

Hy vọng những thông tin mà chúng tôi chia sẻ dưới đây sẽ giúp bạn tìm hiểu rõ bản đồ chiến lược là gì cùng với đó là các thông tin quan trọng khác để có cho mình kiến thức thú vị này nhé. Mời bạn theo dõi!

Bản đồ chiến lược là gì?

- Với ý nghĩa chiến lược:

bản đồ chiến lược là gì? Bản đồ chiến lược là công cụ để trực quan hóa chiến lược của doanh nghiệp. Nó là sản phẩm được tạo ra từ ý tưởng chiến lược của nhà lãnh đạo đối với vận hành có hiệu quả doanh nghiệp. Do đó mà phản ánh tư duy, mong muốn và vẽ ra viễn cảnh doanh nghiệp. Với ý nghĩa của một loại bản đồ, nó mang đến sự cụ thể hóa trong điều chỉnh, vận hành và tổ chức doanh nghiệp. Giúp các nhân viên xác định rõ các bước đi và định hướng của doanh nghiệp trong tương lai. Cũng chính là xây dựng các hoạt động, điều chỉnh để thực hiện mục tiêu chiến lược.

Với các chi tiết được thể hiện trên bản đồ, giúp bất kỳ nhân viên nào cũng có thể hình dung trực quan nhất về doanh nghiệp và mục tiêu. Các chiến lược có thể xác định và định hướng hàng năm và định hướng lâu dài. Với tất cả các mong muốn trong đồng hành, hỗ trợ của nhân viên đối với doanh nghiệp. Việc xây dựng bản đồ giúp cung cấp các mục tiêu kinh doanh, mô tả những nhiệm vụ cần thiết. Doanh nghiệp có thể thất bại nếu không xây dựng và cụ thể hóa việc thực hiện chiến lược.

Bản đồ chiến lược giúp chỉ ra các mục tiêu quan trọng cần đạt được. Bản đồ chiến lược được xây dựng từ trên xuống dưới. Nhưng để đạt được hiệu quả thực tiễn thì doanh nghiệp cần thiết lập và vận hành các yếu tố lần lượt từ dưới lên trên.

- Xét với nội dung thể hiện của bản đồ:

Bản đồ chiến lược là một mô hình cụ thể hóa các định hướng của doanh nghiệp. Được thể hiện thông qua bảng dữ liệu có cấu trúc hàng. Với mục tiêu chiến lược thể hiện thông qua các viễn cảnh xác định và chứa một số mục tiêu trung hạn. Ở đó xác định các yếu tố quan trọng cấu thành nên bộ máy doanh nghiệp hoạt động. Từ trên xuống, có 4 viễn cảnh phổ biến: Tài chính, Khách hàng, Quá trình nội bộ và Học tập & Phát triển. Đó là các mục tiêu cần hướng tới để doanh nghiệp hoạt động hiệu quả. Nó cũng thể hiện giúp nhân viên có thể hiểu và cùng nhà lãnh đạo theo đuổi mục tiêu đề ra.

Trong các mục đích chung của hoạt động doanh nghiệp, là tìm kiếm và tối đa hóa lợi nhuận. Để đạt được mục đích này, doanh nghiệp phải chuyển đổi các yếu tố đang sở hữu thành kết quả phản ánh trên lợi nhuận thu về. Cụ thể đó là chuyển đổi các tài sản vô hình như văn hóa doanh nghiệp và tri thức của nhân viên – thành các kết quả hữu hình như doanh thu và lợi nhuận. Như vậy, trong nội dung của bản đồ chiến lược phải thể hiện được quá trình đi đến kết quả này.

Bản đồ chiến lược trình bày bằng đồ thị bốn viễn cảnh trên theo các kết nối bằng những mũi tên liên kết. Thể hiện những điều phải làm tốt trong từng viễn cảnh. Cho thấy khả năng chuyển đổi các sáng kiến và nguồn lực tiềm ẩn thành kết quả. Đồng thời, cung cấp cho toàn thể nhân viên một cái nhìn trực quan về hướng đi của doanh nghiệp. Đặc biệt là các công việc của họ liên kết và phản ánh các mục tiêu chung của doanh nghiệp. Do đó, họ chính là một phần quan trọng trong thực hiện, đồng hành cùng doanh nghiệp.

Bản đồ chiến lược trong tiếng Anh được gọi là Strategy map.



4 Đặc điểm của bản đồ chiến lược

Bản đồ chiến lược phản ánh các yếu tố cần điều chỉnh và mục tiêu cần đạt. Do đó, nó phụ thuộc trên sự phản ánh của bốn yếu tố: yếu tố tài chính, yếu tố khách hàng, yếu tố quy trình và yếu tố học tập – phát triển.

Yếu tố tài chính

Phản ánh mục đích cuối cùng cần đạt trong bản đồ doanh nghiệp. Muốn mục tiêu này được đảm bảo, các yếu tố bên dưới phải được triển khai hiệu quả. Trong đó, công thức tính lợi nhuận kinh doanh được mô tả như sau:

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Doanh thu} - \text{Chi phí.}$$

Với chi phí được xác định trên sản phẩm từ khâu sản xuất đến khi sản phẩm đến tay người tiêu dùng. Để phản ánh yếu tố tài chính, bản đồ đưa ra các chiến lược thúc đẩy dựa trên:

Chiến lược năng suất. Như: cải thiện cơ cấu chi phí bằng cách giảm chi phí đầu vào, tăng công suất tối đa trong dây chuyền sản xuất,...

Chiến lược phát triển với mục tiêu lâu dài, bền vững. Như mở rộng thị trường tiếp cận khách hàng mới, đầu tư cho dây chuyền sản xuất các thiết bị công nghệ cao, đem đến trải nghiệm tốt cho khách hàng thông qua các ưu đãi sử dụng sản phẩm combo,...

Yếu tố quy trình

Cần thực hiện chắc chắn các tiếp cận và làm hài lòng khách hàng, “cung cấp” giá trị trước khi “thu về”.

Quy trình quản lý vận hành cốt lõi, đảm bảo khả năng cung ứng của sản phẩm/dịch vụ.

Quy trình quản lý khách hàng. Làm tăng giá trị cho khách hàng thông qua marketing, bảo hành, hậu mãi,...

Quy trình đổi mới. Luôn mang đến các mới mẻ trong sản xuất và kinh doanh. Để khách hàng luôn trải nghiệm và khám phá. Bằng cách tạo ra các sản phẩm/dịch vụ mới. nghiên cứu, thử nghiệm, thiết kế, ra mắt,...

Quy trình xã hội và điều tiết nhà nước. Góp phần cải thiện cộng đồng và môi trường, tạo dựng hình ảnh thương hiệu. Giúp doanh nghiệp hạn chế ảnh hưởng từ các khủng hoảng điều tiết của nhà nước trong tương lai.

Yếu tố học tập – phát triển

Nguồn nhân lực là đội ngũ lao động của doanh nghiệp. Sở hữu các tri thức hiện và tri thức ẩn (kỹ năng, kinh nghiệm, thói quen,...). Đòi hỏi các yêu cầu trong nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Nguồn lực thông tin phản ánh quyết định kinh doanh kịp thời và đúng đắn. Dựa trên tiêu chí: độ phủ lớn, dòng chảy nhanh, đúng người, đúng thời điểm.

Nguồn lực tổ chức. Bao gồm các yếu tố văn hóa doanh nghiệp, tinh thần tập thể, tư duy lãnh đạo và sự đồng nhất giữa các nhân sự. Có thể coi là bộ gen của doanh nghiệp. Quyết định tinh thần cống hiến và hết mình của người lao động.

Yếu tố khách hàng

Trong hoạt động sản xuất hay kinh doanh, phải xác định đầu ra cho sản phẩm mới mang lại doanh thu và lợi nhuận. Do đó, câu hỏi đặt ra là Bán cái gì và bán cho ai? Bản đồ chiến lược triển khai theo ba yếu tố điều chỉnh sau:

– Xác định các phân khúc khách hàng dựa trên các thuộc tính của sản phẩm.

Tạo ra sản phẩm/dịch vụ trước rồi mới tìm tới khách hàng phù hợp. Như cách mà Now.vn và GrabFood được nhân viên văn phòng ưa chuộng. Hay quần áo chất lượng trung bình, giá thành rẻ phù hợp với “chợ sinh viên”,... Thông thường, doanh nghiệp có thể thực hiện

Xác định khách hàng mục tiêu trước khi quyết định sẽ cung cấp cho họ điều gì. Như các hàng quán bán xung quanh cổng trường đại học xác định khách hàng tiềm năng là sinh viên. Họ tập chung bán các sản phẩm đồ ăn vặt, các sản phẩm hàng hóa đáp ứng nhu cầu văn phòng phẩm,...

- Giữ mối quan hệ tốt với khách hàng. Cung cấp dịch vụ tốt tăng cường trải nghiệm tích cực cho khách hàng. Giữ chân khách hàng, trở thành “sứ giả thương hiệu” miễn phí cho doanh nghiệp.
- Định vị thương hiệu, hình ảnh của doanh nghiệp. Đối với các sản phẩm của doanh nghiệp phải trở thành thương hiệu mà khách hàng mong muốn sở hữu. Như cách Mercedes được định vị là dòng xe hơi sang trọng và đắt tiền hàng đầu thế giới.



Vai trò của bản đồ cấp chiến lược là gì?

Chiến lược hoạt động được xác định bởi nhà lãnh đạo. Để hiểu và tâm huyết với chiến lược, cũng chỉ có thể thông qua các vận hành của họ. Trong khi nhân viên là những người thực sự tham gia vào công việc sản xuất hay kinh doanh. Để một doanh nghiệp vận hành hiệu quả, tất cả mọi người phải cùng xác định được mục tiêu trong hoạt động của mình. Thông qua tiến hành các hoạt động trước mắt và

các chiến lược lâu dài. Với ý nghĩa nghề nghiệp, người lãnh đạo phải phổ biến, triển khai mục tiêu. Điều hành các hoạt động trên tầm nhìn chung, định hướng và giám sát tiến độ, cũng như hiệu suất thực hiện.

Để có thể thực hiện đúng tinh thần đó, nhân viên phải hiểu được chiến lược. Triển khai và hành động theo chiến lược hiệu quả. Nhà lãnh đạo cần xây dựng kế hoạch chiến lược điển hình với đầy đủ các biểu đồ chi tiết. Cùng những danh sách đầy đủ cho bất kỳ hoạt động kinh doanh nào từ qui mô trung bình đến lớn. Giúp nhân viên rút ra được sự cần thiết cốt lõi của chiến lược. Cho phép họ hành động theo hiểu biết, chuyển đổi điều đó thành giá trị cho tổ chức.

Như vậy, bản đồ chiến lược phải được thể hiện, đóng vai trò như một hướng dẫn. Biến đổi những lời giải thích dài dòng thành mục tiêu rõ ràng. Mang đến sự dễ hiểu và đơn giản. Với các tính chất và ý nghĩa đem lại, nó giúp cho hoạt động doanh nghiệp có sự kết nối, cộng hưởng từ nhiều yếu tố. Đặc biệt với cốt lõi là nhân viên, người trực tiếp thực hiện chiến lược phải xác định rõ các nhiệm vụ của mình.

Tham khảo thêm:

- [Chính phủ điện tử là gì? Chức năng chính phủ điện tử là gì?](#)
- [Vi bằng là gì? Thủ tục lập vi bằng mới và chuẩn nhất hiện nay](#)
- [Lam phát là gì? Giải thích định nghĩa lam phát chi tiết và chuẩn nhất](#)
- [Chuyển đổi số là gì? 5+ định nghĩa liên quan về chuyển đổi số bạn cần biết](#)

Hy vọng những thông tin chúng tôi tổng hợp trên đã giúp ích cho bạn tìm hiểu rõ về Bản đồ cấp chiến lược là gì cũng như đặc điểm của bản đồ chiến lược. Trân trọng.