

## STRATEGIA ORGANIZZATIVA 2

### FASE TRE: STRATEGIA – COME CI ARRIVIAMO?

Per raggiungere gli obiettivi fissati nella seconda fase, è necessario dettagliare le azioni da intraprendere a livello aziendale. Questa fase del processo di pianificazione è progettata per fornire un piano di alto livello che risponde alla domanda: **"Come ci arriviamo"**? Si basa sulle informazioni sviluppate nelle prime due fasi del ciclo per fornire una panoramica di:

- Come la tua organizzazione si **esprimerà sul mercato** e competerà con i concorrenti
- La direzione verso cui **andrà la tua organizzazione in futuro**.
- I **metodi che utilizzerà per raggiungere i suoi obiettivi**.

Le risposte alle domande di cui sopra dipenderanno dalle conclusioni delle prime due fasi. Ad esempio, se la prima fase evidenziava che c'era l'opportunità di aumentare le vendite in un nuovo mercato adattando un prodotto esistente e un obiettivo della seconda fase era quello di aumentare il fatturato, allora la strategia più efficace sarebbe quella di differenziare l'organizzazione attraverso lo sviluppo del prodotto e crescere utilizzando le competenze esistenti.

### FASE QUATTRO: PIANI TATTICI : COSA DOBBIAMO FARE PER ARRIVARCI?

Mentre la fase strategica definisce l'attività di alto livello, la fase del piano tattico si concentra sulle azioni che devono essere intraprese da ogni reparto, o funzione, all'interno dell'organizzazione. Ogni piano tattico deve affrontare la domanda: **"Cosa dobbiamo fare per arrivarci"**. I piani avranno in genere un lasso di tempo più breve rispetto alla strategia organizzativa e si concentreranno sugli obiettivi relativi al loro dipartimento piuttosto che a tutti gli obiettivi. Essi comprenderanno informazioni su:

- Il budget disponibile per supportare le azioni richieste
- Gli obiettivi dipartimentali che sono stati creati per supportare gli obiettivi aziendali
- Le misure da adottare per fornire le uscite necessarie. Ad esempio, un piano di marketing avrebbe informazioni sulla ricerca di mercato, sulle politiche di determinazione dei prezzi e sulle rotte di mercato.

### FASE CINQUE: AZIONE – CHI FARÀ IL LAVORO?

Ora che hai determinato cosa vuoi che la tua organizzazione raggiunga in futuro e le azioni che devono essere intraprese per raggiungere tali obiettivi, devi decidere quali risorse utilizzare per completare il lavoro. Ciò che vi state chiedendo è **"Chi farà il lavoro e quando"**.



Cofinanziato dal  
programma Erasmus+  
dell'Unione europea

Cofinanziato dal Programma Erasmus + dell'Unione Europea.

Questo progetto è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. Questa pubblicazione riflette solo le opinioni dell'autore e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in essa contenute. Project No: 2017-1-UK01-KA202-036682

Questa fase del ciclo di pianificazione è incentrata sui piani delle risorse, sulle tempistiche dei progetti e sui budget. Bisognerà:

- Identificare le persone che saranno responsabili della realizzazione dei piani tattici e della responsabilità che avranno sui risultati
- Evidenziare i processi che verranno utilizzati per supportare la strategia, inclusa la gestione dei rischi e dei report
- Dettagliare la tempistica, o sequenza, delle azioni che devono essere intraprese per realizzare la strategia e i piani tattici
- Il budget disponibile per l'acquisto di risorse aggiuntive

In questa fase sarà inclusa anche una panoramica di tutte le organizzazioni esterne che potrebbero essere necessarie per realizzare alcune o tutte le azioni.

## FASE SEI: CONTROLLO – COME SAPREMO QUANDO SAREMO ARRIVATI?

Per garantire che il piano che hai sviluppato raggiunga gli obiettivi che sono stati fissati nella fase due del processo di pianificazione, è fondamentale monitorare continuamente le prestazioni del piano per tutta la sua durata.

Lo scopo di questa fase del ciclo di pianificazione è determinare se sono stati raggiunti gli obiettivi fissati durante la seconda fase. La domanda che ci si pone è: **"Come sapremo che siamo arrivati?"**.

Per comprendere il rendimento della strategia, è necessario analizzare i risultati ottenuti, in punti predeterminati durante tutto il piano, confrontandoli con i risultati che ci si aspettava di ottenere.

Le misure di controllo utilizzate dipendono dagli obiettivi impostati, ma potrebbero includere:

- Aumento del fatturato e della redditività nell'ultimo trimestre
- Ritorno sull'investimento per singoli gruppi di prodotti
- Tassi di acquisizione e fidelizzazione dei clienti per settore.

I risultati dell'analisi devono essere utilizzati per indicare le aree di attività che sono sottoperformanti e devono essere migliorate, evidenziare le migliori pratiche che potrebbero essere utilizzate in altre aree dell'organizzazione e per informare le strategie future.

## IL RISULTATO FINALE

Una volta completata ciascuna delle fasi precedenti, avrai una strategia adatta all'ambiente in cui lavori, oltre che accettata dai tuoi stakeholder (individui che hanno un interesse per la tua organizzazione, inclusi dipendenti e azionisti) e in grado di essere attuato utilizzando le risorse disponibili.



Cofinanziato dal  
programma Erasmus+  
dell'Unione europea

Cofinanziato dal Programma Erasmus + dell'Unione Europea.

Questo progetto è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. Questa pubblicazione riflette solo le opinioni dell'autore e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in essa contenute. Project No: 2017-1-UK01-KA202-036682