



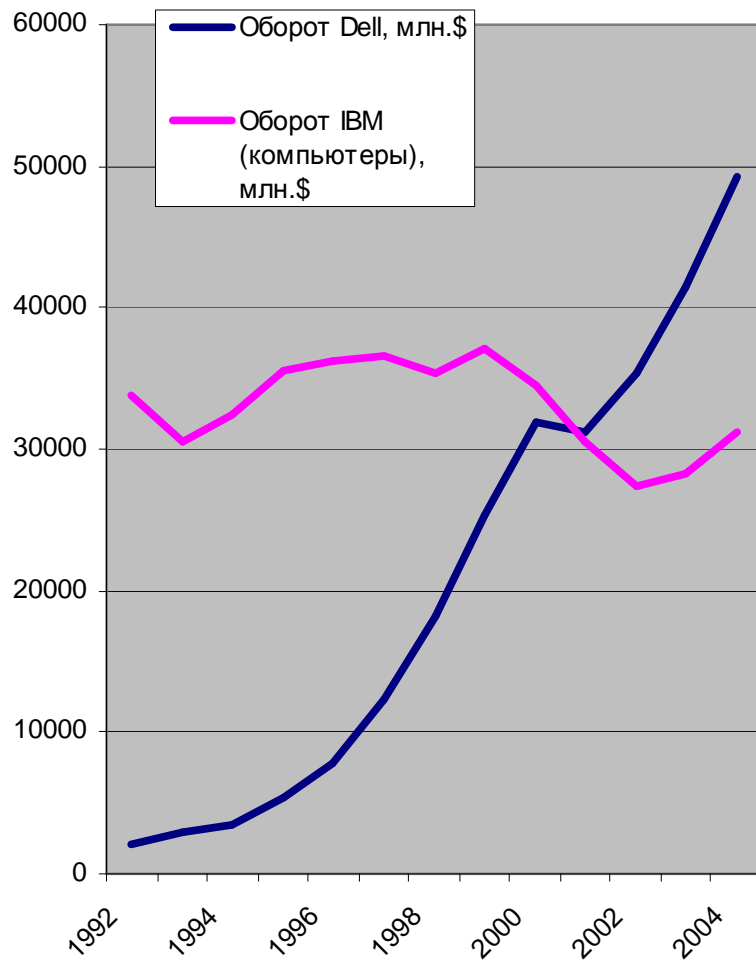
# Пример стратегии роста: компания Dell



Предлагаем Вашему вниманию кейс по стратегии роста компании Dell, подготовленный консультантами ИКФ «АЛЪТ» для семинара «Разработка амбициозной стратегии» (2005 г.).

## Пример стратегии роста: компания Dell

С самого начала (1984) Майкл Делл поставил перед собой амбициозную цель - победить IBM на рынке компьютеров.



Источник: анализ АЛЪТ

### Удалось ли ему это?

ü Dell – самая быстрорастущая компьютерная компания в мире (по выручке)

ü Компания создана в 1984 году

ü Оборот за 2010 г. составил 61,5 млрд.\$, а капитализация – 28,3 млрд.\$

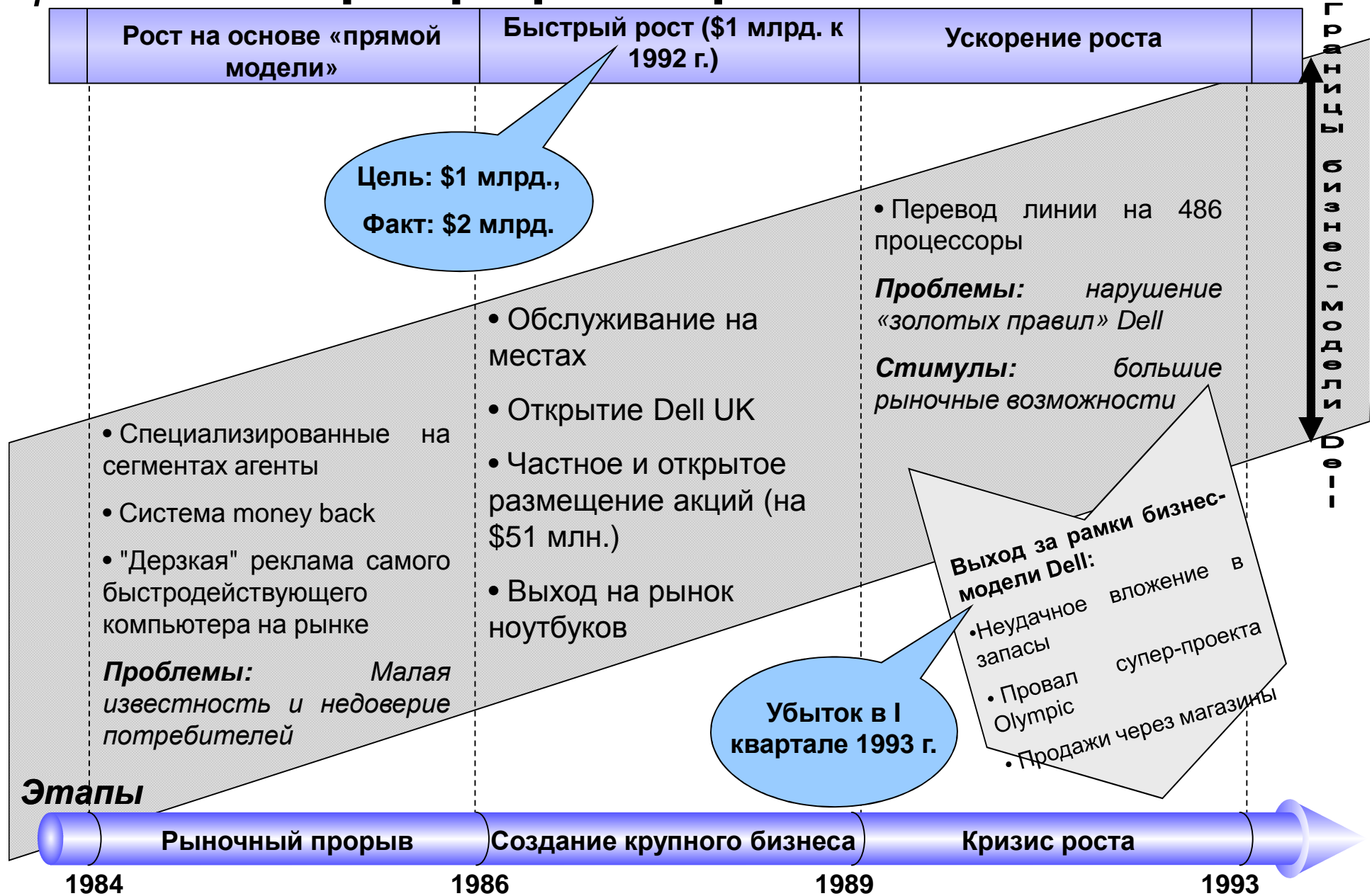
ü Реализовала новую для отрасли бизнес-модель: «Прямая модель»

ü «Золотые правила Dell»:

- не работать с посредниками;
- сокращать активы и запасы;
- слушать покупателей;

# Цель

# Пример стратегии роста: компания Dell



## Цель

# Пример стратегии роста: компания Dell

