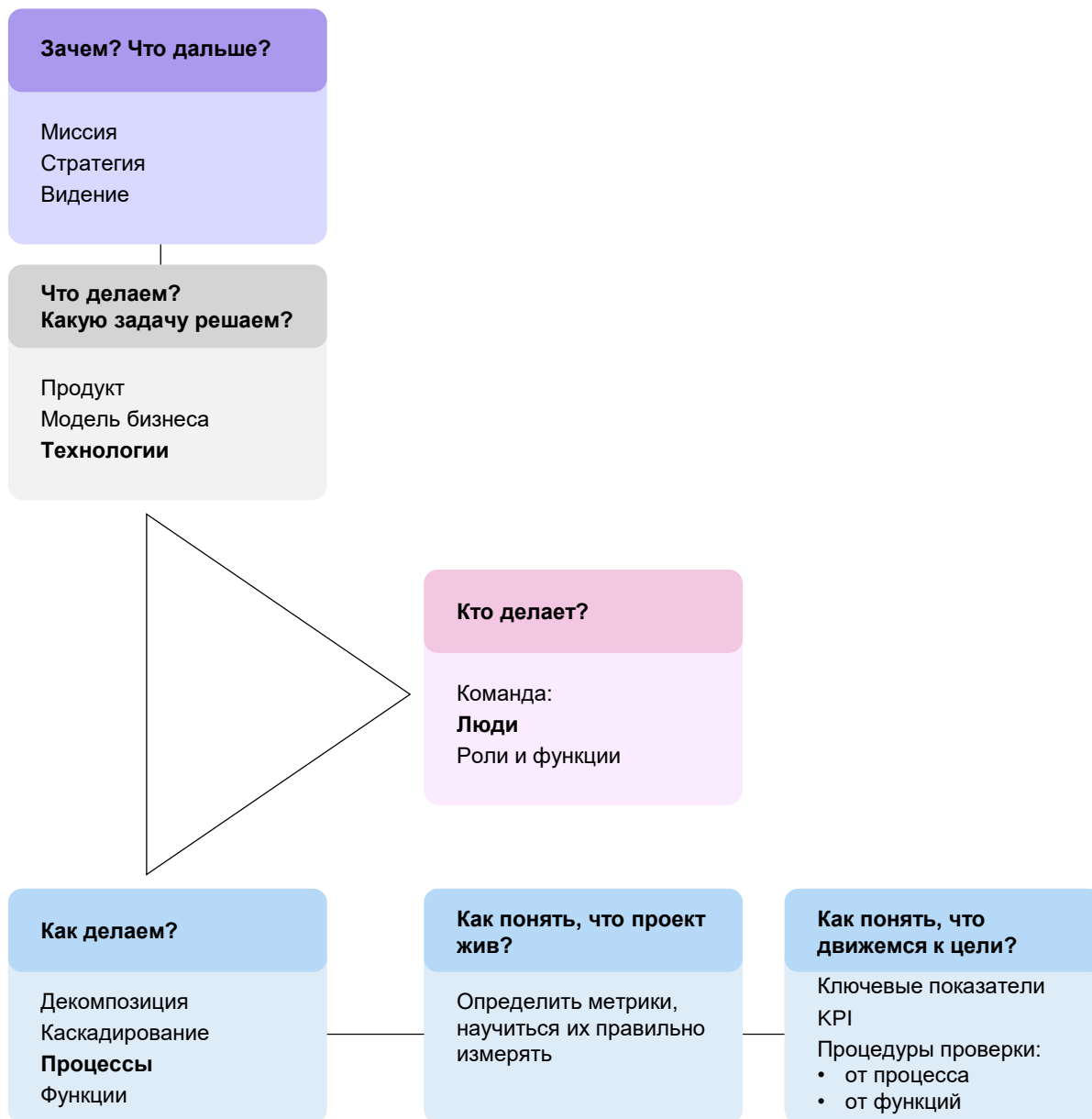
Как делаем?

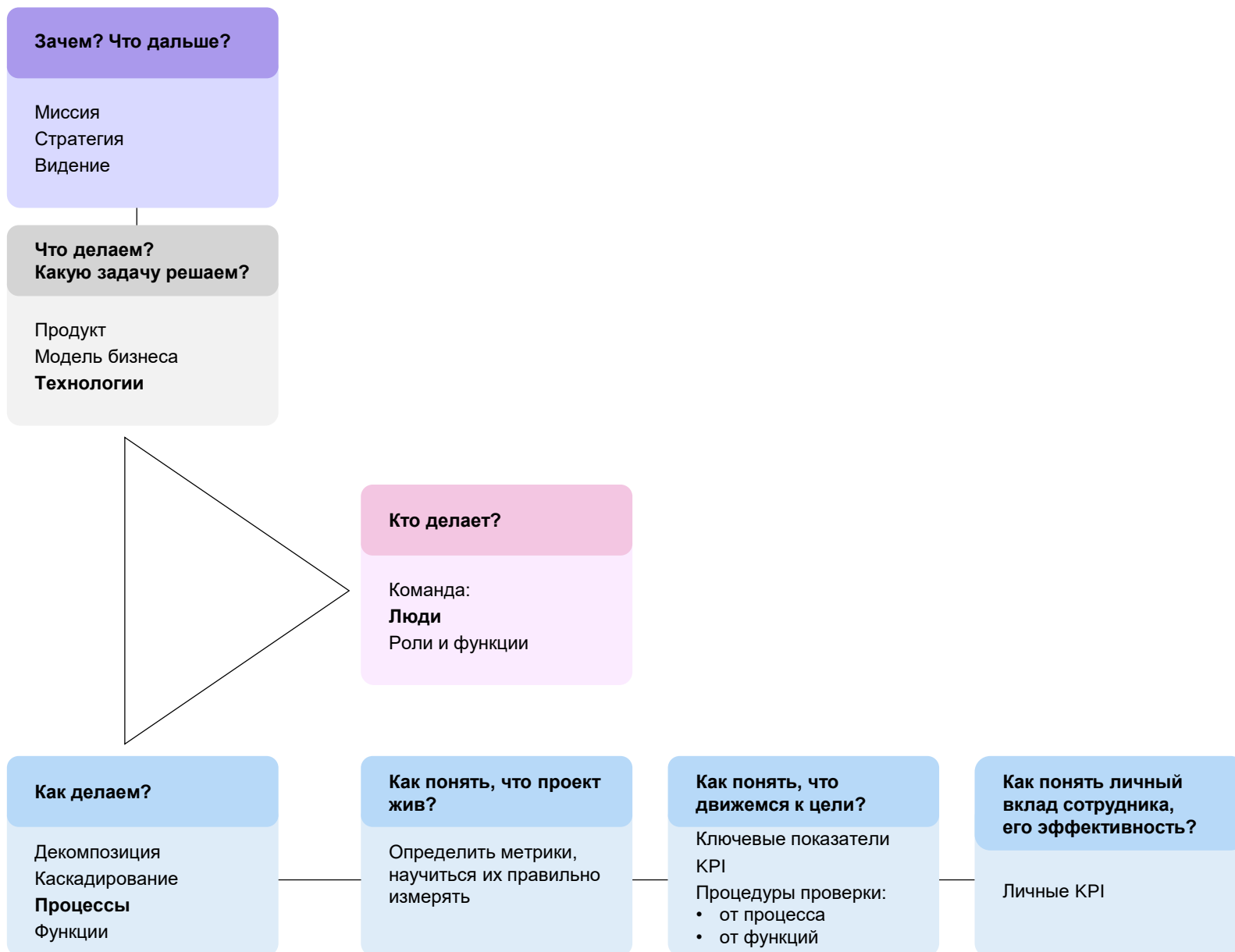
Декомпозиция
Каскадирование
Процессы
Функции

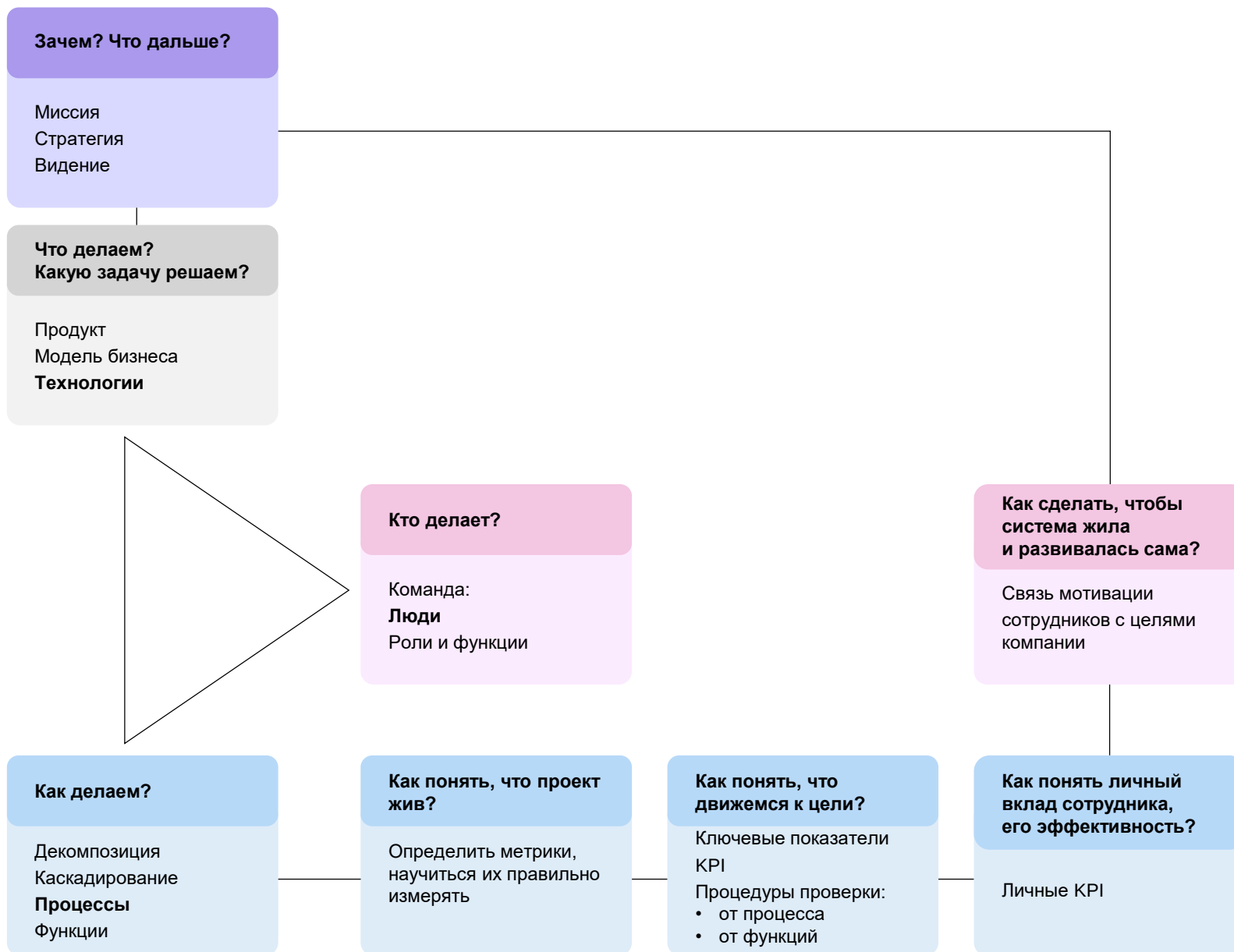










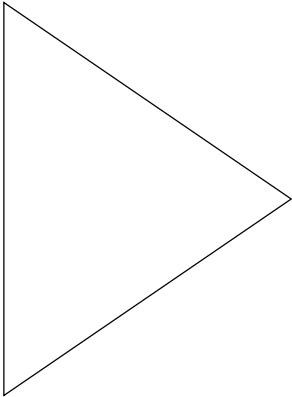


Зачем? Что дальше?

Миссия
Стратегия
Видение

**Что делаем?
Какую задачу решаем?**

Продукт
Модель бизнеса
Технологии



Как делаем?

Декомпозиция
Каскадирование
Процессы
Функции

Кто делает?	<i>Найти</i>
	<i>Принять</i>
	<i>Адаптировать HCM</i>
	<i>Поддерживать 360</i>
	<i>Мотивировать</i>
	<i>Личные KPI</i>
Команда: Люди Роли и функции	

Как сделать, чтобы система жила и развивалась сама?

Связь мотивации сотрудников с целями компании

Как понять, что проект жив?

Определить метрики, научиться их правильно измерять

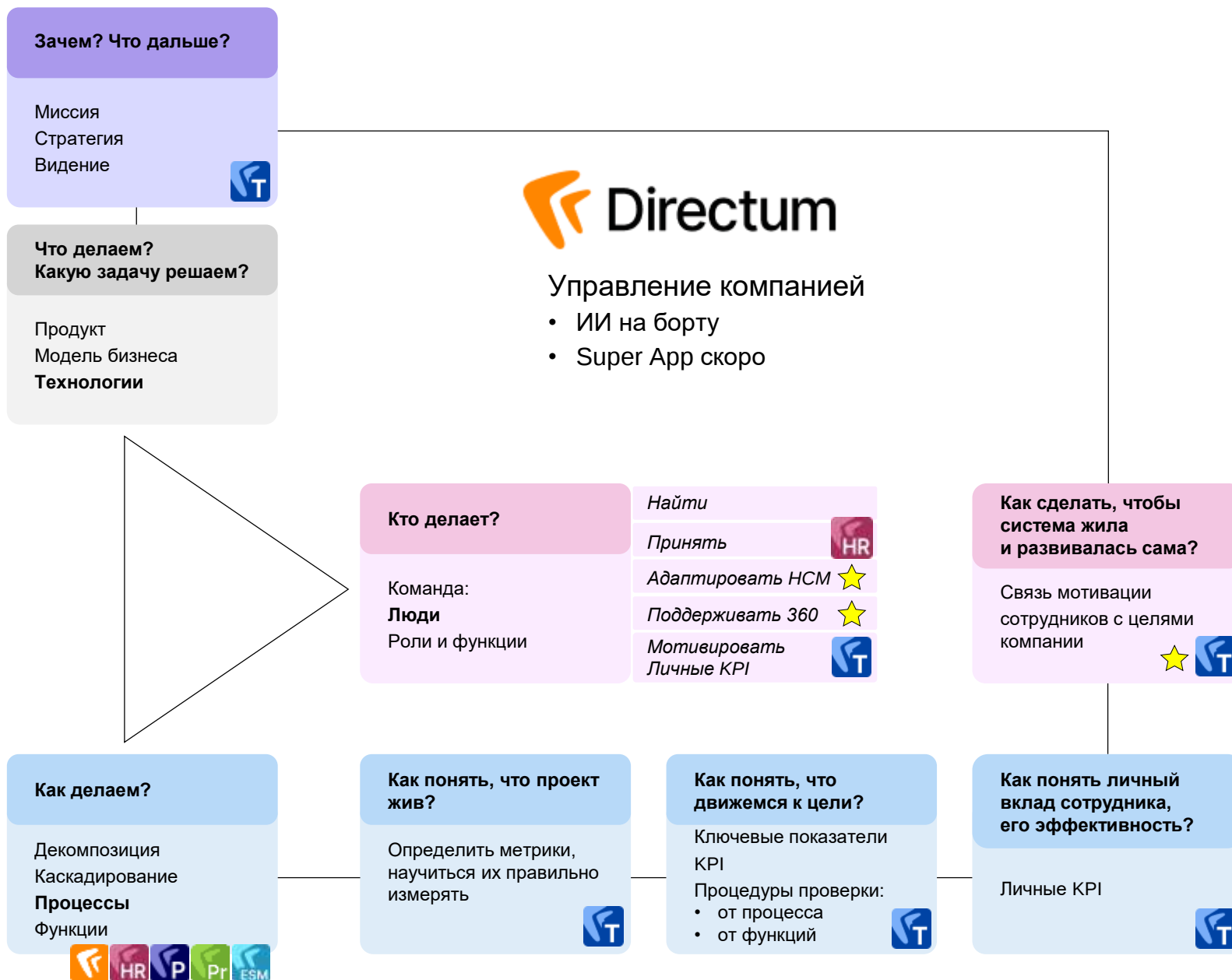
Как понять, что движемся к цели?

Ключевые показатели KPI
Процедуры проверки:

- от процесса
- от функций

Как понять личный вклад сотрудника, его эффективность?

Личные KPI



Анонс следующих вебинаров

- Примеры работы со стратегией
- по KPI
- по HCM



Создание и Реализация

УНИВЕРСИТЕТ ЭВОЛЮЦИИ

evolve.ru

ранее VISION.ru
и Growth Academy

4000+

студентов обучено
в открытом или
корпоративном формате

300+

команд изменений, запущенных
в корпорациях и стартапах

10+

спикеров с авторскими
методологиями

300+

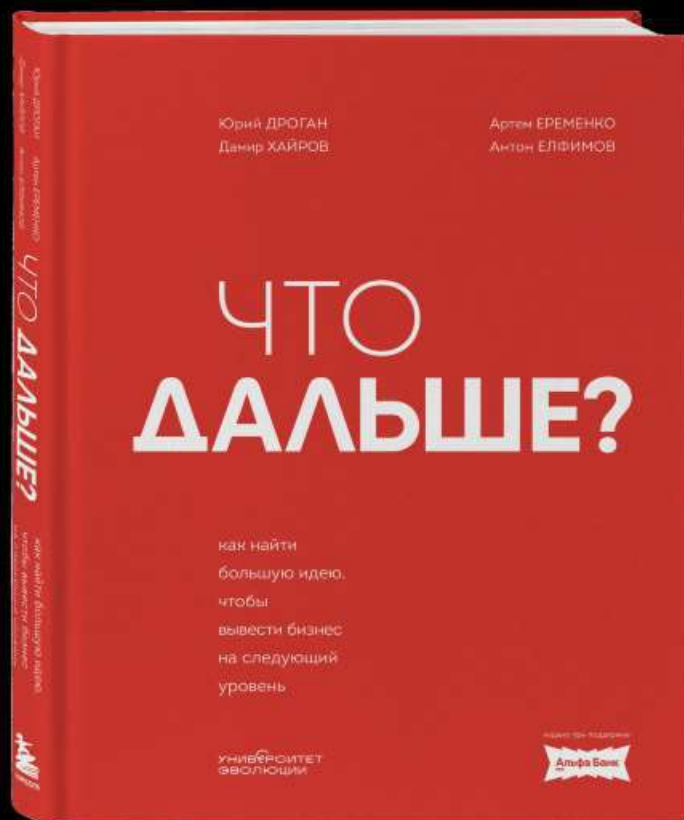
кейсов внедрения
в корпорациях и стартапах

7

лет на российском рынке

Компании, которым мы помогли стать компаниями будущего:

Сбербанк / Альфа-Банк / Nestle / HeadHunter / Лаборатория Касперского / Билайн / Ростелеком / Mars / Пятерочка / Перекресток / Schneider Electric / A101 / НТВ-ПЛЮС / Абсолют Банк / БКС / Первый Бит / Росбанк / Movavi / СберМаркет / ЭР-Телеком / Манго / Страна Девелопмент / Битрикс24 / Сколково / Эlevel / Улыбка радуги / Selectel / Timeweb / Факторинг ПЛЮС / Webinar / CBSD Thunderbird / eBay Russia / Delko и др.



Что дальше?
Как найти большую
идею, чтобы
перевести бизнес на
следующий уровень

“Юрий Дроган |
Про эволюцию бизнеса,
корпораций и людей”
Телеграмм канал



Какие **сверхзадачи** бизнеса мы решаем?

Собрать амбициозную стратегию от клиента всего бизнеса или направления

Переосмыслить продуктовую линейку и найти новые дифференциаторы на рынке

Проработать внутренние проекты в рамках сборки бюджета или стратегии на год

Делегировать ответственность за достижения бизнес результата командам

Продуктовая трансформация ради бизнес результата

Какой **долгосрочный бизнес результат** даем?

Удержание маржинальности бизнеса

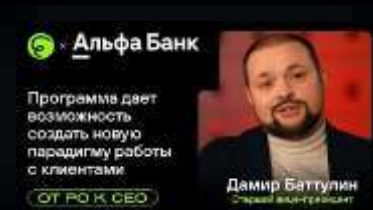
Увеличение клиентской базы

Увеличение LTV клиентов

Операционная эффективность (CIR и EBITDA)

Кейсы

еще 40+ кейсов →



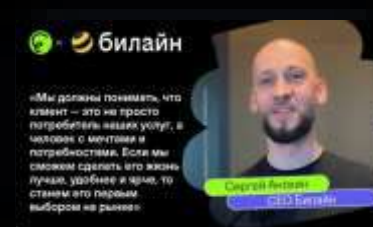
Альфа Банк Россия | 2020-2024+ гг. / Розница.
Результат: Доходы + 67%, рост АКБ на 4,6 млн за 2023г и на 3 млн. за 6 месяцев 2024 г.



Альфа Банк Беларусь | 2022-2024гг
CEO - CEO-3. Результат: Рост клиентской базы X2,5 за 2023–2024 гг



Росгосстрах | 2022-2024 гг
CEO - CEO-3. Результат: 2024г чистая прибыль 6,6 млрд р., что +58% YoY



Билайн | 2025г
CEO - CEO-3
Результат ожидается в 2025 году...



БорисХоф | 2024г
CEO - CEO-3. Результат: В 2024 г вышли на устойчивый рост



Белорусский Народный банк | 2023–2024гг CEO - CEO-3. Результат: Рост клиентской базы X2 за 2023–2024гг

Что такое стратегия для вас?

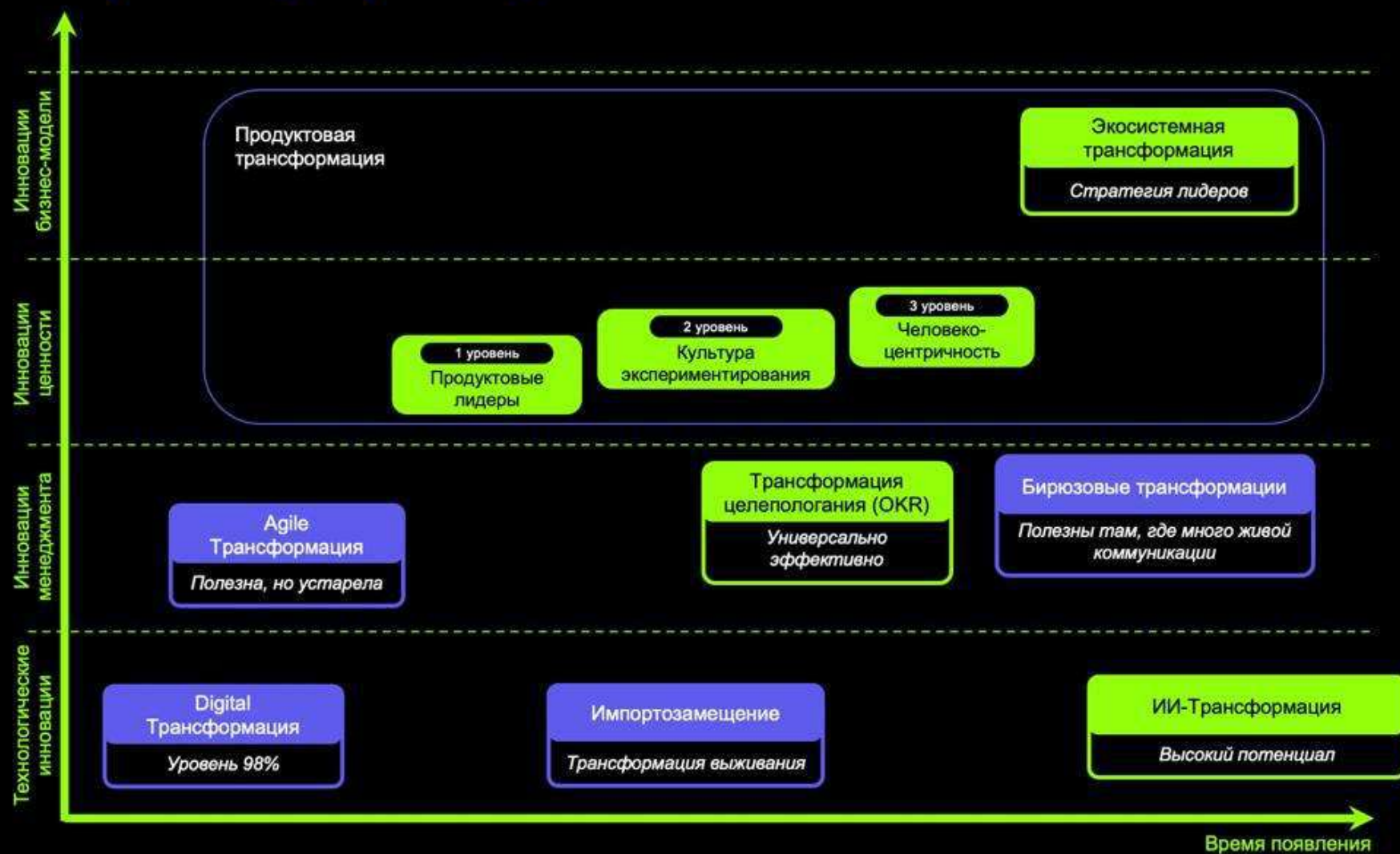
Какая у вас ассоциация со словом «стратегия»?

Как часто в вашей компании стратегия меняется?

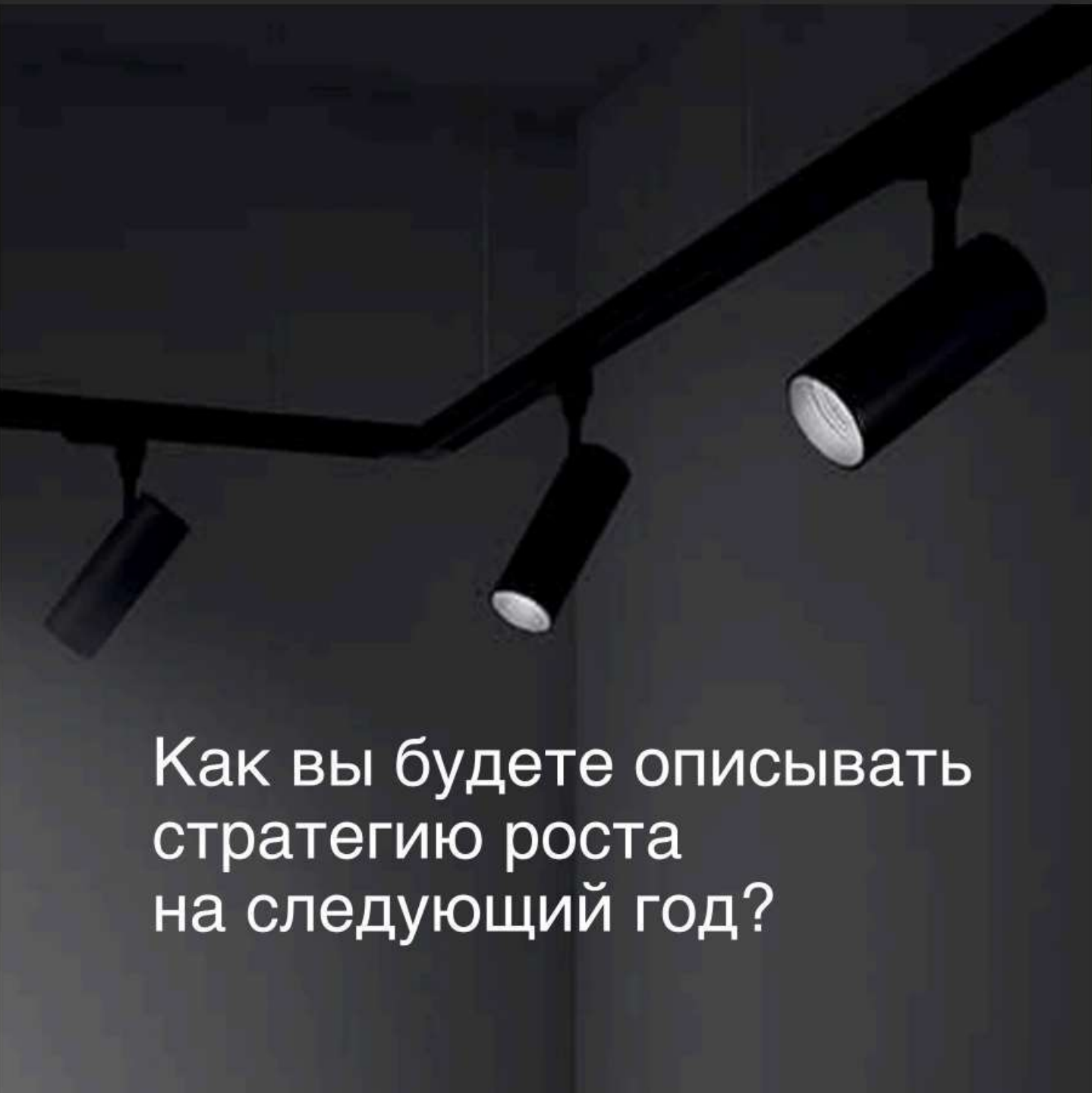
Стратегия делает победу неизбежной

*Это не план действий, а **причины победы**: какие клиентские задачи мы закроем, какую новую ценность создадим и почему именно мы выиграем у конкурентов.*

Уровни трансформации

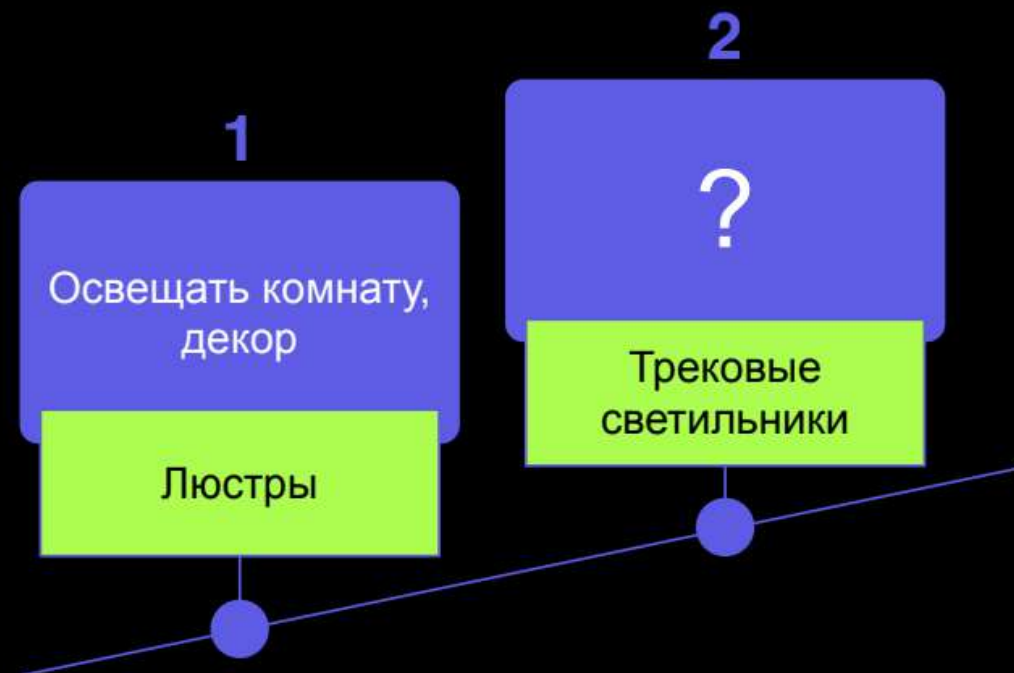


Кейс: Трековые светильники



Как вы будете описывать
стратегию роста
на следующий год?

Кейс: Трековые светильники



Кейс: Трековые светильники



Кейс WiFi в ресторанах

Вы — команда телеком-оператора. Несколько лет назад вы активно устанавливали Wi-Fi в ресторанах: рынок рос, был закон об обязательной авторизации по телефону, рестораны охотно покупали услугу.

Сейчас ситуация изменилась: у посетителей есть мобильный интернет, рестораны больше не видят ценности. Конкуренция высокая, клиенты давят на цену.

Как выйти из красного рынка?

Кейс WiFi в ресторанах

Вы — команда телеком-оператора. Несколько лет назад вы активно устанавливали Wi-Fi в ресторанах: рынок рос, был закон об обязательной авторизации по телефону, рестораны охотно покупали услугу.

Сейчас ситуация изменилась: у посетителей есть мобильный интернет, рестораны больше не видят ценности.

Конкуренция высокая, клиенты давят на цену.

Шаг 1

Посмотреть как менялись задачи клиента и определить на каком рынке мы находились

Кейс WiFi в ресторанах

Вы — команда телеком-оператора. Несколько лет назад вы активно устанавливали Wi-Fi в ресторанах: рынок рос, был закон об обязательной авторизации по телефону, рестораны охотно покупали услугу.

Сейчас ситуация изменилась: у посетителей есть мобильный интернет, рестораны больше не видят ценности.

Конкуренция высокая, клиенты давят на цену.

Шаг 2

Определить какую следующую задачу мы можем решить, чтобы выйти в новый рынок?



Кейс WiFi в ресторанах

Вы — команда телеком-оператора. Несколько лет назад вы активно устанавливали Wi-Fi в ресторанах: рынок рос, был закон об обязательной авторизации по телефону, рестораны охотно покупали услугу.

Сейчас ситуация изменилась: у посетителей есть мобильный интернет, рестораны больше не видят ценности. Конкуренция высокая, клиенты давят на цену.

Шаг 3

Определить какое решение мы можем дать для решения этой задачи?



Кейс Альфа vs Тинькофф

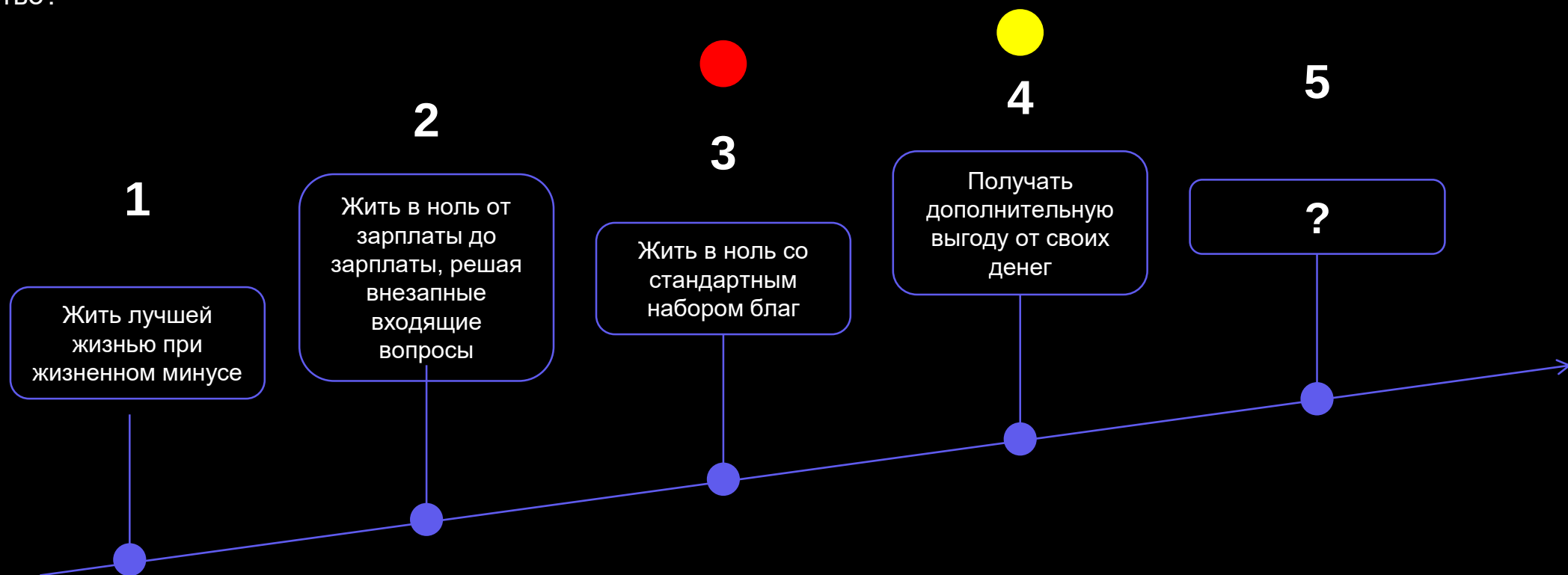
Ты — CEO Альфа-Банка. В середине 2010-х ты запускаешь кредитную карту с 100 днями без процентов — она бьёт точно в боль массового клиента. Люди наконец-то получают простой способ выбраться из долгов и начать жить хотя бы в ноль. Продукт становится символом освобождения от постоянного минуса, и банк получает мощный рост.

Проходит год, и на сцену выходит новый конкурент — Тинькофф. Он уводит повестку: теперь клиенту важно не просто выбраться из минуса, а ощущать ежедневную выгоду. Его кредо — кэшбэк. Он говорит: ты заслужил жить не в ноль, а в плюс. Каждая покупка — это бонус. Каждый день — маленький выигрыш. Чем ответить Тинькофф банку, чтобы перехватить лидерство?

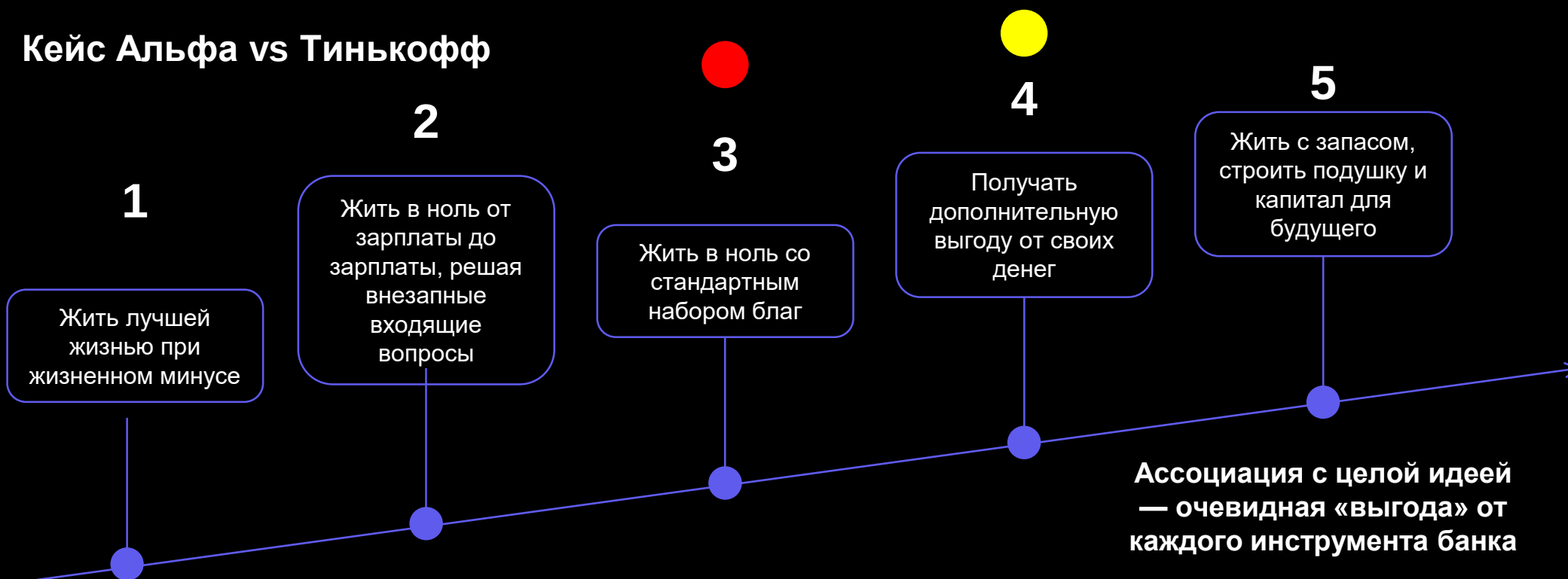
Кейс Альфа vs Тинькофф

Ты — CEO Альфа-Банка. В середине 2010-х ты запускаешь кредитную карту с 100 днями без процентов — она бьёт точно в боль массового клиента. Люди наконец-то получают простой способ выбраться из долгов и начать жить хотя бы в ноль. Продукт становится символом освобождения от постоянного минуса, и банк получает мощный рост.

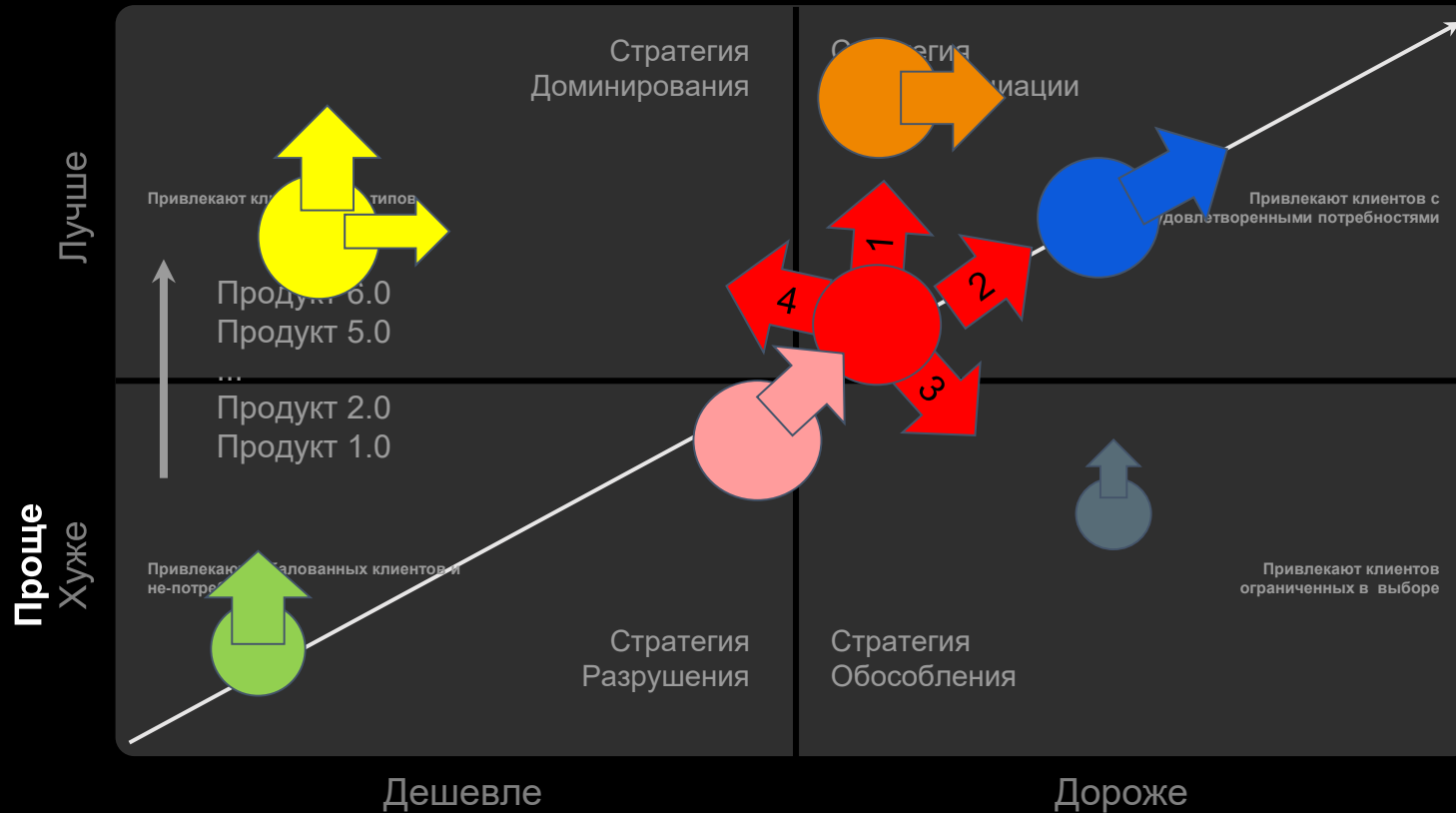
Проходит год, и на сцену выходит новый конкурент — Тинькофф. Он уводит повестку: теперь клиенту важно не просто выбраться из минуса, а ощущать ежедневную выгоду. Его кредо — кэшбэк. Он говорит: ты заслужил жить не в ноль, а в плюс. Каждая покупка — это бонус. Каждый день — маленький выигрыш. Чем ответить Тинькофф банку, чтобы перехватить лидерство?



Кейс Альфа vs Тинькофф



Рыночная стратегия



Атака на 4 сегмента:

1. На Зеленых сегмент 1 ...
2. На Красных сегмент 2 ...
3. На Дешёвых сегмент 3 ...
4. На Мелких сегмент 4...

Как найти новый рынок и захватить его?

Шаг 1. Посмотреть, какие задачи клиент уже решает

— Какие задачи клиента мы уже решаем?

Шаг 2. Спросить: «Что дальше?»

— Какая следующая задача появляется у клиента, к какой мечте он идёт?

Шаг 3. Описать новый рынок через эту задачу

— Какой рынок рождается вокруг новой задачи?

— Чем он отличается от старого?

Шаг 4. Придумать решение, которое станет синонимом этой задачи

— Какой продукт закрывает задачу полностью?

Шаг 5. Определить стратегию выхода

— Как разрушить старые альтернативы или создать новые правила игры?

Превратите стратегию из плана в причины победы!

Заполните заявку, и на ближайшей сессии мы очертим
ваш рынок и УТП — от сегодняшних задач до большой цели,
ради которой стоит развивать бизнес.

Спасибо! Ваши вопросы



Приглашаем на ежегодную масштабную конференцию для бизнеса «Открытые Дни Directum».
Регистрируйтесь на сайте отсканировав QR-код.
Мероприятие бесплатное.