



Factsheet 'Strategische groei'

- "Ik zie interessante ontwikkelingen in mijn markt, waar liggen de beste groeikansen voor mijn bedrijf?"
- "Welke doelgroepen kan ik nog meer benaderen om mijn bedrijfsresultaat te verbeteren, en met welke producten en of diensten?"
- "Mijn winstgevendheid loopt terug en de situatie bij ongewijzigd beleid ziet er niet goed uit, welke mogelijkheden heb ik om het tij te keren?"
- "Ik denk dat er mogelijkheden zijn om mijn product(en) op nieuwe markten te introduceren, hoe maak ik dit concreet?"

Heldere keuzes en concrete actieplannen

IM Marketing heeft een aanpak ontwikkeld waarmee het antwoord op bovenstaande vragen in 2 tot 3 maanden boven water is. Heldere keuzes en concrete actieplannen zijn noodzakelijk om deze wensen te realiseren. Het betrekken van de relevante personen in dit proces is bovendien cruciaal om de uitvoering daarna tot een succes te maken.

Strategische groeimogelijkheden

Centraal staat het ontwikkelen van strategische groeimogelijkheden, en het maken van een keuze hierin. Kansen in de markt zijn er vaak voldoende. Kansen identificeren die voor uw bedrijf ook daadwerkelijk tot groei leiden vraagt echter meer werk. Een analyse van de in uw bedrijf aanwezige competenties vormt samen met een analyse van de markt en uw concurrentie de voorbereiding op het ontwikkelen van strategische groeimogelijkheden. Dit vindt plaats in een workshop met de relevante personen uit uw bedrijf. We nemen de analyseresultaten door en onder begeleiding ontwikkelen we samen de meest kansrijke groeimogelijkheden. Criteria als haalbaarheid en aantrekkelijkheid bepalen vervolgens uw keuze. Focus is immers essentieel om succes te behalen.

Doortimmerde uitvoering

Een doordachte strategie is een uitstekende start, een doortimmerde uitvoering bepaalt echter de resultaten. Tijdens de workshop geven we iedere deelnemer huiswerk mee om voor zijn vak- of werkgebied de activiteiten te bepalen die nodig zijn om de strategische keuze te realiseren. In daarop volgende actiebijeenkomst stemmen we de activiteiten af waarna het projectplan en planning definitief gemaakt worden.

De methodiek achter het ontwikkelen van strategische groeimogelijkheden is steeds dezelfde. Invulling en precieze aanpak kunnen per bedrijf verschillen.