

Практикум  
**Разработка Стратегии голубого океана**

## **ДЛЯ ЧЕГО?**

Представьте себе, что ваша компания одна на рынке, и этот рынок – огромный! Сказка? Нет, реальность, возможная благодаря Стратегии голубого океана (СГО). Десятки, а то и сотни, компаний по всему миру овладели этой стратегией и пожинают плоды от ее применения. И даже в таких отраслях, в которых, казалось бы, от конкуренции уйти невозможно. Почему бы и вам не попробовать создать свой Голубой океан – бизнес, свободный от конкурентов. Там нет их крови, поэтому вода чистая, прозрачная – голубая.

Авторы Стратегии голубого океана (СГО) – проф. Чан Ким и Рене Моборн – опубликовали монографию с одноименным названием, которая стала мировым бестселлером, переведенной на многие языки. Ошеломляющий успех этой книги вполне понятен – кто бы не хотел иметь процветающий бизнес с целым океаном клиентов? Это – мечта. И многие компании успешно применяют эту стратегию. Однако, большинство попыток провалилось, а многие еще даже и не имеют представления что это такое.

СГО – это маркетинговая стратегия, которая позволяет компаниям выйти за рамки традиционных представлений об отрасли, в которой они работают, разрушить границы устоявшихся сегментов и за счет этого создать небывалый спрос на свои новые продукты. Это – технология.

## **ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ**

Вы овладеете технологией, которая позволит вашей компании:

1. Меняя свой продукт, создать новый рынок (новых потребителей);
2. Быть на этом новом рынке единственным игроком;
3. Получать выгоды от применения СГО в любой отрасли.

Попробуйте создать свой голубой океан. Закажите однодневный корпоративный семинар-практикум «Стратегия голубого океана в нашем бизнесе», на котором ваша команда потрудится над разработкой своей собственной СГО.

**МОДЕРАТОР: Озат Байсеркеев**

**ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:** 9 акад. часов (1 день).

## **СТРУКТУРА**

Часть 1. Введение

- Что такое СГО;
- Стратегическая канва и модель 4-х действий
- Кейсы из мировой практики.

Часть 2. Работа в группах. Определение факторов отраслевой конкуренции.

Часть 3. Работа в группах. Построение Стратегической канвы.

Часть 4. Презентации групп. Формирование финальной Стратегической канвы

Часть 5. Подведение итогов и Завершение.

**СТОИМОСТЬ:** 295 тыс. тенге