

1.Kazanma Arzusu

Stratejik amacımızı hangi göze çarpan ve ölçülebilir sonuçlar tanımlar? Müşterilerimiz ile birlikte kazanmayı nasıl tanımlarız? En iyi rakiplerin karşısında durarak mı?

! Kazanma arzusu, en önemli müşterilerinizle birlikte en iyi rakiplere karşı kazanmaya odaklanan geleceğe yönelik bir ifadedir. Sırf bir şeyleri başarmak için hedef belirlemeyin Ör: Satışları % 10 artırmak

2.Nerede Faaliyet Göstereceğiz?

Faaliyet alanımız neresi olmalı? Mevcut alanlarımızdan hangileri değişmeli? Nereye **ODAKLANMAYACAĞIZ**?

! Faaliyet alanını belirlemek aynı zamanda hangi alanlarda olmayacağınızı da belirlemektir. Herkese ve her yere ulaşmaya çabalamak iyi bir strateji değildir. Strateji, kaynağa odaklanmaktır.

3.Nasıl Kazanacağız?

Sürdürülebilir rekabet avantajımızın kaynakları nelerdir? Hangi temel teklifler bizi farklılaştırır ve üstün değer sağlar?

! Belirli bir alanda kazanmanın anahtarı, sürekli olarak ilgili herkese daha iyi bir değer denklemini sunmaktır. Bunun için iki temel yol düşük maliyet veya farklılaşmadır. İkisi birden değildir!

OYNA - KAZAN STRATEJİK CANVASI

STRATEJİK KONU

Niçin yeni bir stratejiye ihtiyacımız var?

ÖRNEK:
Azalan marka alaka düzeyi
Gelir artışında azalma
Yeni rekabet tehdidi

4. İhtiyaç Duyulan Beceriler

Seçtiğimiz alanların her birinde avantaj elde etmek için hangi kritik beceriler ve temel faaliyetler en üst düzeyde gerçekleştirilmelidir?

! Mevcut tüm güçlü yönleri listelemekten kaçınmın. Yalnızca seçilen alanlarda rekabet avantajı sağlayan ve müşterilerle alakalı olanları listeleyin.

5. Gerekli Sistemler

Rekabet gücümüzü sürdürmek ve stratejik seçimlerimizi desteklemek için hangi kilit yönetim sistemlerine, süreçlerine ve yapılarına sahip olmalıyız?

! Yukarıda listelenen yetenek kümelerini çalıştırmak, izlemek, ölçmek ve sürdürülebilir kılmak için yalnızca gerekli kritik yönetim sistemlerini belirleyin.

6. Tersine Mühendislik

Stratejinin başarılabilmesi için gerçekte olması gereken şey nedir? Hangi koşullar sağlanmalıdır? Üstünden gelenebilecek potansiyel engeller nelerdir?

ENDÜSTRİ

MÜŞTERİ DEĞERİ

REKABET POZİSYONU

REKABET

! Bu sorularda gerçeği ve doğruyu aramak için sihirli kısımdır. Bu sorular uygulama öncesi bizim için bir test aşaması sağlayacaktır.

İSİM

VERSİYON

TARİH

7. STRATEJİK TESTLER

Neyin gerçekçi olacağını nasıl test edeceğiz?

TEST SEVİYESİ:
 Yalın
 Küçük ölçekli
 Nihai

! En endişe verici varsayımla başlayın ve basit, hızlı ve tutumlu bir test yapın

1) KOŞULLAR

2) HİPOTEZ

3) DENEY