

Rezerwa strategiczna

Jacek Pogorzelski



Każdy samolot pasażerski ma nadwyżkę
paliwa na ok. 1 godzinę lotu



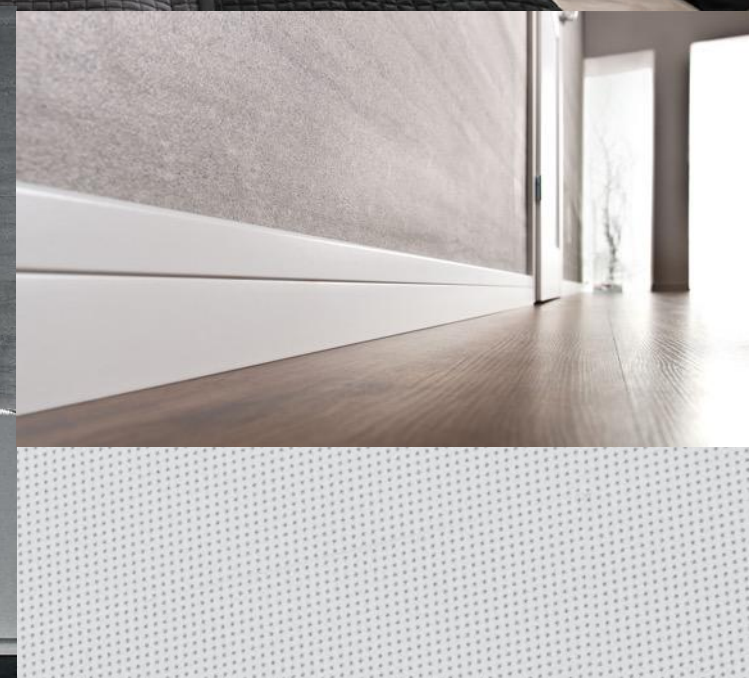
Aby zabezpieczyć się przed skutkami niepożądanych ruchów cen stosuje się tzw. hedging.

Gdy mamy kontrakt na zakup np. paliwa na 50\$ za baryłkę a cena baryłki wynosi 40\$, to stracimy 10\$ na każdej baryłce. Możemy kupić kontrakt na różnicę (CFD) na indeks ropy, którego wartość rośnie, gdy cena ropy spada, aby pokryć 10\$ strat.

W każdym domu istnieje
konceptcja rezerwy
strategicznej, która nazywa
się „oszczędności na
czarną godzinę”.



Najpierw była
firma meblarska
i artykuły
wykończenia
domu





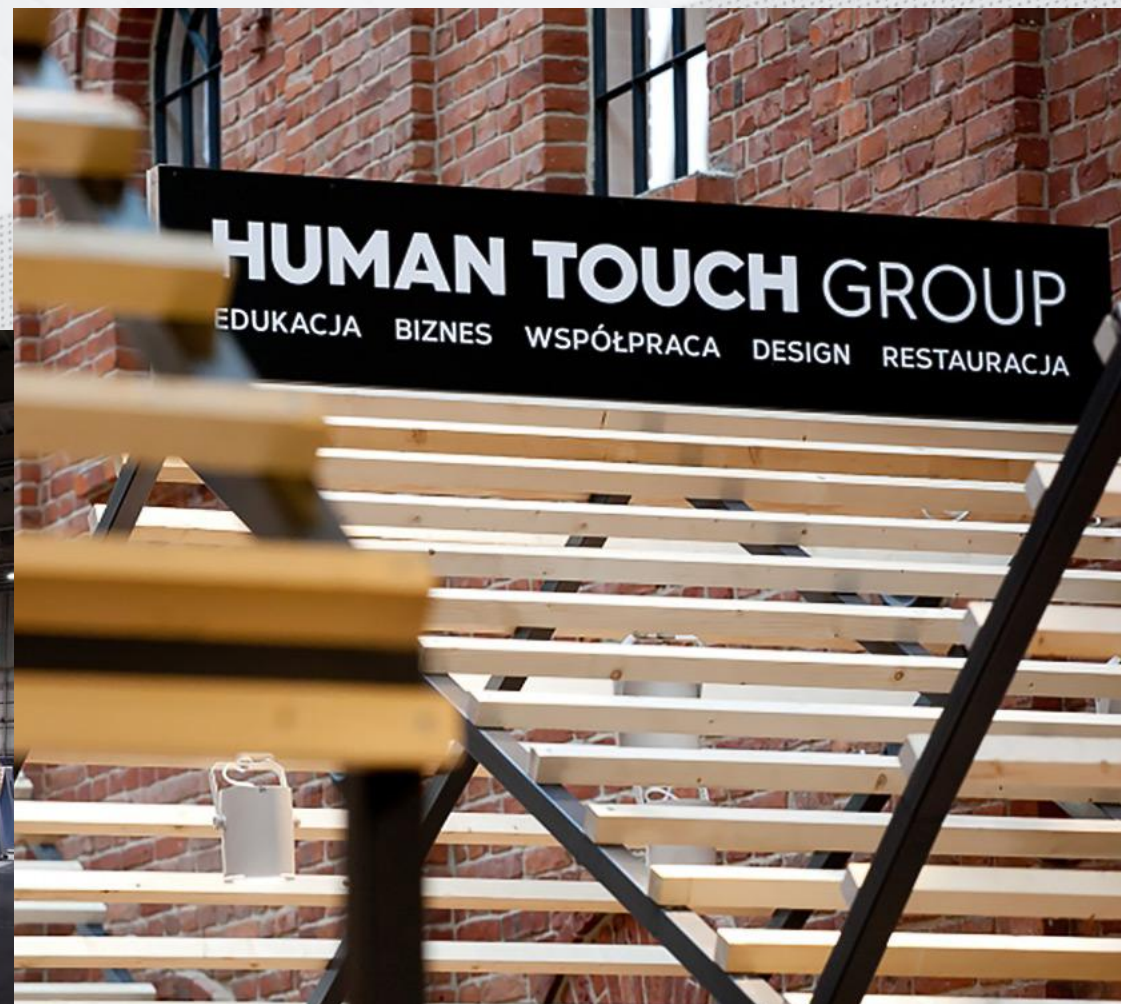
Założyciel VOXa inwestował także w edukację, kulturę i kreatywność powołując do życia ważne instytucje.

Po co to wszystko poza realizacją osobistych ambicji?

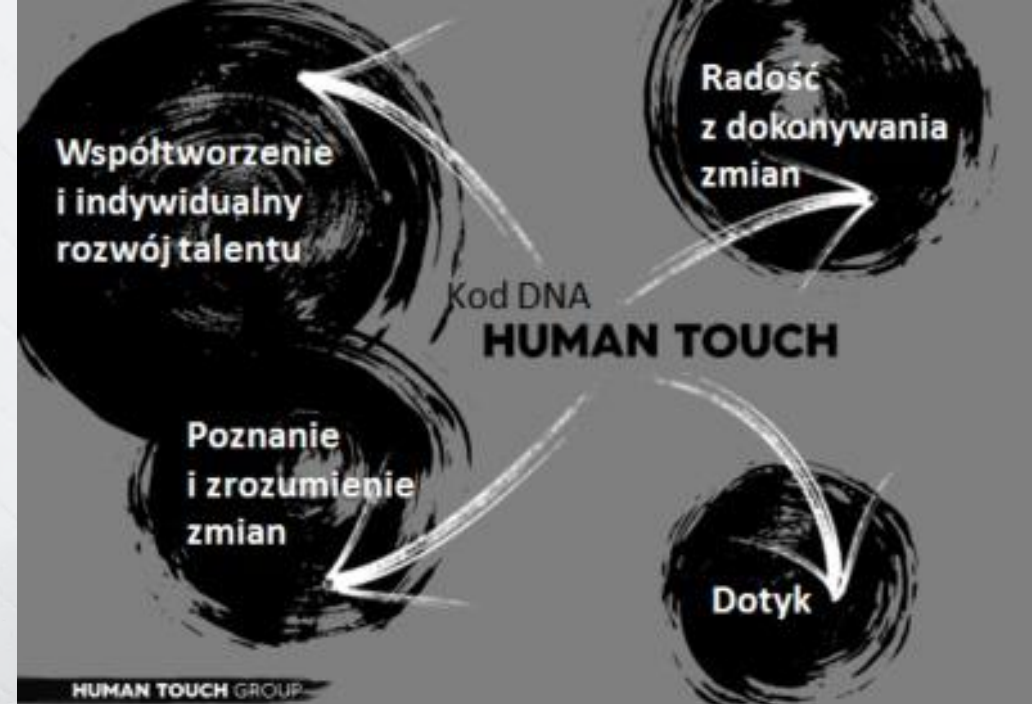


Nowa kompetencja na skrzyżowaniu zasobów grupy

Human Touch to umiejętność rozumienia i dokonywania ciągłych zmian, w których człowiek, jego potrzeby i wartości, ale też rozwijanie jego talentu i tkwiącego w nim potencjału są w centrum zainteresowania.



Od producenta mebli po ekosystem
rozwiązujący problemy ludzi z
organizacją przestrzeni



Bieżący biznes

STREFA REZULTATÓW

przychody, zyski
wzrost, udział w rynku
utrzymanie klientów,
satysfakcja klientów

Przychody i skala

Pierwszym celem każdej organizacji jest jak najlepiej wykorzystać to, co ma do osiągnięcia jak najlepszych rezultatów w ramach aktualnego modelu biznesu. Organizacja dba, aby jej motor rozwoju był sprawny i osiągał jak najwięcej na takim rynku, jaki jest.

Bieżący biznes

STREFA PRODUKTYWNOŚCI

skuteczność i efektywność realizacji celów, np. ROI, ROE, czas realizacji

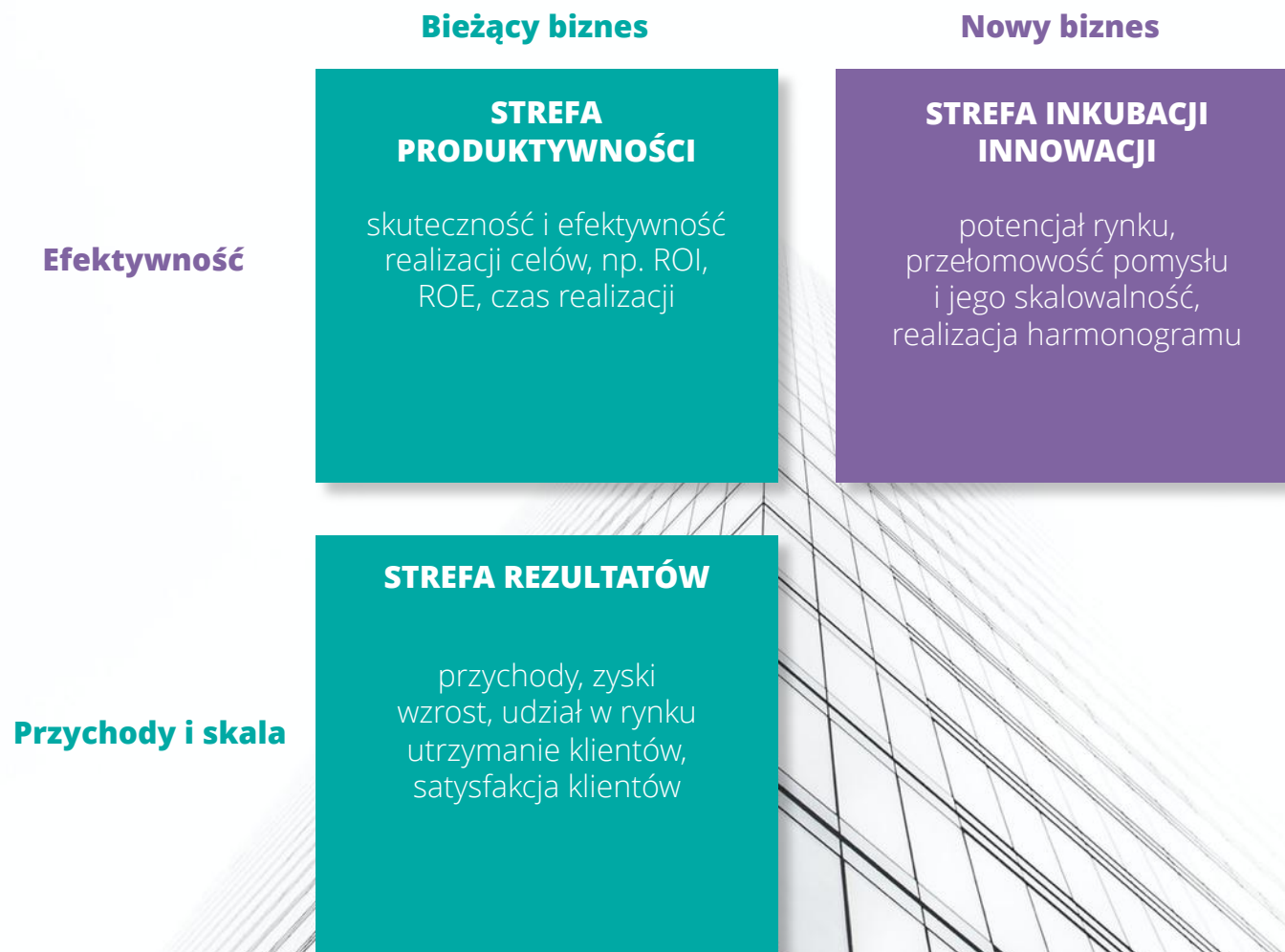
Efektywność

STREFA REZULTATÓW

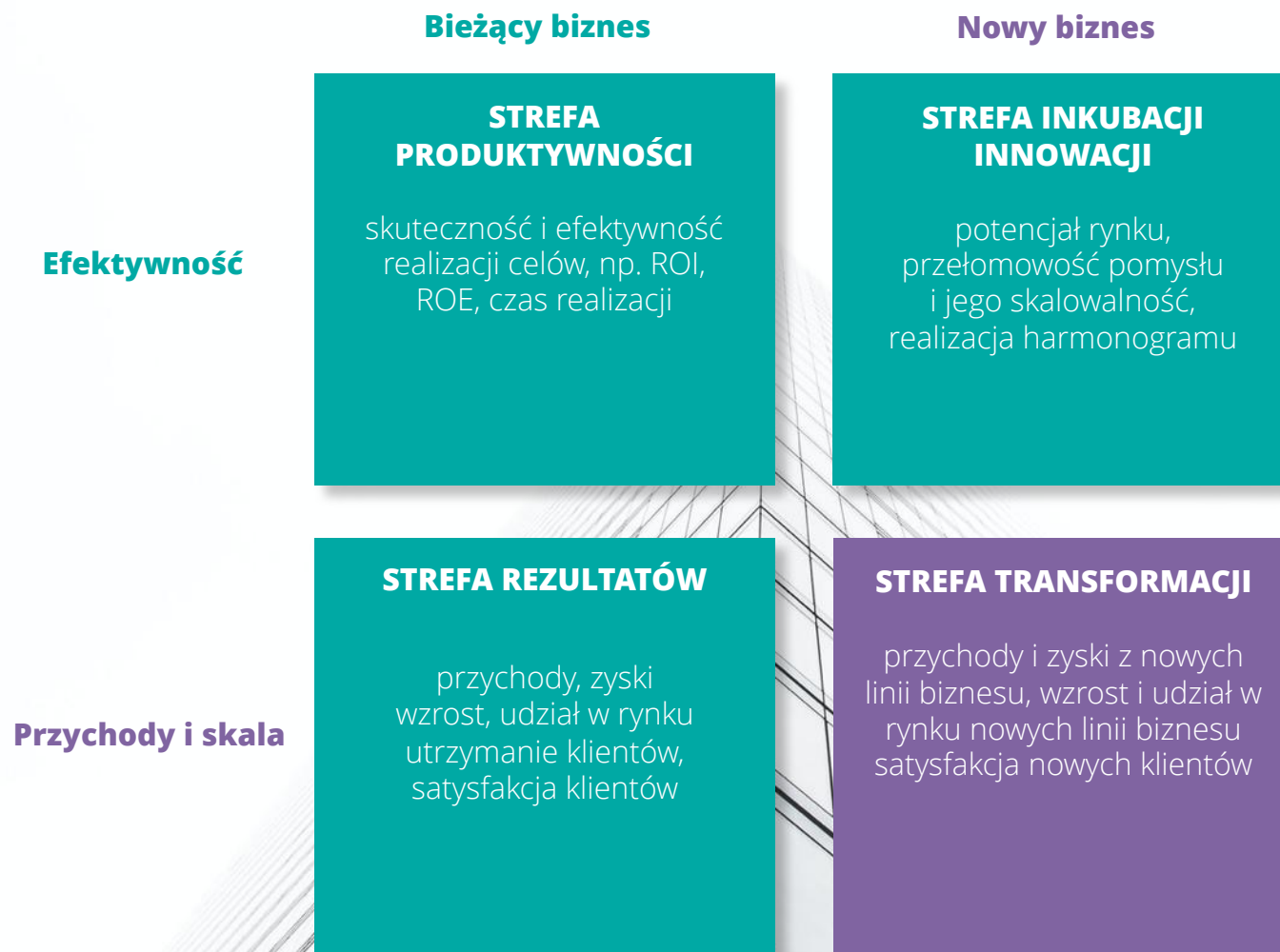
przychody, zyski
wzrost, udział w rynku
utrzymanie klientów,
satysfakcja klientów

Przychody i skala

Drugim celem każdej organizacji jest robić wydajniej to, co robi. Dlatego podejmuje wiele inicjatyw zmierzających do podniesienia efektywności procesów i działań. Zwiększając efektywność wykorzystania zasobów takich jak kapitał, pracownicy czy technologia osiąga więcej lub osiąga tyle samo zmniejszając nakłady. Dzięki temu polepsza swoje wyniki i konkurencyjność.



Utrzymanie tego, co jest często nie wystarcza do rozwoju. Dlatego firmy rozglądają się za nowymi rynkami i możliwościami. Analizują swoje zasoby i kompetencje, żeby dowiedzieć się, które szanse są w stanie wykorzystać.



Inwestycje zasobów i kompetencji w nowe możliwości mają dobudowywać kolejne „nogi”, na których stoi przedsiębiorstwo dzięki osiągnięciu skali na nowych rynkach

Wzmacnianie
siły wewnętrznej
organizacji

**STREFA
PRODUKTYWNOŚCI**

skuteczność i efektywność
realizacji celów, np. ROI,
ROE, czas realizacji

**STREFA INKUBACJI
INNOWACJI**

potencjał rynku,
przełomowość pomysłu
i jego skalowalność,
realizacja harmonogramu

Wzmacnianie
siły wpływu na
rynek

STREFA REZULTATÓW

przychody, zyski
wzrost, udział w rynku
utrzymanie klientów,
satysfakcja klientów

STREFA TRANSFORMACJI

przychody i zyski z nowych
linii biznesu, wzrost i udział w
rynku nowych linii biznesu
satysfakcja nowych klientów

Pierwsza funkcja rezerwy strategicznej to zabezpieczenie przed:

- Nieprzewidzianymi zdarzeniami
- Nieplanowanymi wydatkami
- Skutkami szoków zewnętrznych
- Niekiedy także wewnętrznych



Druga funkcja rezerwy strategicznej to inwestycja w:

- Przyszłą wartość przedsiębiorstwa
- Nieznane możliwości
- Elastyczność i szybkość działania
- Tworzenie nowych rynków



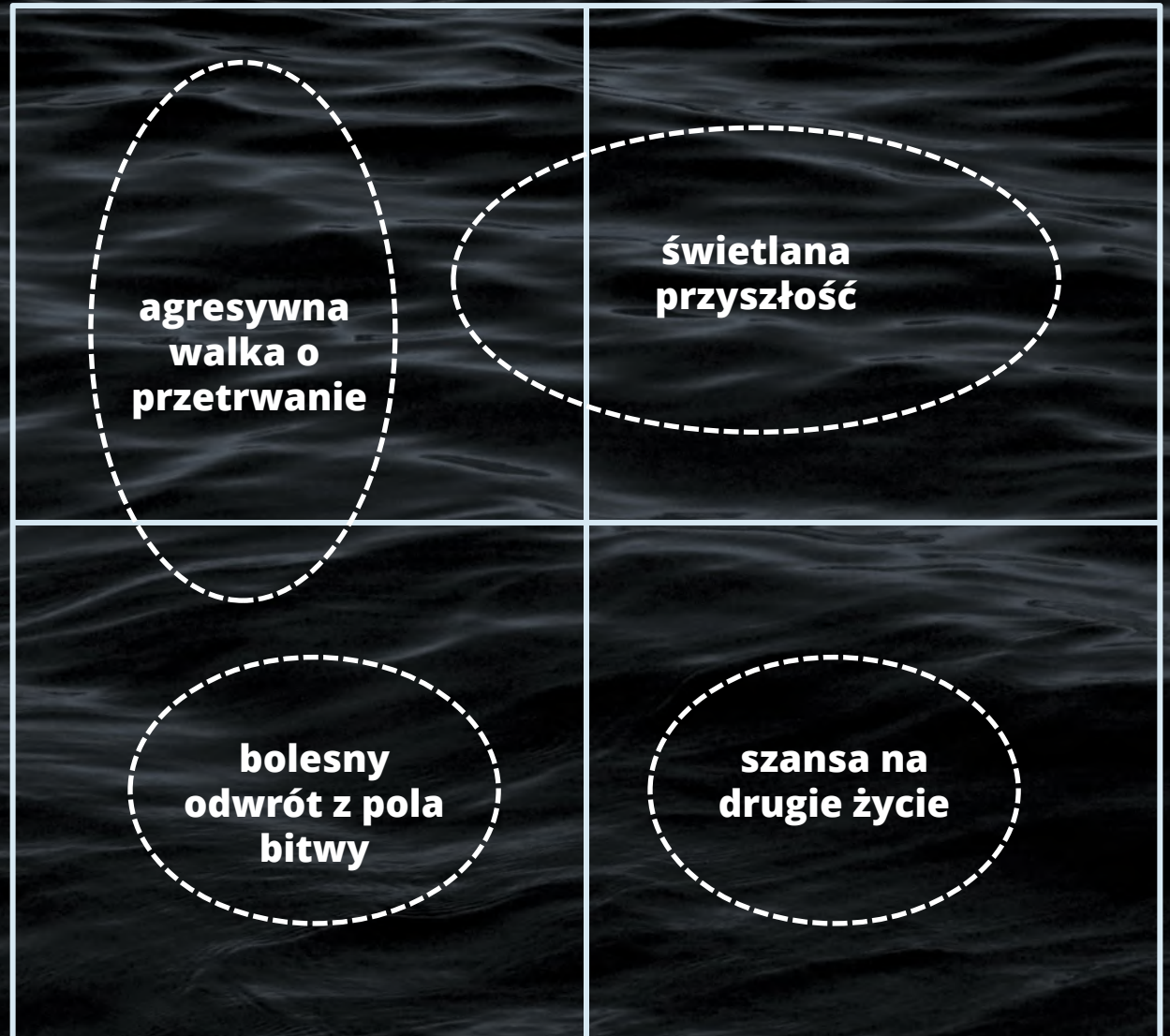
Odporność i przyszłość

organizacji

Wpływ organizacji na rynek

wysoki

niski



niska

wysoka

Wewnętrzna siła organizacji



2.5 MILLION TITLES

[Text Only](#)

SEARCH BY

[Author, Title, Subject](#)

[Keyword](#)

[ISBN](#)

[Advanced Query](#)

BUY BOOKS

[Shopping Cart](#)

[Checkout](#)

SUPER ROOM

[Computer & Internet](#)

MILES OF AISLES

[Business](#)

[Science Fiction](#)

[Nonfiction](#)

[Literary Fiction](#)

[Romance](#)

[Children's Books](#)

[And Many More . . .](#)

WELCOME TO EARTH'S BIGGEST BOOKSTORE

Amazon.com

1.5 MILLION BOOKS IN PRINT

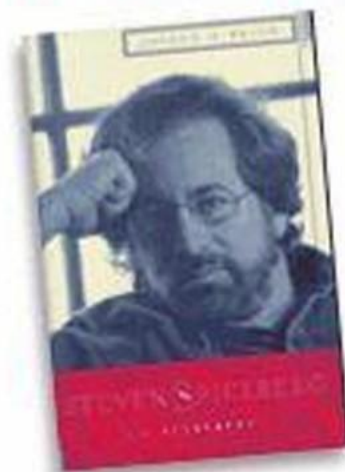
&

1 MILLION OUT-OF-PRINT BOOKS

40% off the [Amazon.com 500!](#) ~ [Browse our Miles of Aisles](#)
[Win \\$1,000 of books](#) ~ [Earn money selling books](#) as an Amazon.com Associate!

First-Time Visitors Please [Click Here](#)

May 28th--New on Our Shelves



Joseph McBride's new biography gives a fine spiel on [Steven Spielberg](#). [The Dilbert Future](#) has arrived in our Computer & Internet Super Room. Plus, new titles on our [Literary Fiction](#), [History](#), and [Nonfiction](#) shelves **discounted up to 40%**.

Book of the Day

[Classic BOTD](#)

[Undiscovered BOTD](#)

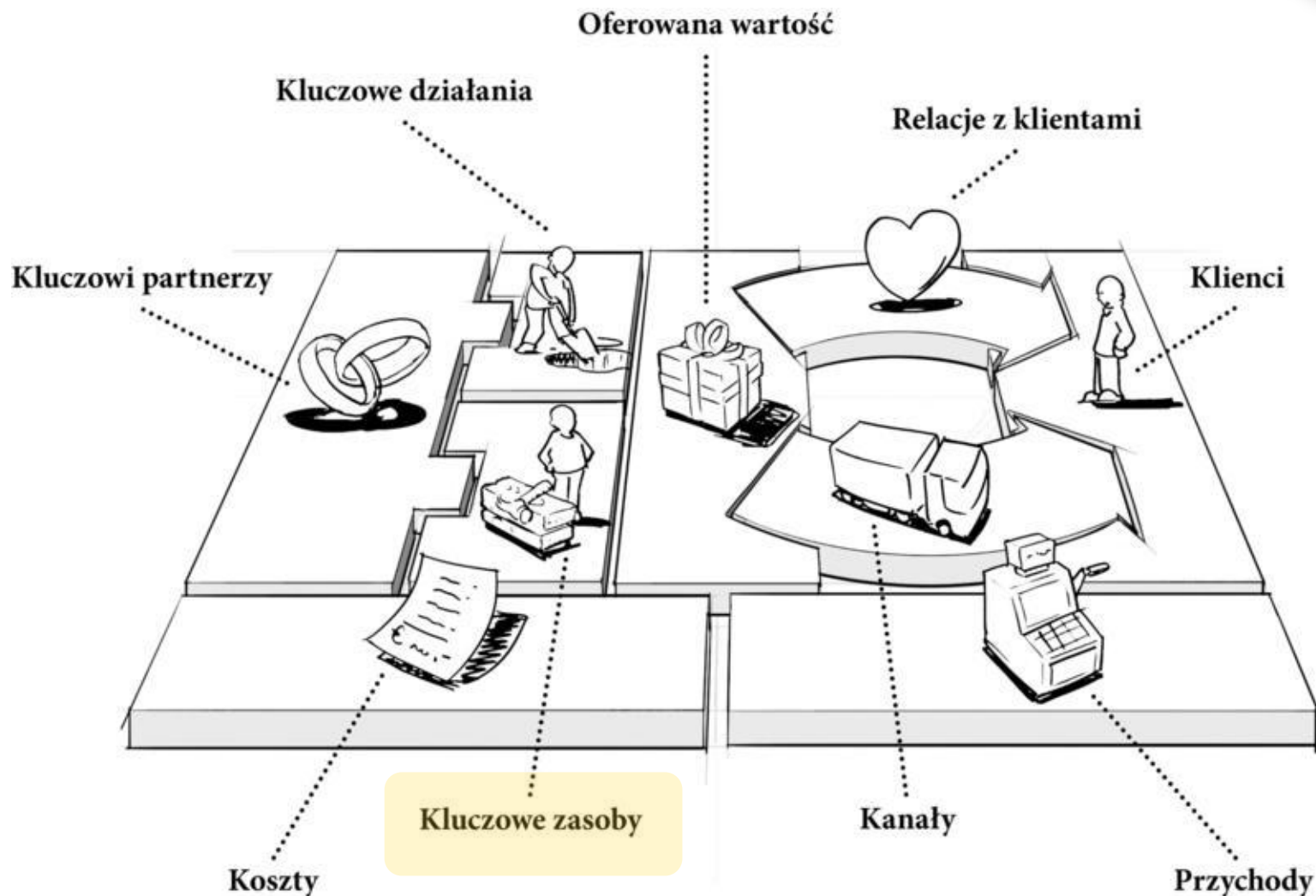
[Science Fiction BOTD](#)

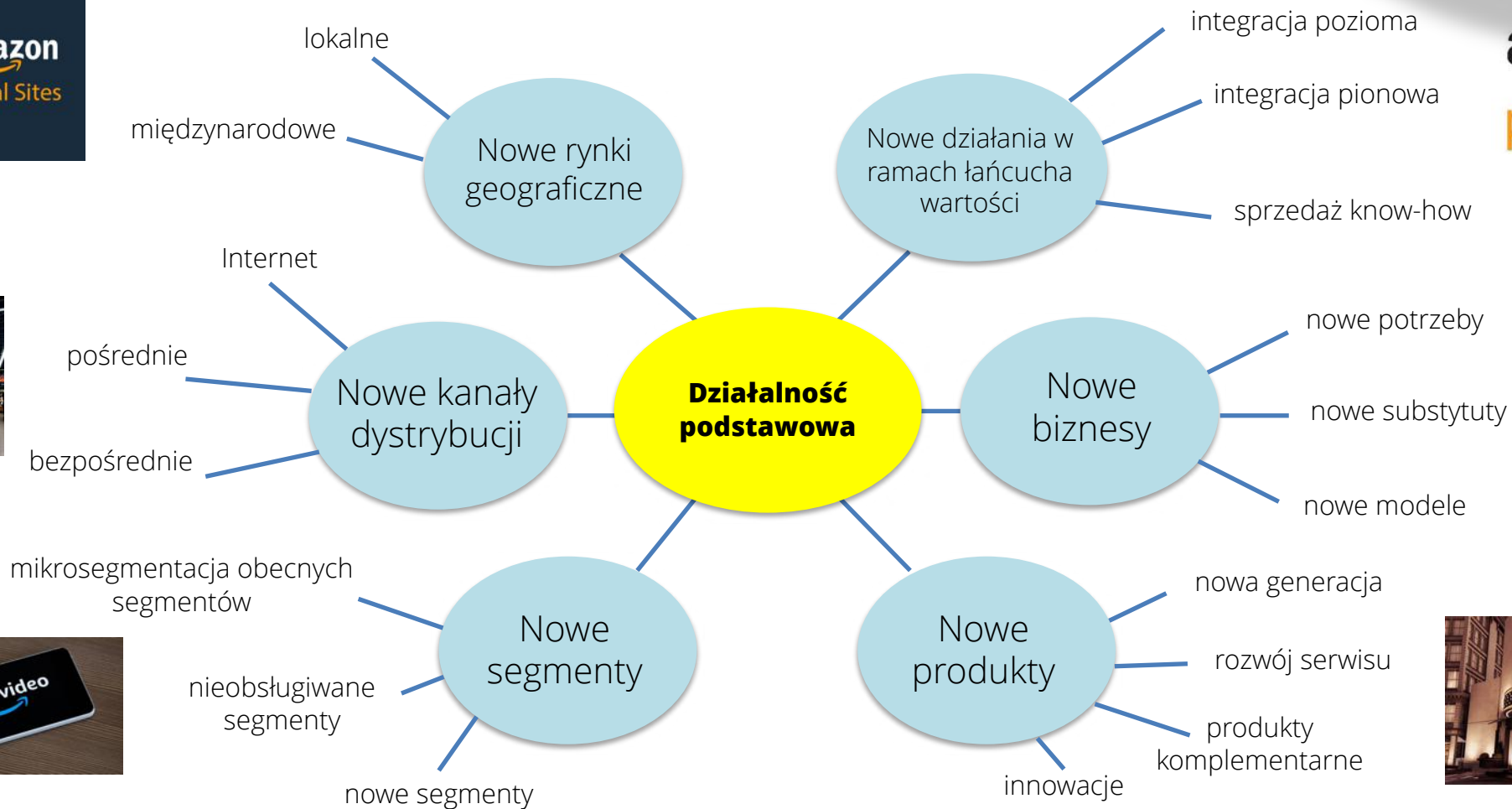
[Nonfiction BOTD](#)

[Mystery BOTD](#)

[Wacky BOTD](#)

6 new books every day
for the next 1,000 years





Amazon Ecosystem: Multiple Points of Entry—Beyond, and Building an Ecosystem of Services

amazon studios

amazon business

amazon Prime Air

amazon drive

amazon web services™

amazon mechanical turk™
Artificial Artificial Intelligence



Entering Physical Retail

amazon fulfillment

amazon storywriter

junglee

amazon WorkDocs

amazon FLEX

Nie ma błękitnego
oceanu bez wyjścia
poza działalność
podstawową



Amazon jest superagregatorem sprzedawców i nabywców zapewniającym jeden punkt wejścia do świata usług składającego się na najbardziej kompletne doświadczenie kupowania i prowadzenia biznesu w internecie.

Kompetencje:

- Projektowanie najsukuteczniejszej interakcji sprzedawcy z nabywcą w sieci
- Logistyka w pełnym łańcuchu wartości
- Merchandising internetowy
- Zarządzanie relacjami z klientami
- Zaawansowane innowacje technologiczne



Jak znaleźć i
wykorzystać
rezerwowe zasoby?

Coraz więcej firm pozwala
pracownikom przeznaczać określoną
ilość czasu do pracy nad nowymi
pomysłami lub tworzy okazje do takiej
pracy



Inwestować w doświadczenia pracowników, które zmuszają do przyjęcia nowego punktu widzenia. Nie tylko szkolenia i warsztaty uczą, ale także wizyty w instytucjach kultury, przebywanie razem z klientami i klientami klientów, obserwowanie jak działa w rzeczywistym świecie to, co sprzedajemy, rozmowy z ekspertami z branży i spoza niej, itd.

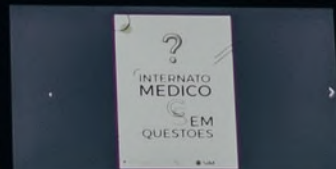


Jak znaleźć i
wykorzystać
rezerwowe zasoby?



Zidentyfikować te zasoby i kompetencje, które aktualnie nie są wykorzystywane wcale lub w całości i zastanowić się, jak można je wykorzystać do stworzenia i dostarczenia czegoś, co doceni rynek?

Odszukać na rynku niedoceniane
zasoby i kompetencje, które można
łatwo i tanio pozyskać.



Jak znaleźć i
wykorzystać
rezerwowe zasoby?

Nie rezygnować z realizacji pomysłów po pierwszych niepowodzeniach, ale zatrzymać je monitorując rynek w poszukiwaniu najlepszego momentu na ich ponowne wprowadzenie, być może w zmodyfikowanej wersji.



Zasoby	Przykłady
Materialne	Finansowe Zdolność do generowania środków Gotówka, środki płynne
	Fizyczne Lokalizacja Infrastruktura produkcyjna Ziemia, nieruchomości Dostęp do surowców
Niematerialne	Technologiczne Technologie Patenty Jednostki badawcze Pracownicy techniczni i naukowci
	Reputacja Marki Relacje z klientami Reputacja wśród interesariuszy
	Ludzie Umiejętności i doświadczenie pracowników Elastyczność pracowników Zaangażowanie i lojalność pracowników Zaufanie i współpraca

Kompetencje	Przykłady
Funkcje zarządcze	Kontrola finansowa Strategiczne zarządzanie jednostkami biznesu Innowacyjność Koordynacja dywizji, wydziałów, silosów Zarządzanie akwizycjami
Informacja zarządcza	Dobrze funkcjonujący system informacyjny wspierający podejmowanie decyzji zarządczych
Badania i rozwój	Infrastruktura badawcza Rozwój produktów Zarządzanie procesami i doskonalenie procesów
Logistyka	Know how logistyczny Kontrola procesów Zarządzanie "końcówkami"
Produkcja	Wykorzystywanie ekonomii skali Stałe usprawnianie produkcji Elastyczność
Projektowanie	Know how projektowy
Marketing	Zarządzanie markami Zdolność do reagowania na zmieniające się wymogi rynku Zarządzanie relacjami z klientami
Dystrybucja	Wydajność zarządzania zamówieniami Szybkość wprowadzenia produktu do dystrybucji Jakość obsługi klienta

Wykonać rzetelną analizę zasobów i kompetencji

Zasób lub kompetencja	Czy jest wartościowy?		Czy jest rzadki?		Czy jest trudny do skopiowania lub zastąpienia?		Czy jest transferowalny?		Ewaluacja
	TAK	NIE	TAK	NIE	TAK	NIE	TAK	NIE	
Wysokiej klasy zespół	☒	☐	☐	☒	☐	☒	☒	☐	Brak przewagi konkurencyjnej
Zdolność przewidywania trendów	☒	☐	☒	☐	☒	☐	☒	☐	Kluczowa przewaga konkurencyjna na obecnym rynku
Złożony system zarządzania jakością	☒	☐	☒	☐	☐	☒	☒	☐	Przewaga krótkookresowa na obecnym rynku
Efektywny system CRM	☒	☐	☐	☒	☐	☒	☒	☐	Brak przewagi konkurencyjnej

W które zasoby i
kompetencje
inwestować?

W te, które pozwalają Ci wynieść to, co
robisz na wyższy poziom

W te, na bazie których powstaną nowe
praktyki, których konkurenci nie są w
stanie łatwo skopiować

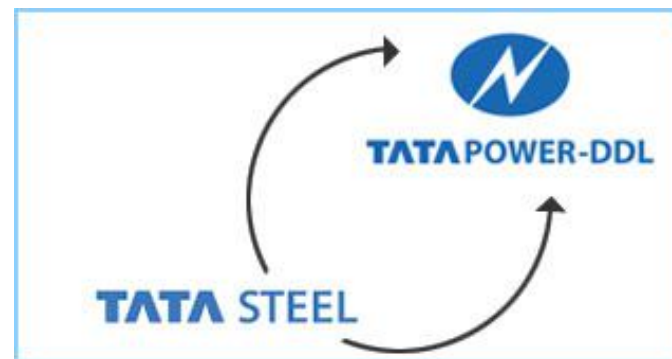
W te, które są niezbędne do
skutecznego wejścia na nowe rynki

W te, które połączone z posiadanymi
pозwolą rozbijać i transformować
istniejące rynki

Wzrost w ramach bieżącego rynku



Wzrost przez strategie sąsiednie



Wzrost przez rozwój nowych kompetencji

TATA CAPITAL

We only do what's right for you

Wzrost przez rozbijanie i transformację rynków



Prawda jest taka, że większość firm próbuje zmierzyć się z problemem wzrostu, ale zawsze gdy znajdują się w momencie, w którym albo muszą urosnąć, albo “wracać do domu”, poddają się. Zazwyczaj wola walki pojawia się, gdy ich biznes jest atakowany, ale wtedy jest już za późno.

Geoffrey A. Moore



zapraszam do
współpracy



Jacek Pogorzelski

BUSINESS STRATEGY LEADER

JACEK.POGORZELSKI@BLUEFOX.COM.PL

+48 500 133 609

BlueFox Sp. z o. o.

al. Kraśnicka 31
20-718 Lublin