



Strategie-ontwikkeling

Een blauwdruk

Introductie



Ir. Anton Bakker MBA



- ☑ *Strategie-ontwikkeling*
- ☑ *Commissaris*
- ☑ *Innovatiemanagement*
- ☑ *Interim management*
- ☑ *Change- en
crisismanagement*
- ☑ *Programmanagement*

Ir. Nico Bijlemeer



- ☑ *Strategie-ontwikkeling*
- ☑ *Change en
crisismanagement*
- ☑ *Innovatiemanagement*
- ☑ *Programmanagement*
- ☑ *Sourcing and Logistics*
- ☑ *Operations*

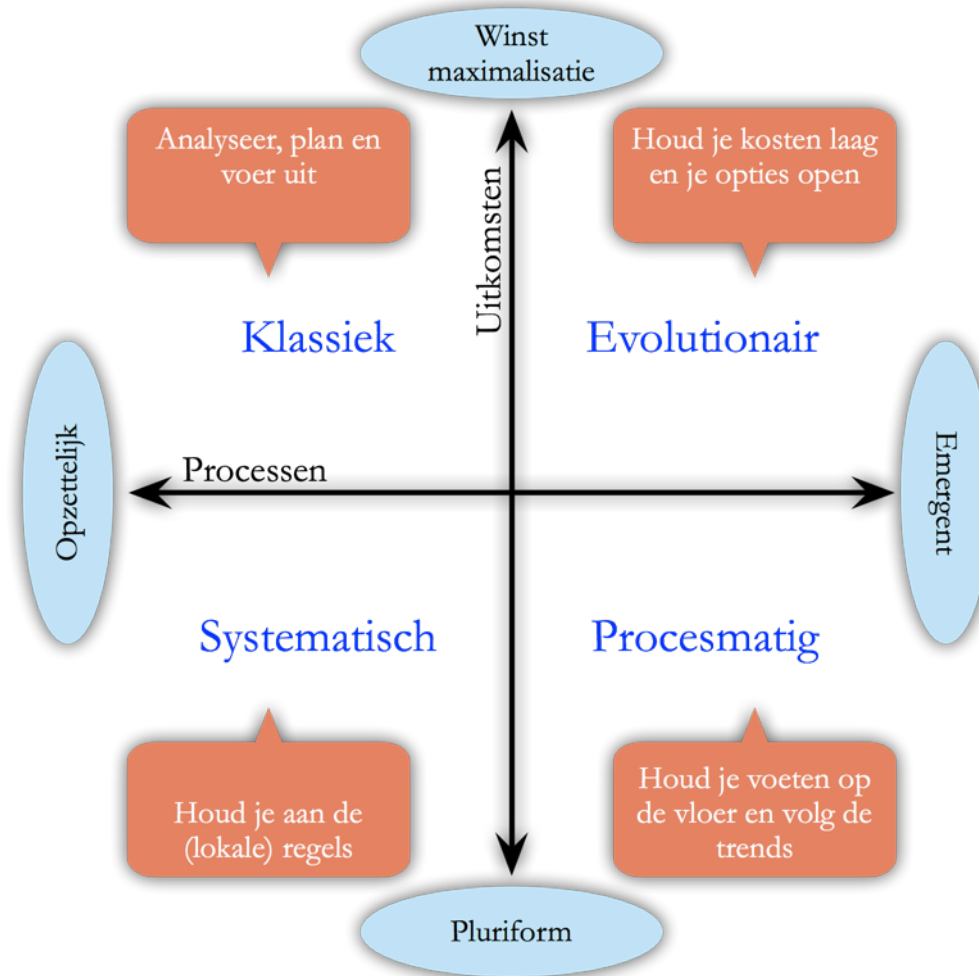
Inhoudsopgave



- ☑ Wat is strategie?
- ☑ Het proces
- ☑ De elementen
- ☑ De cases
 - ✓ Apple
 - ✓ TNT
 - ✓ Ikea
 - ✓ Tomtom
 - ✓ Mediamarkt

- ☑ De theorieën en modellen
 - ✓ Business Model Generation (Ostenwalder & Pigneur)
 - ✓ Blue Ocean Strategy (Kim & Mauborgne)
 - ✓ Five Competitive Force (Porter)
 - ✓ Boston Consultancy Matrix (BCG)
 - ✓ Personas
 - ✓ Value Disciplines (Treacy & Wiersema)
 - ✓ Ansoff Matrix (Ansoff)
 - ✓ Product Lifecycle
 - ✓ Magic Quadrant (Gartner)
 - ✓ Hype Cycle (Gartner)
 - ✓ SWOT analysis
 - ✓ Balanced Score Card (Kaplan & Norton)

Wat is strategie?

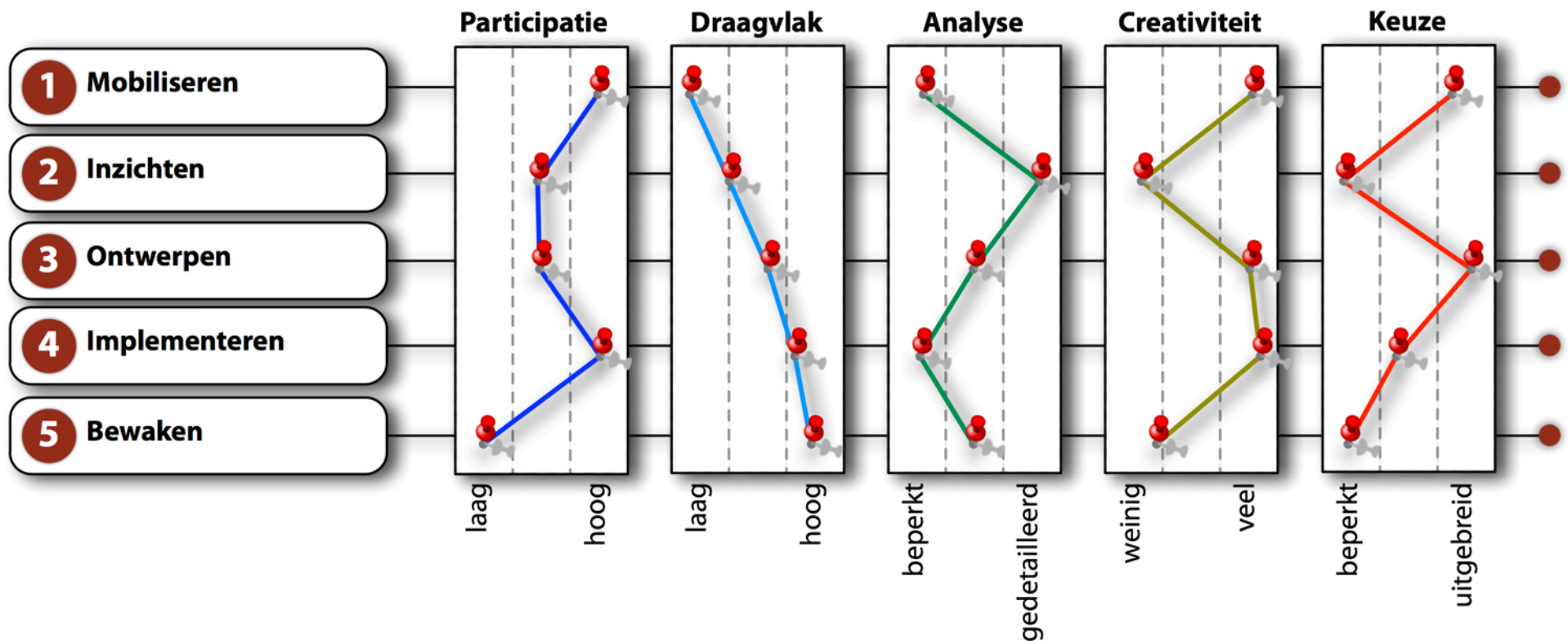


Strategieproces



08-03-11

5



Klantsegmenten

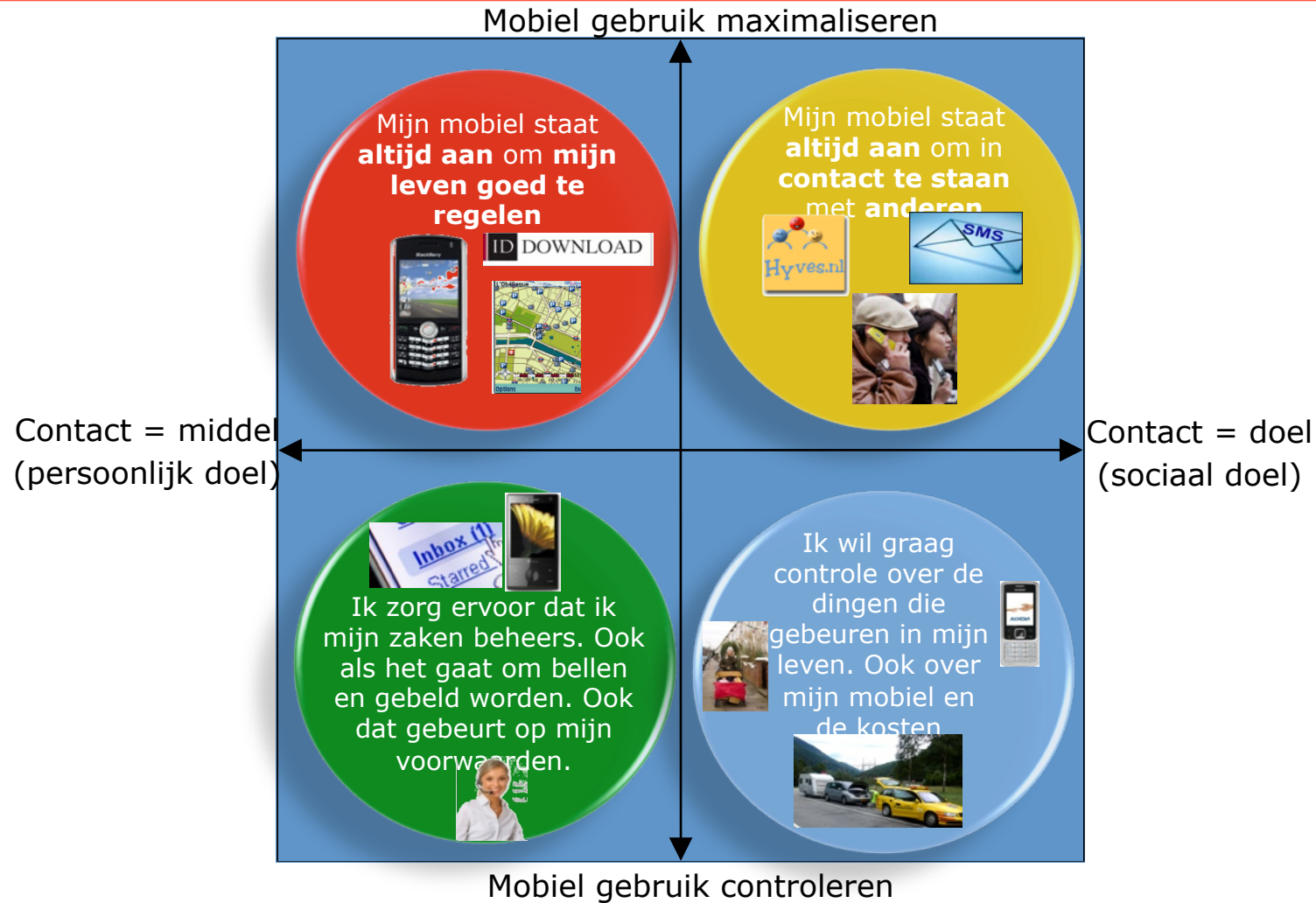


070 211 78 65

© Beyond Ambition

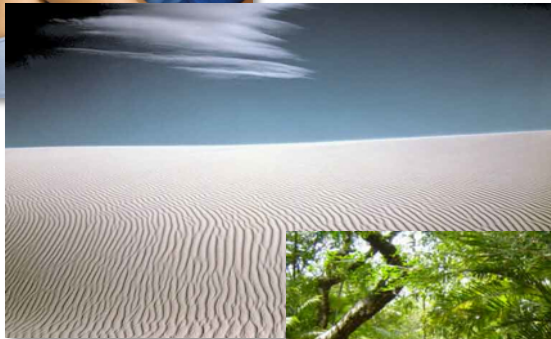
Haalt meer uit uw bedrijf

Vier verschillende groepen bellers



Haalt meer uit uw bedrijf

Waardepropositie

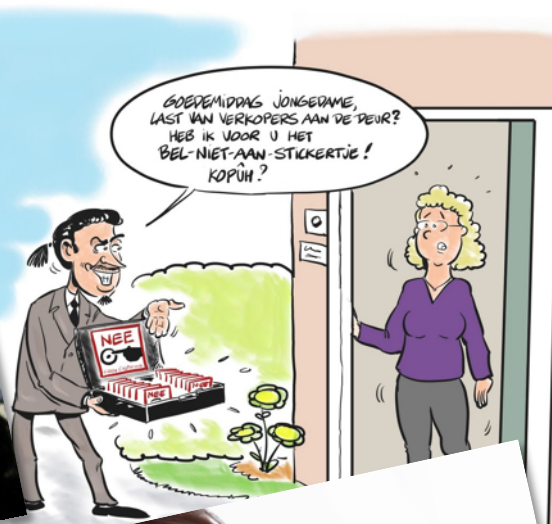


Kanalen



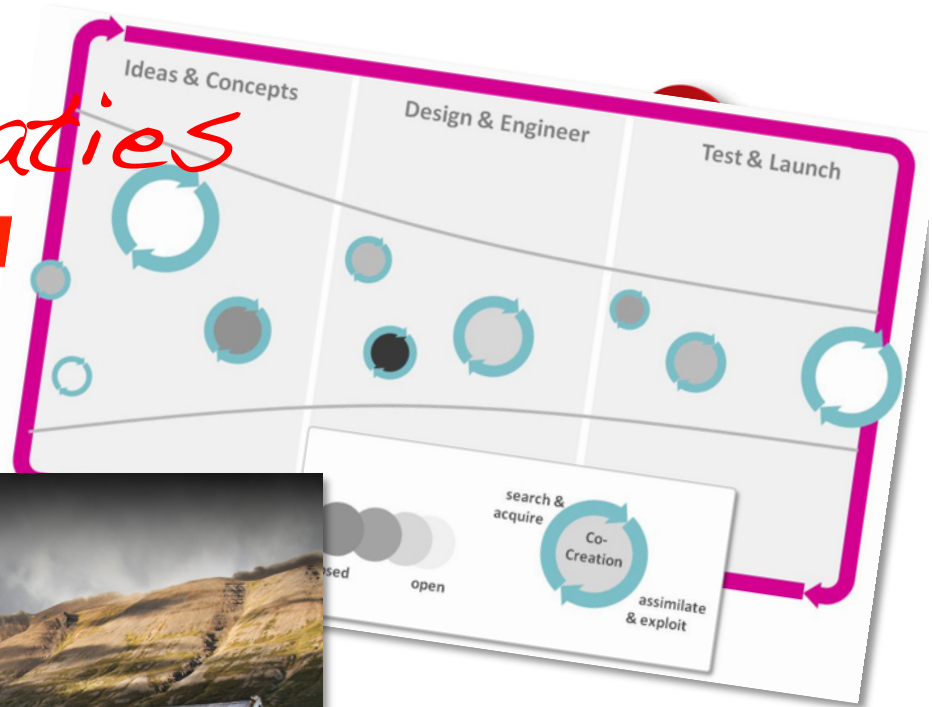
08-03-11

9



Haalt meer uit

Klantrelaties



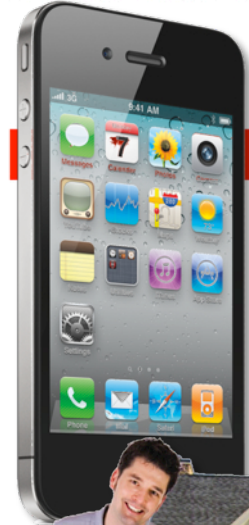
www.ambition.nl

070 211 78 65

and Ambition

Haalt meer uit uw bedrijf

Inkomstenstromen



Special poster for "Oldtimer", a big Austrian chain of motorway rest stops.

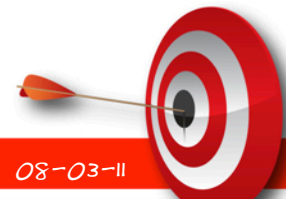
Haalt meer uit uw bedrijf

Kernactiviteiten



Haalt meer uit uw bedrijf

Mensen en middelen



08-03-11

13



Strategische partners



08-03-11

14

- ☑ *Strategische samenwerking / alliantie*
(tussen niet concurrenten)
- ☑ *Strategisch partnership*
(tussen concurrenten)
- ☑ *Joint ventures*
- ☑ *Klant-leverancier*

Kostenstructuur



08-03-11

15

- Kostengedreven
- Waardegedreven
- Vaste kosten
- Variabele kosten
- Economy of Scale
- Economy of Scope

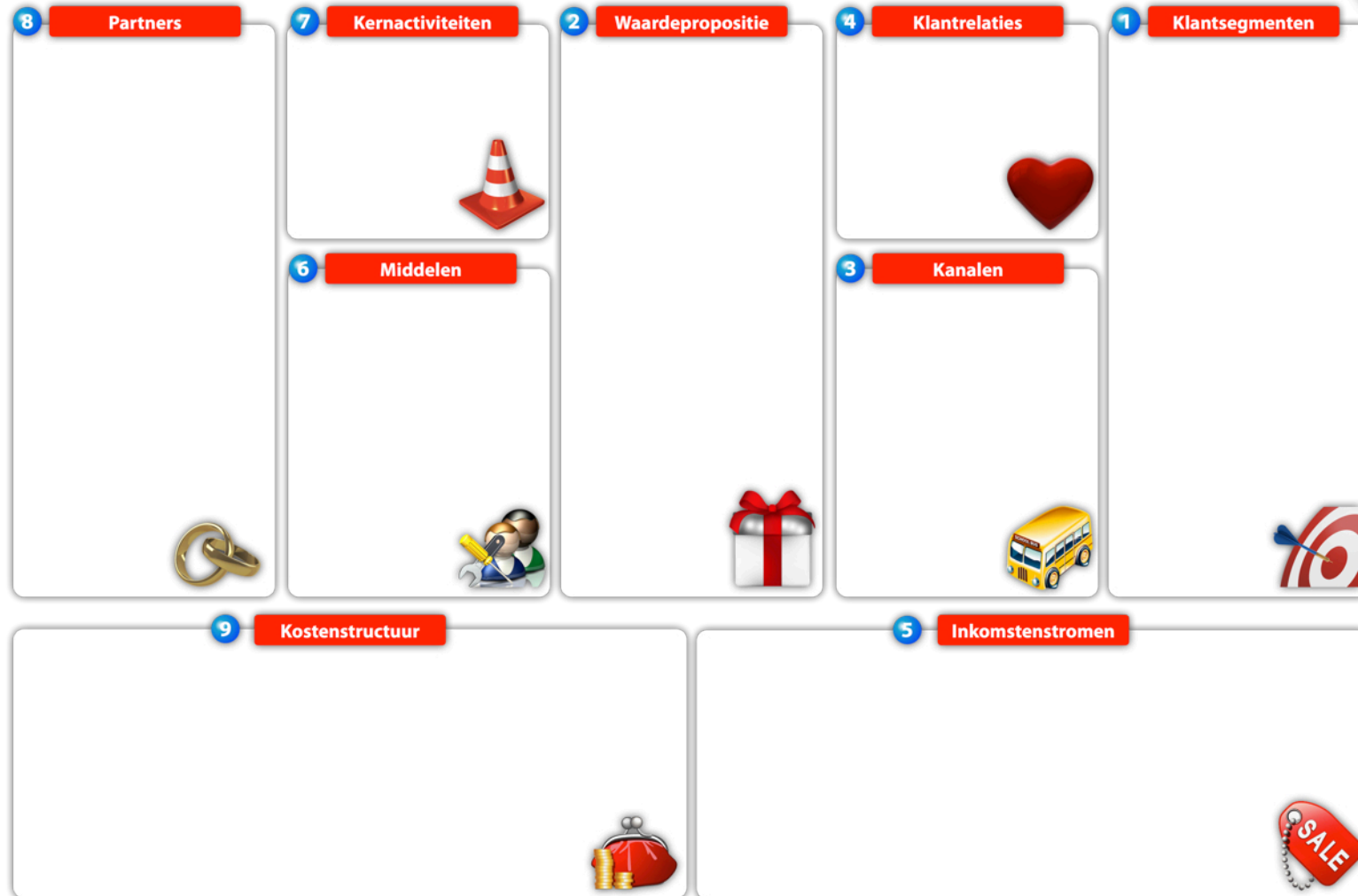
Haalt meer uit uw bedrijf

Business Model Canvas



08-03-11

16



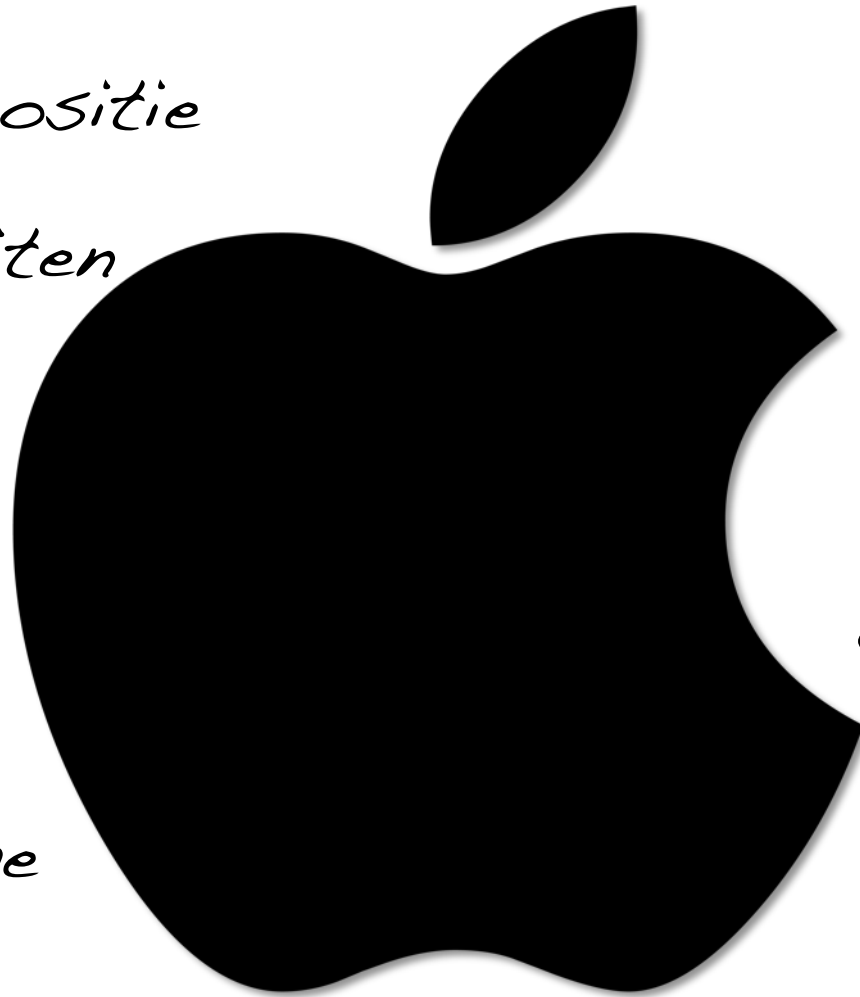
Apple



08-03-11

18

- *Waardepropositie*
- *Kernactiviteiten*
- *Mensen en middelen*
- *Kostenstructuur*
- *Strategische partners*
- *Doelgroepen*
- *Kanalen*
- *Klantrelaties*
- *Inkomsten*



Canvas



08-03-11

19

- ☑ *Waardepropositie*
 - ✓ *Toegevoegde waarde voor klantsegmenten*
- ☑ *Klantsegmenten*
 - ✓ *Doelgroepen ingedeeld naar wensen en behoeften*
- ☑ *Kanalen*
 - ✓ *Manieren om klantsegmenten te bereiken*
- ☑ *Klantrelatie*
 - ✓ *Soort klantcontact*
- ☑ *Inkomstenstromen*
- ☑ *Kernactiviteiten*
 - ✓ *Activiteiten om waardepropositie te leveren*
- ☑ *Mensen en middelen*
 - ✓ *Benodigde mensen en middelen*
- ☑ *Strategische partners*
 - ✓ *Strategische allianties*
- ☑ *Kostenstructuur*
 - ✓ *Belangrijkste kosten*

Apple



08-03-11

20

Producten

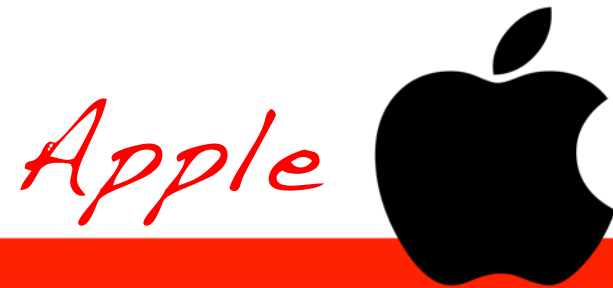
- ✓ Hardware
- ✓ Software

Productkenmerken

- ✓ Design (nihilisme)
- ✓ Intuïtief in gebruik
- ✓ Betrouwbaar
- ✓ Aantrekkelijk
- ✓ High Performance
- ✓ Adaptief
- ✓ Enkele varianten

Klantsegmenten

- ✓ Zakelijke gebruikers
 - Grafische industrie
 - Design
- ✓ Consumenten
 - Sociale identiteit
 - Early adopters



☑ Kanalen (verkoop en promotie)

✓ Webshops

- ☐ Apple Store
- ☐ App Store
- ☐ iTunes

✓ Fysieke winkels

- ☐ Franchise (premium)
- ☐ Eigen (concept)

✓ Partners

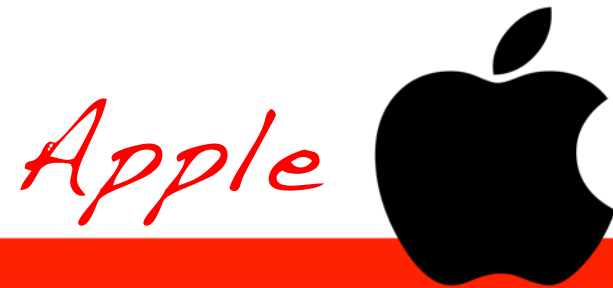
- ☐ Telecom
- ☐ IT

☑ Klantrelaties

✓ Selfservice

✓ Service

✓ Persoonlijk



☑ Inkomstenstromen

- ✓ Hardware
 - ☐ Producten
 - ☐ Verzekeringspremies
- ✓ Software
 - ☐ Licenties
 - ☐ Commissies
- ✓ Kanalen
 - ☐ Gebruiksvergoeding
- ✓ Diensten
 - ☐ Abonnementen

☑ Kostenstructuur

- ✓ Research & Development
- ✓ Marketing & Sales
- ✓ Productie & Logistiek
- ✓ Service

Apple



08-03-11

23

☑ Kernactiviteiten

- ✓ Productontwikkeling
- ✓ Promotie

☑ Mensen en middelen

- ✓ Intellectueel eigendom
- ✓ Industriële ontwerpers
- ✓ Ontwikkelaars

☑ Strategische partners

- ✓ Telecom
- ✓ IT
- ✓ Leveranciers