



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Матрица стратегического позиционирования 'Корлеоне-канвас'

Фреймворк для анализа и построения стратегии, вдохновленной принципами 'Крестного отца'

Этот фреймворк поможет вам проанализировать текущее положение вашей компании, выявить конкурентные преимущества и построить стратегию, вдохновленную принципами 'Крестного отца'. Определите, какие 'предложения, от которых нельзя отказаться' вы можете сделать рынку и как защитить свои 'территории'.

В отличие от многостраничного бизнес-плана, 'Корлеоне-канвас' фокусируется на конкретных действиях и помогает команде синхронизировать понимание того, как именно ваш продукт или услуга попадет к клиентам и как будет развиваться ваш 'бизнес-клан'.

Мои 'Семья'/Команда: Оценка внутренних ресурсов и лояльности

Идентифицируйте ключевых сотрудников (консильеры, капо, солдаты)

Кто является вашими незаменимыми специалистами? Кто обладает уникальными компетенциями? (Урок 4)

Оцените уровень лояльности и преданности команды

Люди должны быть наняты за навыки (hard skills) и ценности (soft skills). Используйте платформы для опросов вовлеченности (например, Happy Job или Testograf) для отслеживания настроений в коллективе. (Урок 4)

Определите возможности для роста и развития сотрудников

Вложения в обучение сотрудников — это инвестиции в рост компании. Выращивание сильных менеджеров внутри обеспечивает преемственность и масштабируемость бизнеса. (Урок 4)

Оцените эффективность делегирования задач

Отходите от микроменеджмента. Определите зоны ответственности, наделите команду полномочиями и спрашивайте за результат, а не за процесс. (Урок 4)

Мои 'Территории'/Доля рынка: Сегменты и потенциал роста

Сегмент рынка	Текущая доля	Потенциал роста	Барьеры входа/выхода	Стратегия защиты
Основной сегмент А	X%	Высокий	Высокие затраты на маркетинг	Укрепление репутации, эксклюзивные партнерства
Нишевой сегмент В	Y%	Средний	Высокая конкуренция	Уникальное УТП, специализированный сервис
Новый сегмент С (потенциальный)	0%	Высокий	Неизвестность, риски	Пилотные проекты, анализ рынка (Урок 2)

Мои 'Обязательства'/Репутация: Отзывы, партнёрства, этика

Проанализируйте отзывы клиентов и партнёров

Ваша репутация — главный нематериальный актив. Потерять ее можно за один день, а на восстановление уйдут годы. (Урок 1)

Оцените прочность партнёрских отношений

Дружба — это все. Стройте прочные отношения с партнерами, клиентами и даже конкурентами. (Урок 1)

Определите ключевые этические принципы компании

Всегда выполняйте свои обещания, даже если это невыгодно в моменте. (Урок 1)

Оцените публичный образ компании

Репутация работает как пассивный PR: довольные клиенты и партнеры сами становятся вашими евангелистами. (Урок 1)

Мои 'Предложения'/Продукты/Услуги: УТП и ценность

Уникальное торговое предложение (УТП)

Что делает ваше предложение настолько ценным, что от него 'нельзя отказаться'? (Урок 3)

Ценность для клиента

Какую проблему клиента решает ваш продукт/услуга? Как вы понимаете его потребности, проблемы и страхи? (Урок 3)

Ценообразование

Отражает ли оно воспринимаемую ценность? Есть ли гибкие модели, учитывающие потребности разных сегментов?

Способы дифференциации

Что отличает вас от конкурентов, помимо цены? (Например, сервис, репутация, инновации) (Урок 1)

Мои 'Союзники'/Партнеры: Вклад и взаимозависимость

Составьте список ключевых поставщиков и дистрибьюторов

Оцените их надежность и вклад в вашу цепочку создания ценности.

Идентифицируйте стратегические альянсы

Кто является вашими 'друзьями', помогающими в трудную минуту? (Урок 1)

Оцените уровень взаимозависимости

Как вы можете помочь своим партнерам, чтобы они в свою очередь были лояльны к вам? (Урок 1)

Разработайте план по укреплению отношений с союзниками

Крепкие отношения строятся на выполнении обещаний, помощи без прямой выгоды и честных коммуникациях. (Урок 1)

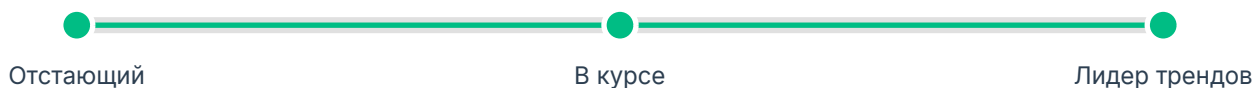
Мои 'Конкуренты'/Угрозы: Сильные/слабые стороны и риски

Конкурент/Угроза	Сильные стороны	Слабые стороны	Потенциальные риски	Стратегия противодействия
Конкурент А	Низкие цены	Плохой сервис	Отток клиентов	Укрепление УТП, фокус на качестве
Конкурент В	Инновации	Ограниченный охват	Технологическое отставание	Инвестиции в R&D, поиск ниш
'Темная лошадка' (стартап)	Гибкость, новые технологии	Неизвестность	Быстрый рост, перехват рынка	Мониторинг, анализ рынка (Урок 2)

Мои 'Кризисы'/Возможности: Уроки и точки роста

- Проанализируйте прошлые кризисы и извлеченные уроки
Любой кризис — это стресс-тест вашей бизнес-модели на прочность. (Урок 5)
- Идентифицируйте текущие вызовы и потенциальные кризисы
Будьте готовы отказаться от устаревших догм. (Урок 5)
- Определите потенциальные точки роста через адаптацию
Превращайте вызовы в возможности. Кризисы могут стать катализатором для появления более современного и жесткого лидера/продукта. (Урок 5)
- Разработайте антикризисный план
Устойчивость складывается из всех уроков: сильная сеть контактов, понимание рынка, преданная команда, умение вести переговоры. (Урок 5)

Мои 'Правила игры'/Рыночные тренды: Законодательство, технологии, предпочтения



Насколько хорошо ваша компания адаптируется к рыночным трендам?

Ключевые принципы 'Корлеоне-канвас' для внедрения

Сеть контактов	Инвестируйте время в отношения, основанные на взаимном уважении и взаимных обязательствах. (Урок 1)
Мышление наперед	Анализируйте рынок, просчитывайте ходы конкурентов и всегда имейте план Б. Держите планы в секрете, действуйте тихо и быстро. (Урок 2)
Эффективные переговоры	Учитесь понимать истинные потребности людей, чтобы делать ценные предложения, от которых 'нельзя отказаться'. Подготовка составляет 90% успеха. (Урок 3)
Преданная команда	Делегируйте, доверяйте людям и вкладывайтесь в их рост. Создавайте условия, чтобы ключевым специалистам было невыгодно уходить. (Урок 4)
Гибкость и адаптация	Превращайте кризисы в возможности и не бойтесь менять бизнес-модель. Будьте готовы отказаться от устаревших догм. (Урок 5)

Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу



[🔗 rocketlab.bz](https://rocketlab.bz)

[📌 @rocketlab](https://twitter.com/rocketlab)