

НА ПРИМЕРЕ IT-КОМПАНИИ

Стадии развития

№ п/п	стадия	Числовой показатель	период	ответственный / должность
А ИСТОРИЯ				
1	Поиск		2006-2017	
Б КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ				
2	Базовые продукты (прайс-лист)		1 квартал 2018	
2.1.	Создание базовых продуктов		январь 2018	
2.2.	Создание профильных технологий компании		февраль 2018	
2.3.	Оптимизировать презентацию компании		январь 2018	
2.4.	Продвижение базовых продуктов и услуг		январь, февраль, март 2018	
2.5.	Расширение состава базовых продуктов		март 2018	
3	Развитие продаж базовых продуктов		2, 3 квартал 2018	
3.1.	пассивное продвижение, сайт		январь, февраль 2018	
3.2.	активное продвижение		март, апрель, май 2018	
3.3.	расширение клиентской базы		2 квартал 2018	
4	Расширение специализации		4 квартал 2018	
4.1.	Периодическое тестирование и разделение специализаций разработчиков		1 квартал 2018	
4.2.	Составление графика загрузки программистов. Ввести планирование загрузки.		1 квартал 2018	
4.3.	Расширение штата программистов по профильным технологиям		1 квартал 2018	
4.4.	Расширение штата программистов по непрофильным технологиям		2 квартал 2018	
4.5.	Создание специальных продуктов		июнь 2018	
4.6.	Углубление специализации в базовых услугах		3 квартал 2018	
4.7.	Активное интернет-продвижение		3 квартал 2018	
5	Расширение компании А		1 квартал 2019	
5.1.	Расширение штатного состава компании		июль 2018	
5.2.	Расширение состава специальных продуктов		август, сентябрь 2018	
5.3.	расширение клиентской базы, активное продвижение		4 квартал 2018	
В СРЕДНСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ				
6	Расширение и повышение качества специальных продуктов		1, 2 квартал 2019	
6.1.	Создание собственных программ для автоматизации бизнеса		1, 2 квартал 2019	
6.2.	Создание готовых универсальных продуктов в сфере продаж, финансов и экономики для малого бизнеса		1 квартал 2019	
6.3.	Освоение рынка архитектуры ПО малого и среднего бизнеса		2 полугодие 2019	
7	Развитие продаж специальных продуктов		3, 4 квартал 2019, 1 кв 2020	
7.1.	Выделение специального отдела программистов		июль 2018	
7.2.	Выделение специализированного отдела продаж и продвижения		июль 2018	
7.3.	Выделение специализированного отдела сервиса		январь 2019	
8	Дочернее партнерство		4 квартал 2019	
8.1.	Лицензирование и региональное партнерство у крупных разработчиков ПО		4 квартал 2018	
8.2.	Выделение продаж партнерских продуктов		1 квартал 2019	
8.3.	Усиление продвижения комплекса продуктов и услуг		1 квартал 2019	
Г ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ				
9	Расширение компании Б (в компании 10 - 30 человек)		1 квартал 2020	
10	Создание уникальных продуктов		1, 2, 3, 4 квартал 2020	
11	Развитие продаж уникальных продуктов		3, 4 квартал 2020, 1, 2 квартал 2021	
12	Родительское партнерство		3 квартал 2021	
13	Расширение компании В (в компании 30 - 60 человек)		4 квартал 2022	
Д СВЕРХДОЛГОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ				
14	Создание специализированного IT-консалтинга		1 квартал 2023	
15	Консалтинговые центры		2 квартал 2024	
16	Филиальная сеть		3, 4 квартал 2024	
17	Расширение компании Г (в компании 60 - 100 человек)		1, 2 квартал 2025	
18	Создание комплексных продуктов		2026	
19	Развитие продаж комплексных продуктов		2027	
20	Международный рынок		2028	
21	Расширение компании Д (в компании более 100 человек)		2029	
22	Создание специализированных компаний в сети		2030	