



STRATEGIA SUKCESU

O TYM, JAK PANDEMIA WPŁYNEŁA NA STRATEGIE FIRM, MÓWI PRZEMYSŁAW JOŃCZYK, CEO GRUPY STRATEGICZNO-KREATYWNEJ JAAQOB HOLDING, KTÓRA SPECJALIZUJE SIĘ M.IN. W OPRACOWYWANIU STRATEGII MARKETINGOWYCH.

Proces cyfryzacji znacznie przyspieszył, czy dostępność produktów i usług w internecie jest dzisiaj sposobem na rozwój biznesu?

Przemysław Jończyk: Pandemia wymusiła na firmach przenoszenie kolejnych obszarów działalności do internetu. Zmieniły się procesy podejmowania decyzji i nawyki zakupowe – nawet w grupach klientów i branżach dotąd uznawanych za tradycyjne. Wiele firm mierzy się z konkurencją, której dotąd nawet nie brała pod uwagę. Z badań wynika, że konsumenci obecnie podejmują swoje decyzje zakupowe bardziej racjonalnie, mogą zamówić produkty czy usługi w dowolnej cenie z dowolnego miejsca. Łatwość i szybkość porównania ofert powoduje, że wygrywają te firmy, które mają jasno zdefiniowaną unikatową propozycję sprzedaży, czyli tzw. USP (unique selling proposition). Sama obecność w internecie to dzisiaj zdecydowanie za mało.

Co należy zrobić, aby zwiększyć szanse na sprzedaż produktów i usług online?

Sposobem na skuteczną walkę z konkurencją jest

Sposobem na skuteczną walkę z konkurencją jest dobrze opracowana strategia, która prowadzi krok po kroku do osiągnięcia celów.

dobrze opracowana strategia, która prowadzi krok po kroku do osiągnięcia celów. Pierwszym etapem tworzenia strategii są analizy. Na podstawie zebranych danych określamy jakie obszary firmy mają potencjał wzrostu, jakie atrybuty stanowią nasze przewagi, gdzie występują zagrożenia i co jest naszą słabą stroną. Analizy ukazują sytuację naszej firmy względem rynku i to, co można wykorzystać, by wyprzedzić konkurencję.

Czy strategia jest tylko dla dużych firm?

Istnieje takie błędne przekonanie. Tymczasem to właśnie małe i średnie firmy mają największy potencjał wzrostu dzięki wdrożeniu działań strategicznych. Niestety w tej grupie tylko niewielki odsetek ma strategię w formie spisanego dokumentu, który pozwoliłby na skuteczną jej realizację.

Od czego zatem zacząć?

Przede wszystkim od uświadomienia sobie, że nawet najprostszy plan strategiczny jest lepszy niż jego brak, dlatego warto zacząć od ustalenia celów biznesowych i rozpisywania dokumentu strategii. ●

JAAQOB
HOLDING