

Úvod do strategie růstu

Vysoká škola ekonomická v Praze



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání

MŠMT
MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

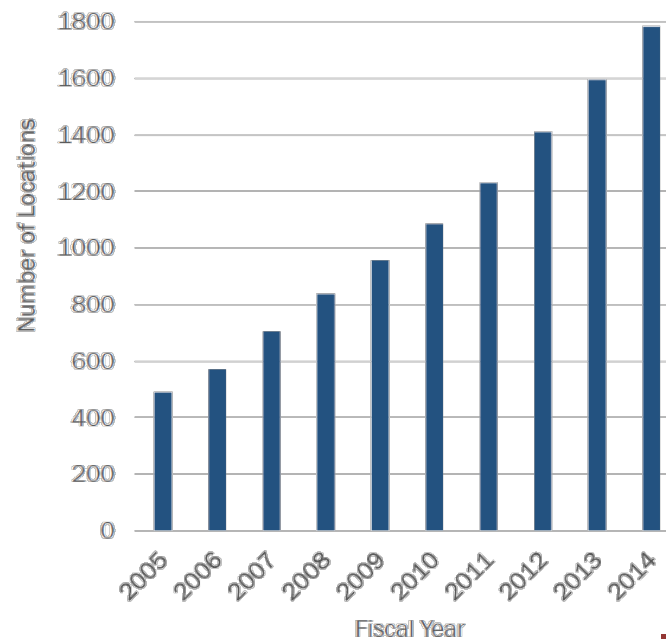
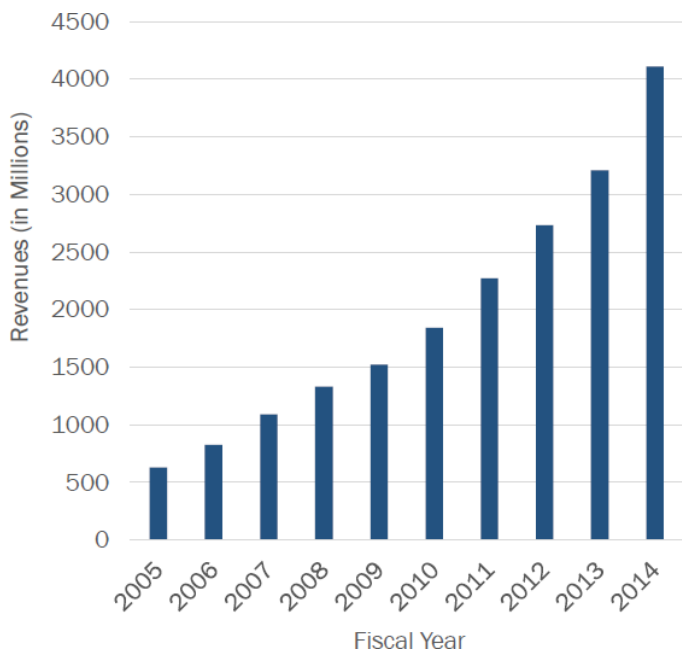


CHIPOTLE case



zdroj obrázku:

<https://www.foodlogistics.com/sustainability/news/12120233/chipotle-restores-pork-to-most-restaurants>



Zdroj: <https://www.statista.com/statistics/221456/number-of-chipotle-restaurants/>



CHIPOTLE – share price

Chipotle Mexican Grill, Inc. (NYSE:CMG)

Add to portfolio

More results

452.05 -2.10 (-0.46%)

Range	451.33 - 470.00	Div/yield	-
52 week	399.14 - 758.61	EPS	16.77
Open	455.76	Shares	31.19M
Vol / Avg.	0.00/1.90M	Beta	0.57
Mkt cap	14.13B	Inst. own	95%
P/E	26.96		

G+1 201

Jan 29 - Close
NYSE real-time data - Disclaimer
Currency in USD

Dow Jones	16,466.30	2.47%	
S&P 500	1,940.24	2.48%	
Cyclical Co...		2.28%	
CMG	452.05	-0.46%	

Compare: Dow Jones S&P 500 FRGI TACO BOJA LOCO JACK HABT PBPB

more >



Zdroj:

<https://www.google.com/finance/quote/CMG:NYSE?sa=X&ved=2ahUKewie3c7yoMH9AhVZzmEKHaRzAJcQ3ecFegQIPhAg>

Growth is always good.

The bigger the better.

Grow or DIE!

Improve or DIE !!!

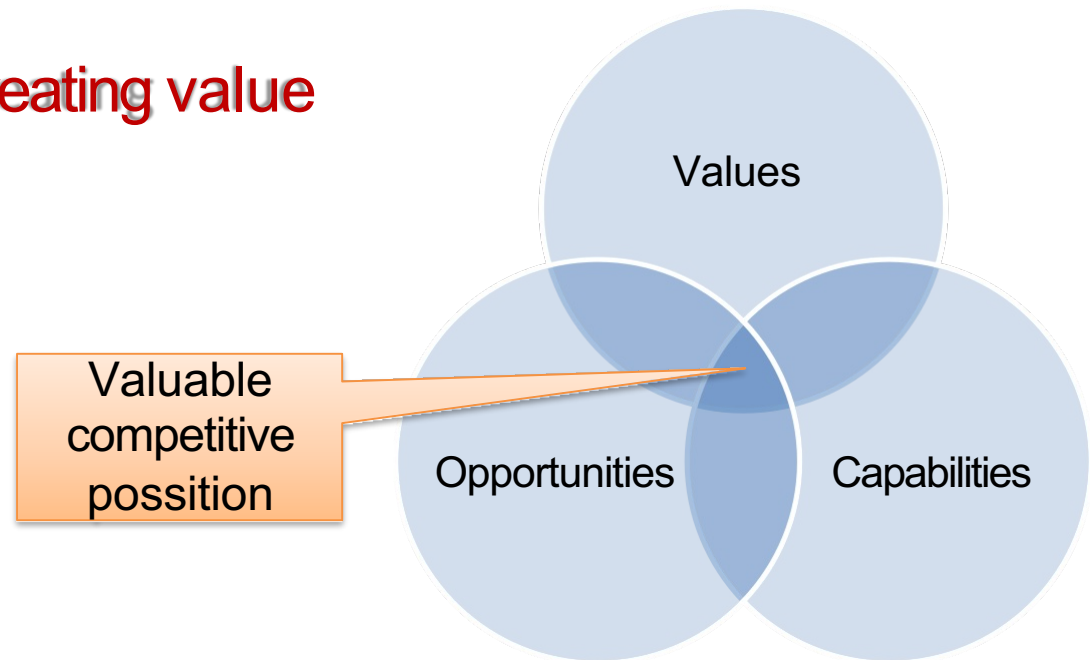


Why we need to grow?

- External pressures (media, analysts, etc.)
- Growth = higher profit (are you sure?)
- Growth = economies of scale/higher efficiency = profit growth! (really?)
- Growth = Higher market share! (and what about the profit?)



Creating value





Growth is more than a strategy

Common hypotheses/ parameters supporting organizational growth:

1. Production of a unique product
2. Charismatic and visionary leader
3. Diversified portfolio of strategies
4. Outsourcing and off-shoring of non-core activities
5. Company possesses the best talents on the market
6. Most innovative company in its industry

Not confirmed



Research about growth

Few businesses evidence any systematic, predictable patterns of growth over the long run.

There is no strong relationship between growth and profitability

Continuous business growth is the exception, not the rule.

At some point, the costs and complexity of being bigger outweigh the benefits.

Growth could damage the business. Growth can stress people, processes, controls, culture and customer value proposition, propelling business into a different competitive space, where it has to compete against bigger and better competition.

While not every business is required to grow in size, every business must constantly improve and earn revenue from in excess of its costs.

Growth is an evolutionary process that does not occur smoothly or continuously but usually in spurts

Good growth companies are characterized by strategic focus, operational excellence, continuous improvement, customer centricity and high employee engagement.

Mnoho společností permanentně testuje svůj potenciál růstu po malých krocích, aby minimalizovali riziko vysokých ztrát.

Konstantní pozitivní růst vyžaduje správný druh leadershipu, kultury a procesů.



Výzvy spojené s růstem

1. Stanovení si a udržení strategického zaměření firmy.
2. Naučit se delegovat, řídit a vést.
3. Zavádění a zlepšování správných procesů pro zajištění kvality a finanční kontroly
4. Řízení cash flow na denní bázi
5. Udělat ze získávání a najímání pracovníků přísně řízený proces
6. Udržovat tempo růstu na takové úrovni, aby nezničilo ani Vás ani Vaši firmu
7. Zodpovědné budování profesionální „rodinné“ kultury firmy
8. Zvyšovat objem tržeb i počet zaměstnanců
9. Naučit se žít s permanentními změnami, chybami a potřebou neustálé priorityzace, zlepšování procesů i lidí.
10. Budování manažerského týmu, který spolu dokáže dobře pracovat.



Růst je vždycky dobrý.

Větší je vždycky lepší.

Není DOGMA!!!

Grow or DIE!

Improve or DIE !!!



Pravda o růstu

Růst je změna.

Růst vyžaduje více lidí, procesů a kontrolních systémů.

Růst vyžaduje často také jiné lidi, procesy a kontrolní systémy.

Růst je dynamický, interaktivní, vzájemně provázaný proces, který vyžaduje mnoho nových startů, učení se za chodu, přizpůsobivost a nezdárné iniciativy.



Proč je trvalý růst těžko dosažitelný?

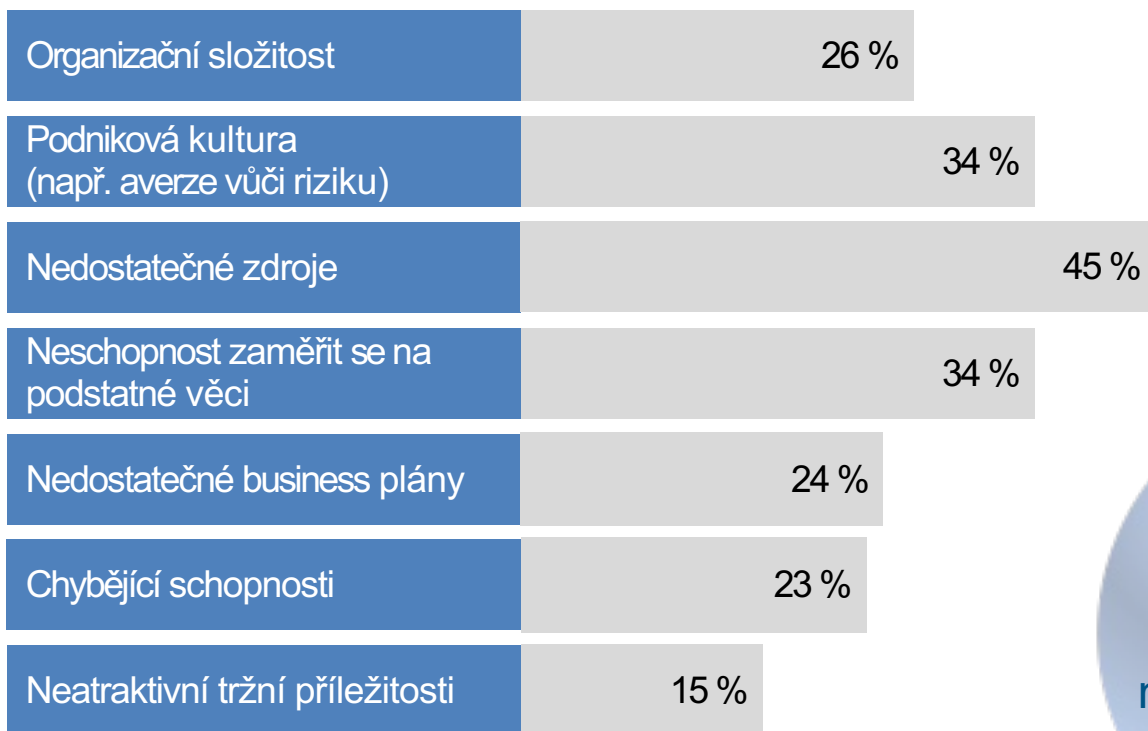
- Nedostatečné zvážení možností v rámci hlavního předmětu podnikání nebo v činnostech blízkých hlavnímu předmětu podnikání
- Nedostatečné schopnosti oslovit nové zákaznické sub-segmenty
- Organizační infrastruktura není schopná podpořit úspěšnou realizaci růstové strategie

Méně než
20 %
firem dokáže
splnit své
růstové
cíle

Přibližně
1 z 10
firem dokáže
svůj růst dlouhodobě
udržet



Růst s sebou nese větší komplexnost podnikání, která je ale zároveň tichý zabiják růstu.

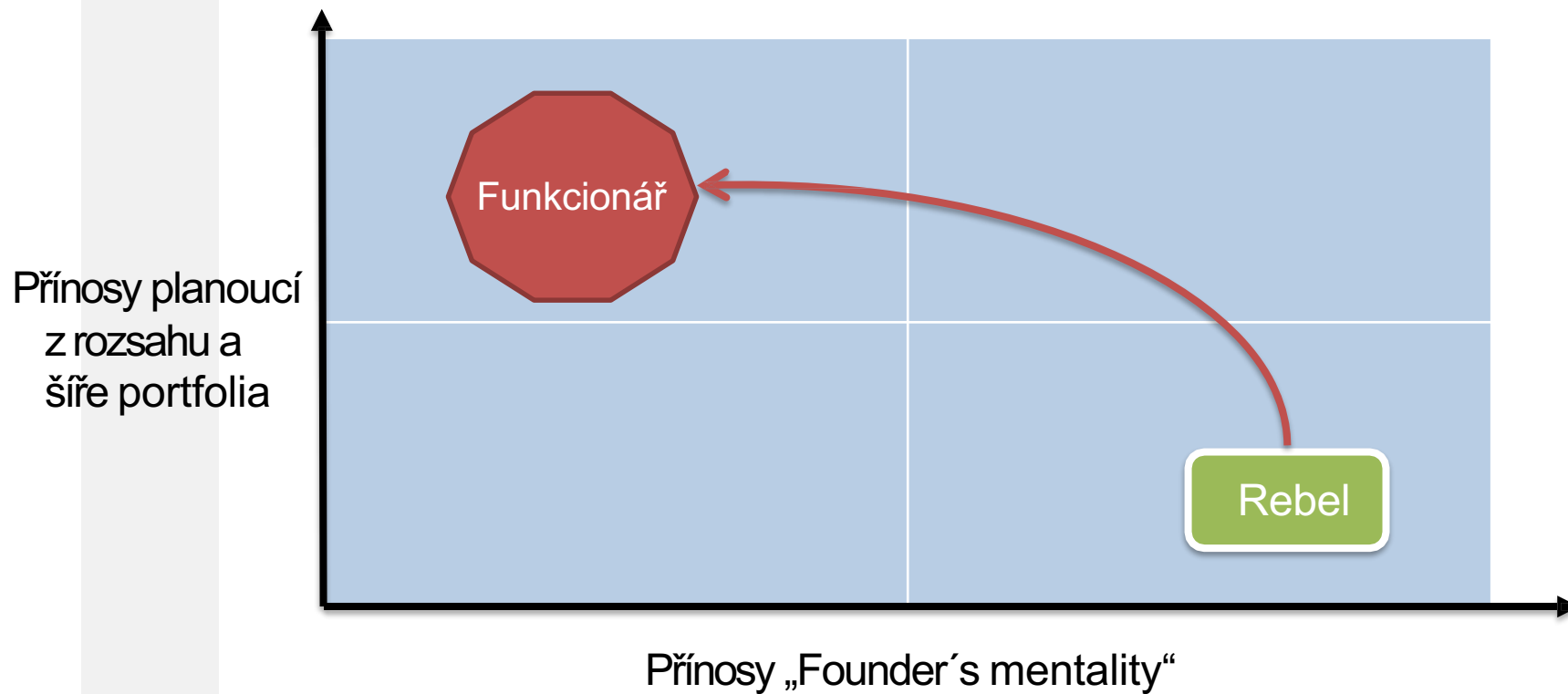


Jen
15 %
firem vidí příčinu
nedostatečného růstu
ve vnějších
faktorech



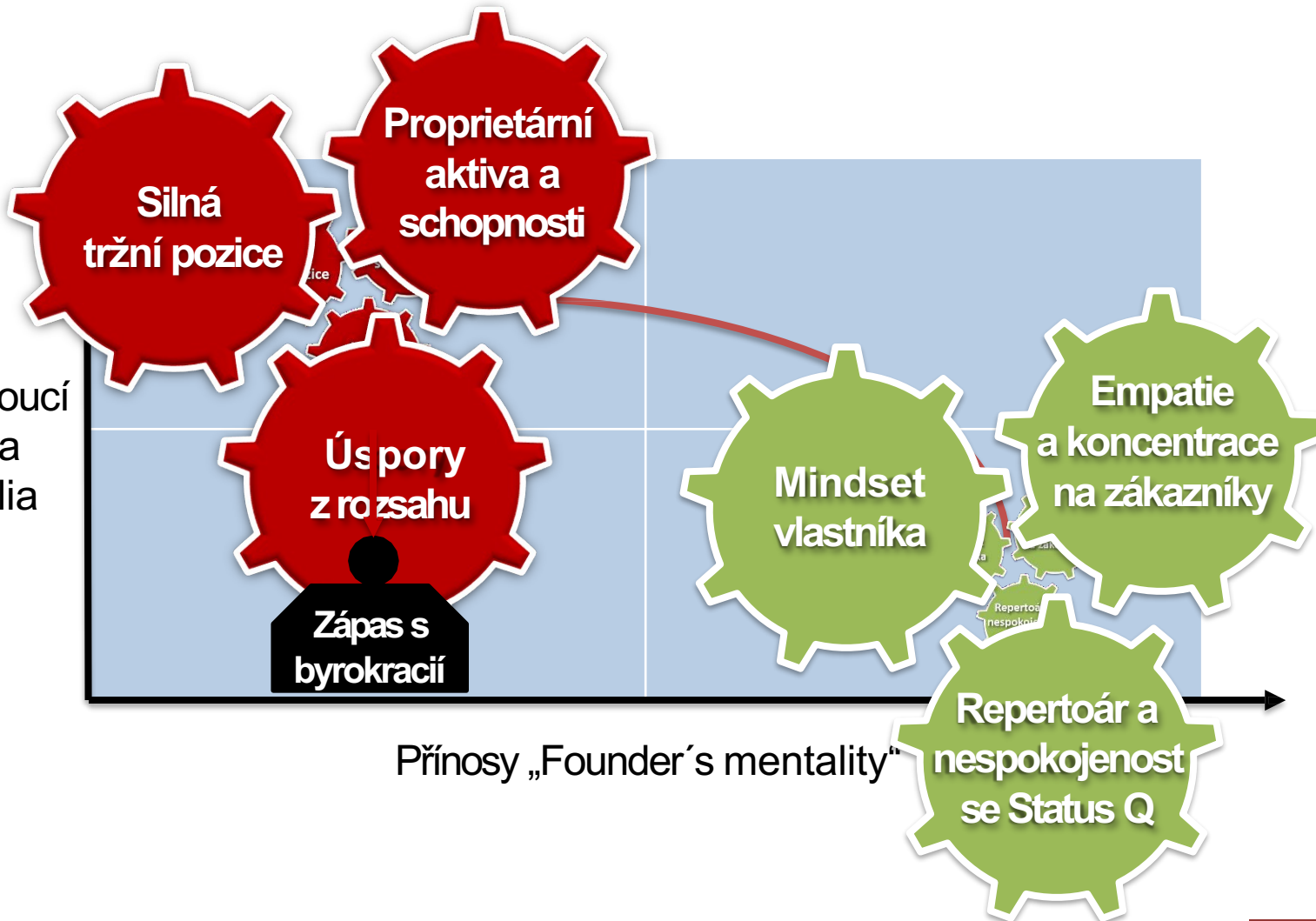


Koncept „Founder’s mentality“



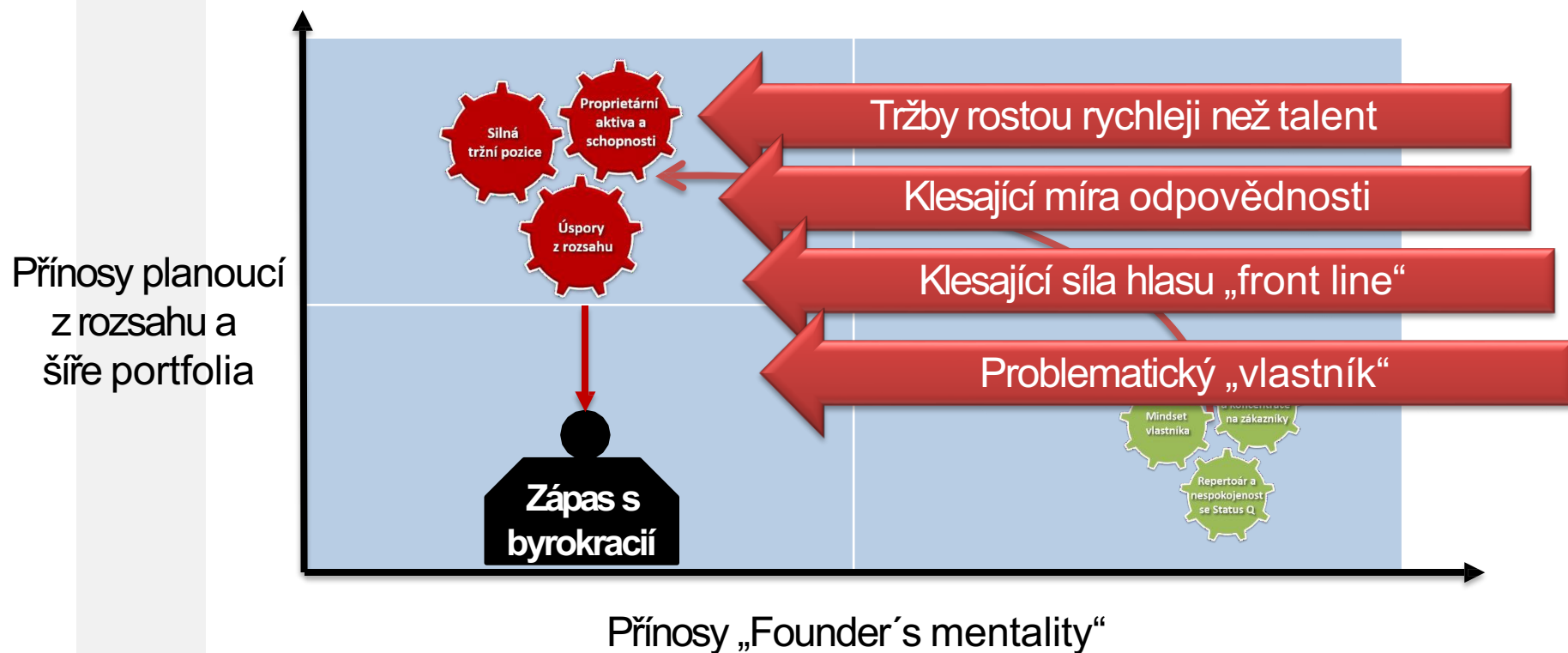


Koncept „Founder’s mentality“



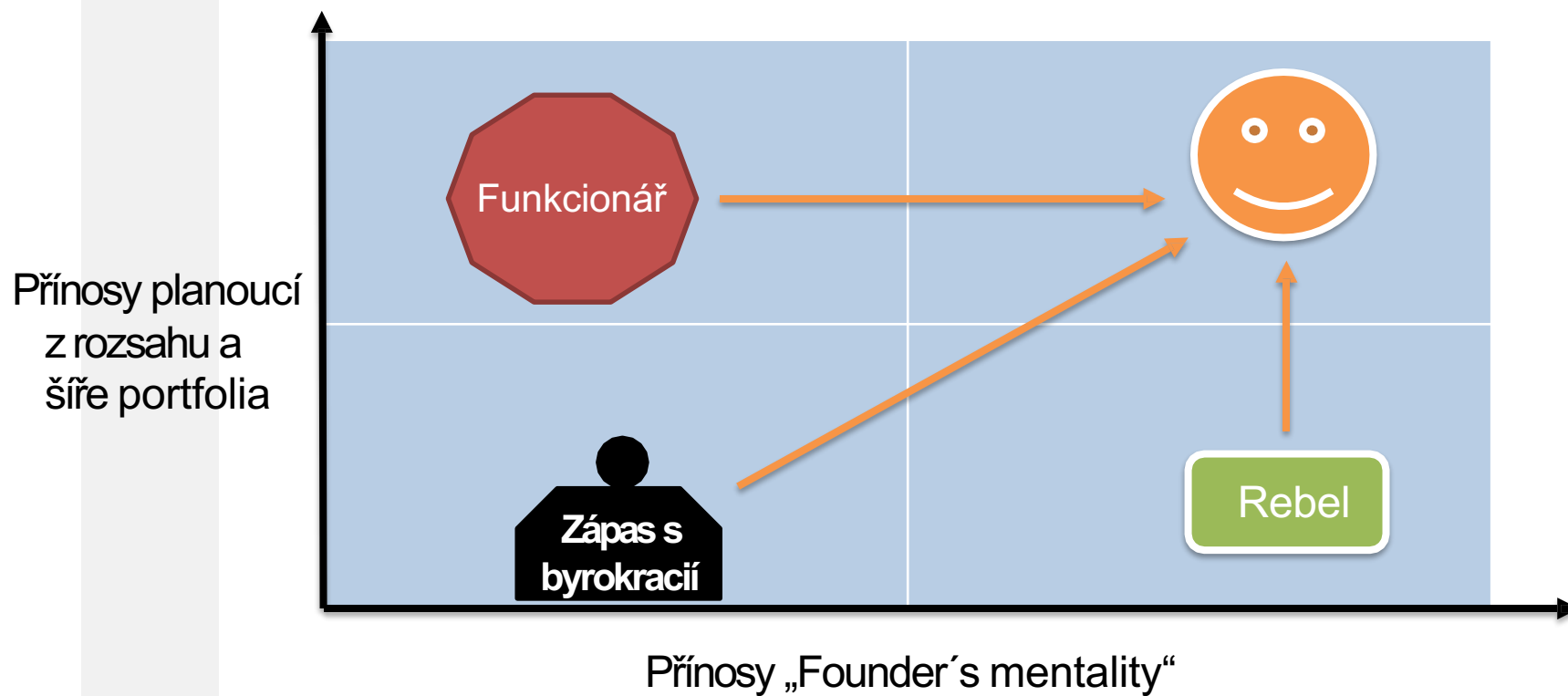


Koncept „Founder’s mentality“



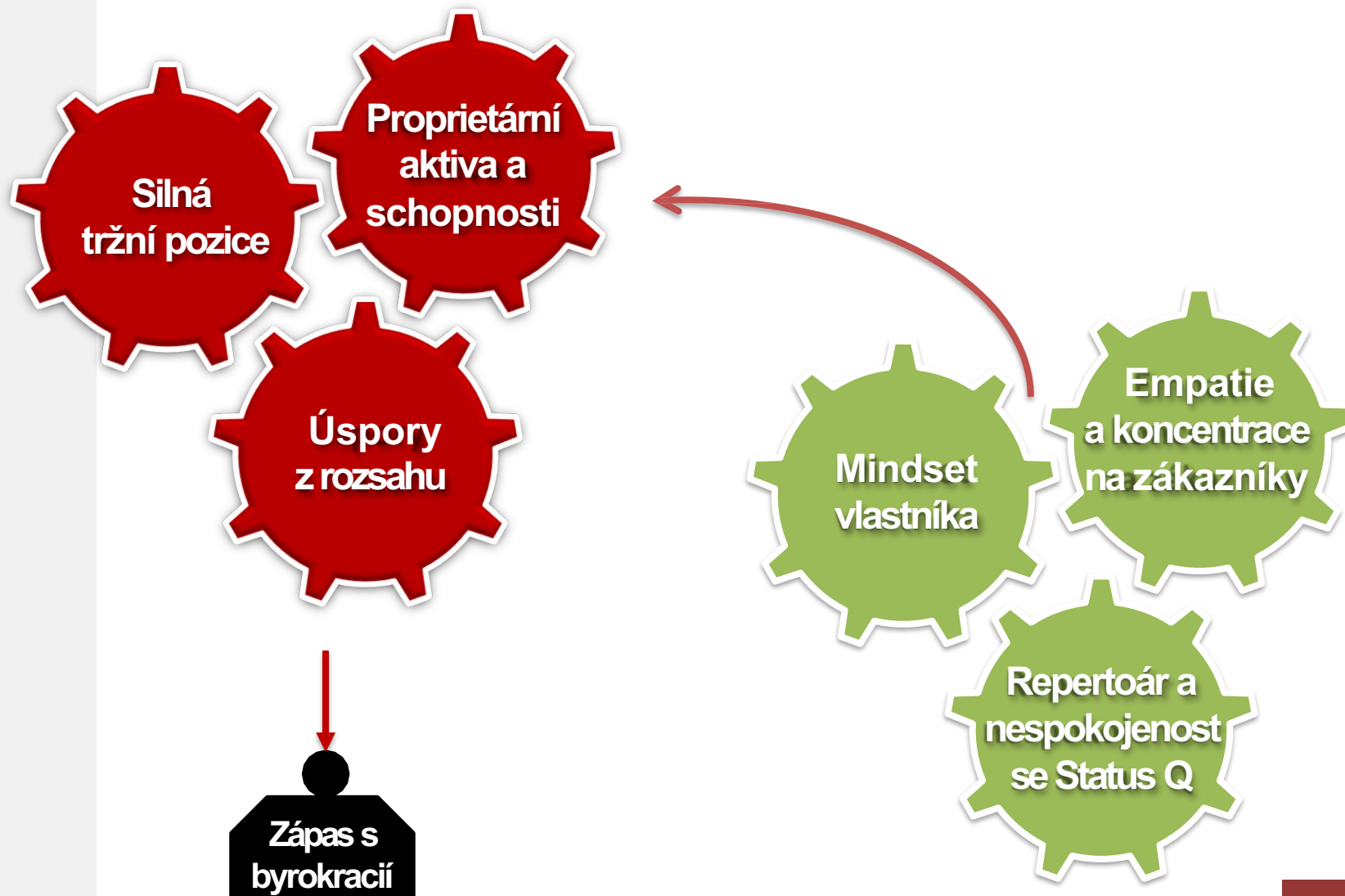


Cesta k udržitelnému trvalému růstu





Koncept „Founder’s mentality“





EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



Toto dílo podléhá licenci Creative Commons
Uveďte původ – Zachovejte licenci 4.0 Mezinárodní.

