



Якщо стратегія вже окреслилась, можна перейти до етапу Проектного планування, тобто розбити шлях для досягнення мети на декілька «зупинок», при цьому розуміючи, що проекти повинні поділятися за їх змістом.

Проект може (але не обов'язково) мати програми, при цьому кожна програма (деякі її частини) може бути спільною для кількох проектів.

В свою чергу програма включає продукти. Розробка продуктів також процес доволі цікавий і творчий, він передбачає вміння з загальної стратегії зліпити саме те, що потрібно клієнту, що буде користуватись попитом, підвищить його конкурентоспроможність, і при цьому не помилитись.

Остаточний процес – це бізнес-планування, коли ми знаємо, що будемо продавати, де, коли і як, оцінюємо потреби ринку в цьому продукті, і можемо перевести всі наші ідеї і очікування в реальні цифри. Точність бізнес-плану буде залежати від точності виконаних робіт на попередніх етапах. Якщо ми упустили якийсь етап чи вважали його непотрібним, то план може бути невиконаним. Але навіть якщо все передбачили, важливо знати, що той, хто буде це реалізовувати, робитиме все вірно. Таким чином, переходимо до блоку «Управління».

Блок «Управління» - це застосування всього, що було обговорено в попередньому розділі, на практиці. На цьому етапі бажано мати спеціалістів-практиків в конкретній галузі (а такі в нас є), адже це етап не тільки управління проектом, де можна застосувати загальні принципи і методологію, але й етап, де може знадобитись управління впровадженням продукту в рамках проекту. Тут потрібні люди відповідальні, пунктуальні, здатні управляти іншими людьми. Оскільки успіх проекту буде в найбільшій мірі залежати від чіткої організації праці, вміння добитись виконавчої дисципліни і вкластись у намічені строки по кожному пункту. Чому ми називаємо таку людину лідером? Тому що дисципліна, психологічний клімат в колективі, вміння зарядити ідеєю, заставити повірити в неї, усвідомити свою відповідальність у «великій справі»

конкретних виконавців на цьому етапі просто незамінні. Якщо така особа (лідер) є і готова до виконання своїх обов'язків, можна переходити до етапу старту проекту

Цей етап дуже відповідальний, оскільки процеси відбуваються в режимі реального часу і тут потрібен «розум і кмітливість». Окрім розуміння проекту, детального вивчення плану впровадження і т.п., потрібно вміти швидко приймати рішення, якщо цього вимагає ситуація для коригування ходу реалізації проекту. Якщо він не побачить своєчасні ризики на старті проекту і не виправить їх, то проекту загрожує як мінімум відхилення від графіку, а цей час і гроші (упущена вигода). Тому питанню «Start-up» потрібно приділити особливу увагу.

Якщо старт пройшов успішно і проект працює, потрібно провести контрольні заміри – зробити бізнес-аналіз. В цілому бізнес-аналіз потрібно проводити періодично, але обов'язково перед етапом стратегічного планування і після впровадження проекту. На жаль, бізнес-аналіз на підприємствах найчастіше розуміють як набір статистичних даних (пост-факт діяльності), в той час як це джерело, що дає можливість побачити майбутнє, а головне – самим його збудувати. Але як побачити серед всієї цієї аналітичної інформації те, чого немає, а тим більше як воно буде. Саме в цьому і відчувають потребу сучасні компанії і їх менеджери – вміти користуватись аналітичною і статистичною інформацією, розуміти, які задачі поставити перед аналітичним відділом, відділом комерції, дистрибуції і т.п.