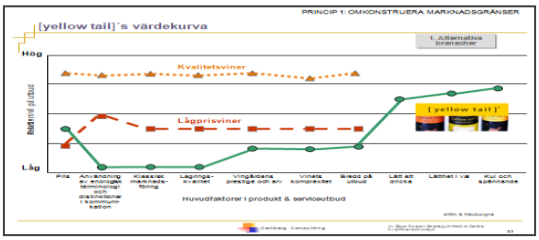
BLUE OCEAN STRATEGY

Framgångsrika företag slåss inte om branschstandard!!

Många branscher kännetecknas av att företagen slåss om branschstandard, där erbjudna produkter & tjänster tenderar att bli alltmer lika. Hur kan man skapa lönsam tillväxt och dominera sin marknad genom att lyssna på kunder och icke-kunder och skapa unika värden för kunden? De flesta innovativa lösningar finns där ute redan, men vi ser dem inte på grund av traditionella metoder för strategiutveckling. Dagens turbulenta värld ställer än större krav på att både se över kostnadsstruktur och samtidigt bygga företaget för framtiden.

17 november 2011
Centralt i Göteborg
15.00-16.30

Blue Ocean Strategy (BOS) är en välkänd och välbeprövad metodik med process och verktyg inom strategiutveckling. Upphovsmännen till metodiken prof. Kim & Mauborgne, INSEAD studerade 150 framgångsrika företag i 30 olika branscher i Europa och Amerika med syfte att se hur de skapade lönsam tillväxt och skapa en metodik som kan användas av andra företag. Resultaten av forskning och konsultverksamhet publicerades i boken ”Blue Ocean Strategy – Skapa nya marknader utan konkurrens”. Boken har blivit en bestseller!



BOS-företag använder aldrig konkurrenterna som benchmark. Istället gör man konkurrensen irrelevant genom att skapa ett kvantum steg i ökat upplevt värde för kunder och icke-kunder samtidigt som man drastiskt sänker branschens kostnadsstruktur. I traditionell strategiutveckling kan värde för kund skapas till högre kostnad (differentiering) eller ett acceptabelt kundvärde till lägre kostnad (kostnadsledarskap). BOS företag använder sig av både differentiering och låg kostnad vilket är en fundamental skillnad mot det traditionella synsättet. BOS baseras på en syn om att marknads- och branschgränser kan omkonstrueras. BOS företag attraherar omedelbart stora volymer för massmarknaden och får snabbt skalfördelar kontra konkurrenter.

Vem bör delta?

Seminariet vänder sig till dig som arbetar med affärsutveckling i ledande ställning. Kom och inspireras av de senaste rönen inom strategiutveckling!!

Innehåll

Översiktlig genomgång av metodik, process och verktyg för att skapa unikt värdeerbjudande – Vad är Blue Ocean Strategy och hur gör man?
Presentation av praktikfall

Pris

Seminariet är kostnadsfritt (kräver anmälan)

Seminarieledare

Seminariet genomförs av Lars Carlberg, som är certifierad konsult av upphovsmännen till Blue Ocean Strategy - prof. Kim & Mauborgne

Vill du veta mer så kontakta undertecknad på 070-59 59 188 eller mail lcarlberg@telia.com
Webb: www.blueoceanstrategy-konsult.se

Carlberg Consulting