

Chương IX

ĐÁNH GIÁ & ĐIỀU CHỈNH CHIẾN LƯỢC



Th.S ĐOÀN XUÂN HẬU

NHỮNG NGUYÊN NHÂN THẤT BẠI CỦA DOANH NGHIỆP

1. Không có sản phẩm mang tính cạnh tranh
2. Chi phí cho cá nhân nhà quản lý DN quá lớn
3. Sử dụng quá nhiều nhân viên không có hiệu quả
4. Doanh nghiệp bị xử nợ
5. Doanh nghiệp nợ quá nhiều
6. Doanh nghiệp quá chú ý đến tiện nghi
7. DN quá xem nhẹ những thua lỗ ban đầu
8. DN chỉ nghĩ đến doanh số
9. Không lập quỹ dự phòng về tài chính
10. Quá tin vào người khác...

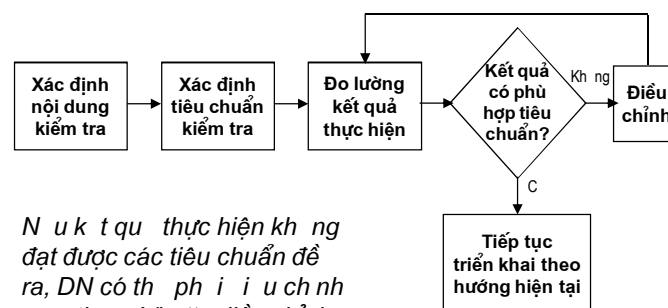
NGUYÊN NHÂN GIẢM SÚT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

- Quản lý yếu kém
- Mở rộng kinh doanh quá mức
- Hệ thống kiểm soát tài chính không thích hợp
- Chi phí hoạt động kinh doanh quá cao
- Áp lực cạnh tranh mạnh
- Không dự tính được sự chuyển dịch của nhu cầu
- Sự trì trệ trong tổ chức

HƯỚNG ĐIỀU CHỈNH

- Thay đổi ban lãnh đạo
- Xác định lại trọng tâm chiến lược
- Bán bớt các cơ sở không hiệu quả
- Nâng cao khả năng sinh lời
- Mua lại cơ sở khác để củng cố vị thế...

Quy trình kiểm tra, đánh giá chiến lược



Nếu kết quả thực hiện không đạt được các tiêu chuẩn đề ra, DN có thể phải điều chỉnh mục tiêu và/hoặc điều chỉnh giải pháp (của chiến lược/kế hoạch/chương trình).

