

Jaarsma+Lebbink

Doe de J+L strategiecheck!

+

Juist nu!

VERSIE 9-'22



We leven momenteel in ongekende tijden. De impact van o.a. de Oekraïne-oorlog, de hoge inflatie en energieprijzen, en van de problemen in de toelevering-ketens op ons dagelijks leven en op uw bedrijf is enorm, met soms grote gevolgen voor de bestaande business. U bent erg druk met klanten, orders binnenhalen en uitleveren, voorraden, personeel, financiële prognoses, etc. Eigenlijk heeft u geen tijd om weer eens rustig naar de strategie te kijken...

Juist nu!

De Oekraïne-oorlog, de hoge inflatie en energieprijzen, maar ook de huidige problemen in de supply chain hebben enorme gevolgen voor onze economie en het bedrijfsleven. Maar welke gevolgen zijn tijdelijk en welke structureel? Sommige trends zijn nu aan het versnellen. Maar wat is de impact hiervan op mijn markt en mijn producten? Missen we misschien nieuwe kansen in de markt? Wat doet de concurrentie? Moeten we aan de slag met nieuwe verdienmodellen? Waar kunnen we intern verder verbeteren?

Kortom, er is wellicht toch aanleiding om opnieuw naar de strategie te kijken, juist nu! Om noodzakelijke wijzigingen door te voeren, en om nieuwe ambities en doelstellingen te bepalen. Maar 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 juist nu met de strategie aan de slag moet, 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 pijplijn 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 de impact van de huidige geopolitieke en economische ontwikkelingen op onze klanten en markten
- ☐ We kennen de belangrijkste trends en ontwikkelingen in onze markten
- ☐ We hebben goed inzicht in het toekomstperspectief van onze klanten en markten
- ☐ 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 grote én nieuwe 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





Jaarsma+Lebbink

Meer weten?

Download onze Whitepaper SWOT-analyse of
schrijf u in voor onze Masterclass Strategie.