

PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC LÀ GÌ?

1. Phân tích chiến lược là gì?

Phân tích chiến lược đề cập đến quá trình nghiên cứu về một công ty và môi trường hoạt động xung quanh công ty để xây dựng một chiến lược. Định nghĩa của phân tích chiến lược có thể khác với quan điểm học thuật hoặc kinh doanh, nhưng quá trình này bao gồm một số yếu tố phổ biến:

- Xác định và đánh giá dữ liệu liên quan đến chiến lược của công ty
- Xác định môi trường bên trong và bên ngoài để phân tích

Sử dụng một số phương pháp phân tích như phân tích năm yếu tố trong mô hình của Porter, phân tích SWOT và phân tích chuỗi giá trị

2. Chiến lược là gì?

Chiến lược là một kế hoạch hành động được thực hiện bởi các nhà quản lý để đạt được mục tiêu chung của công ty và các mục tiêu phụ khác. Nó quyết định sự thành công của một công ty. Về chiến lược, một công ty sẽ tự hỏi mình, “bạn muốn chơi ở đâu và bạn sẽ chiến thắng như thế nào?”

3. Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị

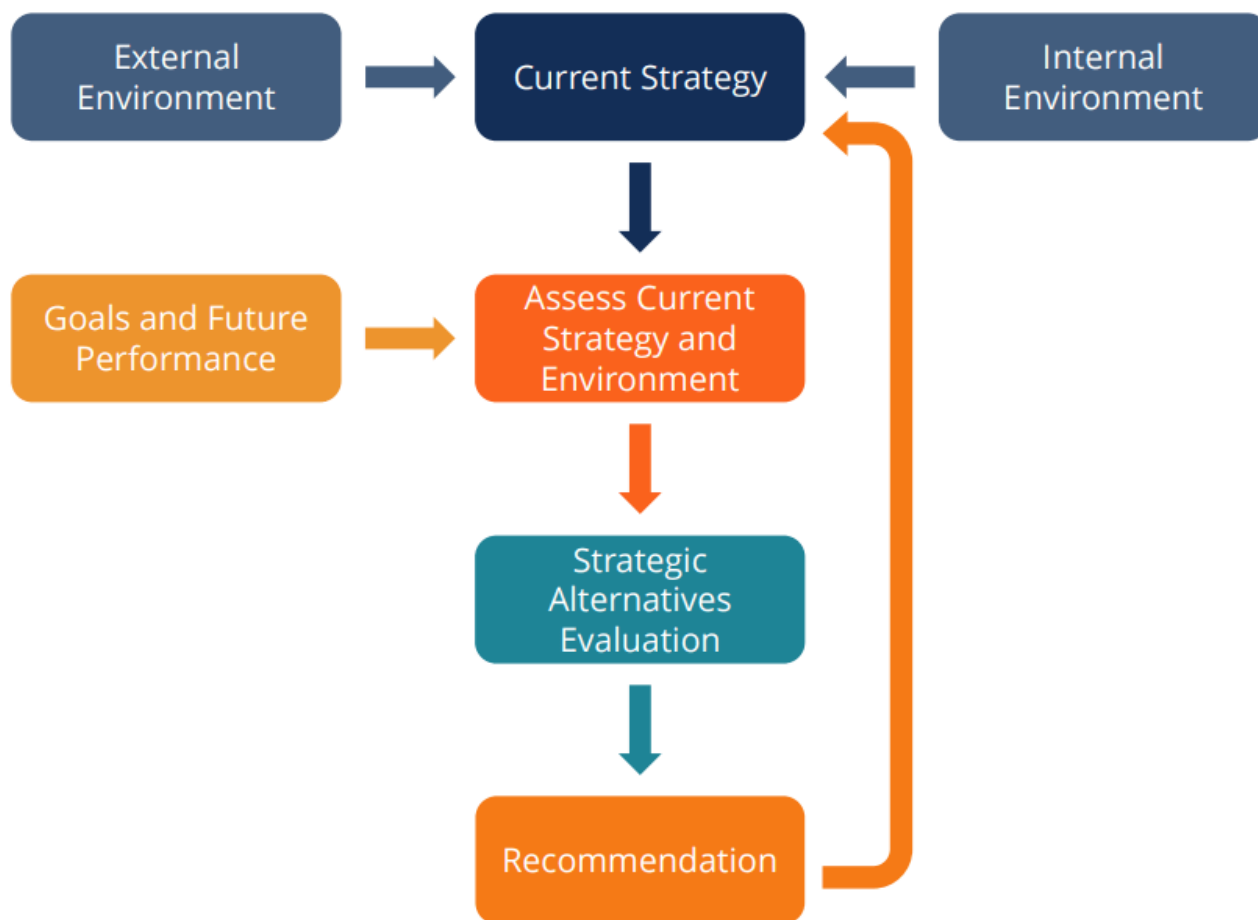
Để phát triển một chiến lược kinh doanh, một công ty cần có sự hiểu biết rất rõ ràng về định vị của công ty và những gì công ty đại diện. Các nhà chiến lược cần xem xét những điều sau:

- Tầm nhìn – Những gì công ty muốn đạt được trong tương lai (5-10 năm)
- Tuyên bố sứ mệnh – Công ty kinh doanh gì và những đối tượng liên quan
- Giá trị – Niềm tin cơ bản của một tổ chức phản ánh các cam kết và giá trị đạo đức

Sau khi có được sự hiểu biết sâu sắc về tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị của công ty, các chiến lược gia có thể giúp doanh nghiệp trải qua một phân tích chiến lược. Mục đích của phân tích chiến lược là phân tích Môi trường bên ngoài và bên trong của một tổ chức, đánh giá các chiến lược hiện tại và đề xuất, đánh giá các lựa chọn chiến lược thành công nhất.

4. Quy trình phân tích chiến lược

Sơ đồ quy trình phân tích chiến lược:



4.1 Phân tích môi trường kinh doanh của các chiến lược hiện tại

Ngay từ đầu, một công ty cần hoàn thành phân tích môi trường về các chiến lược hiện tại của mình. Xem xét môi trường nội bộ bao gồm các vấn đề như không hiệu quả trong hoạt động vận hành, tinh thần nhân viên và các ràng buộc từ các vấn đề tài chính. Cân nhắc môi trường bên ngoài bao gồm các xu hướng chính trị, sự dịch chuyển kinh tế và thay đổi thị hiếu của người tiêu dùng.

4.2 Xác định mức độ hiệu quả của các chiến lược hiện tại

Mục đích chính của phân tích chiến lược là xác định tính hiệu quả của chiến lược hiện tại trong bối cảnh môi trường kinh doanh ngày càng đóng vai trò quan trọng. Các nhà chiến lược phải tự đặt câu hỏi như: Chiến lược của chúng ta thất bại hay thành công? Chúng ta sẽ đạt được các mục tiêu đề ra? Chiến lược của chúng ta có phù hợp với tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị của công ty không?

4.3 Xây dựng kế hoạch

Nếu câu trả lời cho các câu hỏi được đặt ra trong giai đoạn đánh giá là “Không”, hay “Không chắc chắn”, thì sẽ cần trải qua giai đoạn lập kế hoạch để đề xuất các lựa chọn chiến lược. Các nhà chiến lược có thể đề xuất các cách thức để giữ chi phí thấp và vận hành tinh gọn hơn. Các lựa chọn chiến lược thay thế tiềm năng bao gồm thay đổi cấu trúc vốn, thay đổi trong quản lý chuỗi cung ứng hoặc bất kỳ thay đổi nào khác cho quy trình kinh doanh.

4.4 Đề xuất và thực hiện chiến lược khả thi nhất

Cuối cùng, sau khi đánh giá các chiến lược và các giải pháp đề xuất thay thế thì sẽ đi đến các khuyến nghị. Sau khi đánh giá tất cả các lựa chọn chiến lược có thể, lựa chọn thực hiện

chiến lược khả thi nhất và mang lại lợi nhuận cao nhất. Sau khi đưa ra khuyến nghị, công ty sẽ lặp lại toàn bộ quá trình. Các chiến lược phải được thực hiện, đánh giá và đánh giá lại. Chúng phải thay đổi vì môi trường kinh doanh không đứng yên.

5. Các cấp độ của chiến lược

Các kế hoạch chiến lược liên quan đến 3 cấp độ về phạm vi:

5.1 Cấp độ doanh nghiệp (Danh mục đầu tư)

Ở cấp độ cao nhất, chiến lược của công ty bao gồm các quyết định chiến lược cấp cao sẽ giúp công ty duy trì lợi thế cạnh tranh và duy trì lợi nhuận trong tương lai gần.

5.2 Cấp độ kinh doanh

Ở cấp độ trung bình của chiến lược là các quyết định cấp kinh doanh (đơn vị kinh doanh). Chiến lược cấp độ kinh doanh tập trung vào định vị trên thị trường để giúp công ty có được lợi thế cạnh tranh trong ngành công nghiệp của mình hoặc các ngành công nghiệp khác.

5.3 Cấp chức năng

Ở cấp độ thấp nhất là các quyết định cấp chức năng. Chúng tập trung vào các hoạt động bên trong và giữa các chức năng khác nhau nhằm cải thiện hiệu quả của toàn bộ doanh nghiệp. Các chiến lược được tập trung vào các chức năng và các nhóm cụ thể.