

Jaarsma+Lebbink

Doe de J+L strategiecheck!

+



Uw bedrijf loopt goed. Het is in jaren niet zo druk geweest met de bestaande business, met nieuwe klanten en projecten, en met de dagelijkse hectiek om alle orders de deur uit te krijgen. Eigenlijk heeft u geen tijd om weer eens rustig naar de strategie te kijken. En omdat de business draait als nooit te voren, is dat bovendien helemaal niet nodig...

Of misschien toch wel?

Missen we misschien nieuwe kansen in de markt? Wat doet die nieuwe concurrent in mijn markt? Zijn er grote veranderingen in klantenwensen, de techniek en wetgeving op komst? Waar kunnen we intern verder verbeteren?

En wanneer zijn we eigenlijk voor het laatst met de strategie aan de slag geweest? Hebben we alle ambities en doelstellingen gehaald?

Kortom, is er wellicht toch aanleiding om opnieuw naar de strategie te kijken? Om nieuwe ambities en doelstellingen te bepalen? Heb ik dan alle benodigde informatie om gefundeerde strategische keuzes te maken? En hoe krijg ik mijn mensen mee in de uitvoering?

Uit al onze gesprekken met bestaande en potentiële klanten over strategie komen eigenlijk steeds dezelfde vragen en thema's naar voren. In deze strategiecheck hebben we ze voor u op een rijtje gezet, opgedeeld in de drie kernvragen waar het bij strategieontwikkeling in feite steeds om draait: "Waar staan we nu?", "Waar gaan we spelen?" en "Hoe gaan we winnen?"

Uiteraard is deze check niet uitputtend, maar een eerste aanzet om te kijken of u inderdaad opnieuw met de strategie aan de slag zou moeten en of u daarvoor alle benodigde informatie beschikbaar hebt.

Doe daarom de **J+L Strategiecheck** en kijk wat u kunt "afvinken"!

Onze ervaring leert dat sommige vragen relatief eenvoudig te beantwoorden zijn, maar dat andere lastiger en zelfs confronterend blijken te zijn. Wilt u daarom verdere hulp bij de checklist? Een keer sparren over de uitkomsten? Of hulp bij het opstellen van een nieuwe strategie? Neem dan contact op via info@jaarsmalebbink.nl of telefonisch 0547-261665.



+ Waar staan we nu?

- We weten aan welke klanten en producten we het meest verdienen
- We hebben onze pijnpijn van nieuwe omzet en klantprojecten duidelijk in beeld
- We hebben onze competenties in beeld en kennen onze sterktes en zwaktes
- We weten waarom klanten bij ons kopen en wat ons uniek maakt
- Ons team is efficiënt en goed op elkaar ingespeeld



+ Waar gaan we spelen?

- We hebben goed inzicht in het toekomstperspectief van onze klanten en markten
- We kennen de belangrijkste trends en ontwikkelingen in onze markten
- We hebben een goed inzicht in de belangrijkste kansen en bedreigingen
- We kennen onze grootste concurrenten en hun sterktes
- We kennen onze eigen sterktes en weten de juiste mensen te mobiliseren

+ Hoe gaan we winnen?

- We weten waar de grootste groeimogelijkheden voor de komende jaren liggen
- We hebben een duidelijke keuze gemaakt voor doelmarkten en -groepen om ons op te richten
- We hebben een uniek en duurzaam concurrentievoordeel
- We weten wat de gekozen strategie ons gaat opleveren aan omzet, winst, marktaandeel, etc.
- We hebben concrete acties en initiatieven vastgesteld voor de uitvoering van onze strategie
- Iedereen draagt vanuit zijn of haar drijfveren optimaal bij aan het resultaat

