

Podstawowym celem strategicznym „STOLARNI AWER” będzie utworzenie i zapewnienie sprawnego funkcjonowania podmiotowi produkującemu i montującemu łóżka, świadczącemu usługi w zakresie renowacji mebli oraz handlującemu materacami do łóżek. Podstawowy cel strategiczny powinien zostać osiągnięty przez cały zestaw celów szczegółowych, pokazanych w perspektywie finansowej klienta, wewnętrznej oraz rozwoju.

Podstawowe cele w perspektywie finansowej pokazano w tabeli 4.3.

**Tabela 4. 1. Cele strategiczne „STOLARNI AWER”**

Perspektywa finansowa F			
Lp.	Określenie celu	Miernik	Okres
F1	Osiągnięcie i utrzymanie płynności finansowej podmiotu	Dodatni stan środków pieniężnych na koniec okresu Wskaźniki płynności bieżącej na poziomie przynajmniej 1,5 Dodatni poziom kapitału obrotowego netto	Od momentu rozpoczęcia działalności
F2	Długoterminowy wzrost wartości jednostki	Systematyczny wzrost wartości podmiotu obliczany przy pomocy metody DCF	Od momentu rozpoczęcia działalności
F3	Osiągnięcie zadowalającego poziomu rentowności sprzedaży netto	Wskaźnik rentowności sprzedaży netto na poziomie przynajmniej 5%	Sukcesywnie od momentu rozpoczęcia działalności
Perspektywa klienta K			
Lp.	Określenie celu	Miernik	Okres

K1	Dostosowanie oferty produktów, usługi towarów do zmieniających się oczekiwań i potrzeb klienta	Tempo wzrostu przychodów ze sprzedaży przynajmniej na poziomie 2% rok do roku	Sukcesywnie od momentu rozpoczęcia działalności
<b>Perspektywa wewnętrzna W</b>			
Lp.	Określenie celu	Miernik	Okres
W1	Uruchomienie produkcji łóżek, usług renowacyjnych oraz handlu materacami	Uruchomienie działalności	Na początku działalności
W2	Wdrożenie systemu norm jakości usług	Wdrożenie systemu	W trzecim roku działalności
<b>Perspektywa rozwoju R</b>			
Lp.	Określenie celu	Miernik	Okres
R1	Permanenty rozwój produktów oraz zakresu świadczonych usług	Wdrażanie nowych typów produktów usług	Sukcesywnie od momentu rozpoczęcia działalności

Źródło: opracowanie zespołu autorów.

Natomiast w tabeli 4.4 pokazano założenia, które stanowią podstawę do sformułowania misji podmiotu.

**Tabela 4.2. Założenia do sformułowania misji „STOLARNI AWER”**

Lp.	Nazwa punktu	Opis
1	Potrzeby klientów	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Zakup nowoczesnych łóżek z materacami zdrowotnymi</li> <li>2. Możliwość realizowania zakupów przez internet</li> </ol>

*Studium przypadku „STOLARNI AWER” – cele i strategia*

*Jerzy T. Skrzypek [2014] Biznesplan w 10 krokach POLTEXT*

		3. Uzyskiwanie porad dotyczących konserwacji i renowacji mebli
2	Produkty, usługi i towary, które zaspokajają te potrzeby	1. Łóżka do sypialni oraz łóżka piętrowe 2. Materace zdrowotne 3. Usługi w zakresie konserwacji i renowacji mebli
3	Możliwości stwarzane przez rynek	1. Wykorzystanie rynku aglomeracji krakowskiej 2. Nowi klienci, którzy skorzystają z internetowego kanału dystrybucji
4	Charakterystyka zasobów ludzkich	1. Właściciele mają ogromne doświadczenie w branży meblarskiej 2. Niezbędne jest zatrudnienie nowych pracowników
5	Zagrożenia ze strony konkurentów	1. Istnieje silna konkurencja, a walka o rynki rozstrzygnie się przez oferowanie produktów o wysokiej jakości i po niewygórowanej cenie

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z dotychczasowych rozważań „STOLARNIA AWER” będzie musiała realizować dość trudną strategię polegającą na wprowadzaniu na rynek typowych produktów, usług i towarów. Podstawowym czynnikiem sukcesu będzie takie zaprojektowanie łóżek, aby skutecznie wejść i utrzymać się na rynku zbytu.

Za wdrożenie rezultatów biznesplanu będą odpowiedzialni właściciele „STOLARNI AWER”.