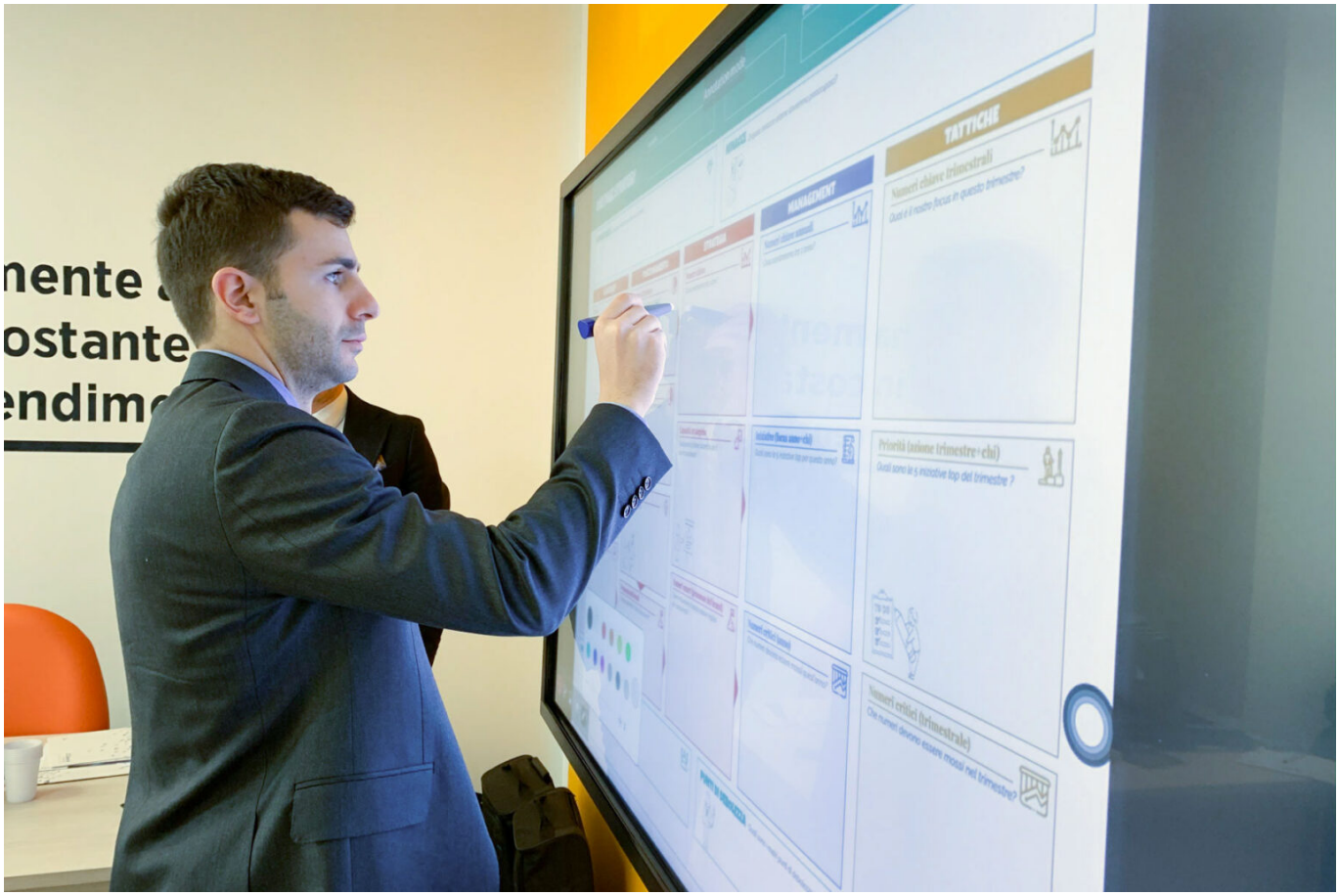
# Che cos’è la strategia?

scritto da Stefano Antonelli




*“La strategia è pensare a una scelta e scegliere di attenersi al proprio pensiero. ”*

*[Jeroen De Flander]*

Probabilmente hai sentito spesso il termine “Strategia Aziendale”, ma cos’è esattamente la strategia? E sei consapevole che potresti aver bisogno di diverse strategie a diversi livelli nella tua azienda?

In questo articolo esamineremo alcune definizioni comuni di strategia e ci concentreremo su **tre livelli strategici**: strategia aziendale, strategia della business unit e strategia del team e vedremo alcuni degli strumenti e dei modelli più utili per ciascuna area.

Ci sarà sempre qualche nuova definizione di strategia, ma noi di Imprenditore Smart crediamo che una semplice definizione di strategia sia: ***“Decidere come vinceremo nel periodo a venire”.***

Per questo crediamo che sia importante pianificare e che, per sfruttare appieno le opportunità sul mercato, le aziende debbano anticipare e prepararsi per il futuro a tutti i livelli.

Molte aziende di successo utilizzano questo schema: hanno una strategia aziendale che guida il quadro generale; poi ogni business unit ha la propria strategia che ogni responsabile utilizza per determinare come competere nei loro singoli mercati; infine ogni team ha la propria strategia, per garantire che le sue attività quotidiane aiutino a far muovere l'organizzazione nella giusta direzione. Per le piccole imprese, la strategia aziendale e la strategia della business unit potrebbero in parte sovrapporsi o essere la stessa cosa. Tuttavia, se l'azienda opera su mercati diversi, ogni unità aziendale deve pensare alla propria direzione strategica.

# I Tre Livelli della Strategia

## Strategia Aziendale

La strategia aziendale si riferisce alla strategia generale di un'impresa composta da più unità e che opera in più mercati. Determina come la società nel suo insieme supporta e migliora il valore di ogni singola unità e risponde alla domanda "**come ci strutturiamo complessivamente in modo che tutte le parti della nostra azienda creino più valore di quanto non farebbero individualmente?"**.

L'imprenditore può raggiungere questo scopo costruendo forti competenze interne, condividendo tecnologie e risorse tra le unità di business, aumentando il capitale in modo economico, sviluppando un brand forte e così via.

Quindi, a questo livello di strategia, siamo concentrati a pensare a come le unità aziendali possano incastrarsi e a capire come le risorse dovrebbero essere distribuite per creare il massimo valore possibile.

**L'Organization's Design** è un importante elemento strategico che deve essere considerato a questo livello. Il modo in cui strutturi la tua attività, i tuoi dipendenti e le altre risorse influisce sul vantaggio competitivo e quindi sul raggiungimento degli obiettivi che ti sei prefissato.

Ma anche strumenti come la **Matrice ADL** o l'**Analisi VRIO** potranno essere utili con questo tipo di analisi e di pianificazione.

## Strategia della Business Unit

La strategia a livello di business unit si occupa di come competere con successo nei singoli mercati e risponde alla domanda "**Come possiamo avere successo in questo mercato?**". Naturalmente, questa strategia deve essere collegata agli obiettivi stabiliti nella strategia a livello aziendale.

**L'analisi della concorrenza**, è un ottimo punto di partenza per lo sviluppo di questo tipo di strategia. Inoltre, è importante pensare alle tue **competenze chiave** e al modo in cui puoi utilizzarle per soddisfare le esigenze dei tuoi clienti nel miglior modo possibile e analizzare a fondo ed innovare la tua **value proposition** sarà certamente utile per capire come rafforzare la tua posizione competitiva.

Per trovare e sfruttare al massimo le nuove opportunità che il tuo settore ti riserva puoi utilizzare il modello delle **cinque forze di Porter** che può essere addirittura indispensabile per questo processo e, se usato insieme all'**Analisi Swot,** ti aiuterà ad avere nuove idee su come affrontare le opportunità e le minacce nel tuo mercato.

**La strategia della tua business unit è il livello più visibile di strategia**. Le persone che lavorano all'interno di ogni unità dovrebbero essere in grado di tracciare collegamenti diretti tra questa strategia e il lavoro che stanno svolgendo. Quando chi lavora in azienda capisce come può aiutare l'azienda a vincere hai le fondamenta per una forza lavoro altamente produttiva e motivata. Pertanto, è importante avere una chiara definizione della **missione, della visione e dei valori** della tua azienda.

### Strategia del Team

Per eseguire con successo le tue strategie aziendali e di business unit, hai bisogno **di persone che lavorino attivamente a questi obiettivi**. Ogni team ha un contributo diverso da dare, quindi ogni squadra deve avere la propria strategia, per quanto semplice possa essere.

La strategia del team deve portare direttamente al raggiungimento degli obiettivi della business unit e aziendali, **il che significa che tutti i livelli di strategia si supportano e si rafforzano a vicenda per garantire il successo dell'azienda.**

Per raggiungere gli obiettivi strategici stabiliti ai livelli più alti dell'azienda si deve lavorare in modo efficiente, quindi è importante definire lo scopo e i confini di ogni squadra e di ogni responsabile usando strumenti come **OKRs** che permettono di stabilire e misurare il raggiungimento degli obiettivi di ogni persona e di ogni team.

## Conclusioni

- La strategia può essere difficile da definire, ma per noi una buona definizione è ***"Decidere come vinceremo nel periodo a venire".***
- In azienda ci sono diversi livelli di strategia. Ognuno di questi ha un focus diverso e ha bisogno di strumenti e competenze diversi.
- La **strategia a livello aziendale** si concentra sull'azienda nel suo insieme, mentre la **strategia della business unit** si concentra su una singola unità aziendale o singolo mercato.
- **La strategia del team** identifica il modo in cui ogni team aiuterà l'azienda a raggiungere i suoi obiettivi.

Leggi anche: Scrivi la strategia della tua azienda
In questo articolo troverai un metodo step-by-step che ti aiuterà a sviluppare la tua strategia.