

**IN CONTROL
TO NEW MARKETS**

Space Mission[®]



Space Mission

in control to new markets

IN CONTROL TO NEW MARKETS

Space Mission biedt een vernieuwend denk- en doekader aan ondernemers en hun management-teams. In 5 stappen worden nieuw(e) markten, aanbod en klantvraag gerealiseerd. Alles binnen een volledig beheersbare kostenstructuur.

Binnen de bestaande markten is het steeds moeilijker om beter te presteren dan de concurrent. Markten worden steeds voller en het kost veel energie (en geld) om een groter aandeel van de bestaande klantvraag te verkrijgen. Op Space Mission wordt u meegenomen buiten de bestaande marktgrenzen en klantvraag. U zet de huidige concurrentie buitenspel en gaat nieuwe mogelijkheden binnen nieuwe markten zoeken door waarde-innovatie. Bij waarde-innovatie werkt u gelijktijdig aan het vergroten van de klantwaarde én aan het verlagen van de kosten.

Space Mission is systematisch opgezet in 5 stappen. Elke stap heeft een eigen waardevol tussenresultaat. Consequent en gestructureerd maakt u heldere keuzes en legt u prioriteiten vast. U eindigt met een overzichtelijk PrestatiePlan op één A3, waarmee u de marktbenadering strategisch, tactisch en operationeel kunt sturen. Het eindresultaat van Space Mission is een vernieuwende manier van denken over en werken met nieuw(e) markten, aanbod en producten. Dankzij een helder en meetbaar plan van de 'marktwaarde' die is toegevoegd en de kosten die zijn bespaard, kan de implementatie direct volledig 'in control' van start gaan.

IN 5 STAPPEN NAAR NIEUW SUCCES

Space Mission is een praktisch werkproces in 5 stappen. Elke stap heeft een eigen waardevol tussenresultaat.

STAP 1: INZICHT KLANT

In de eerste stap wordt de huidige klantvraag concreet in kaart gebracht. De belangrijkste klantgroepen, hun basisbehoeften en trends worden benoemd. En buiten de bestaande klantvraag worden in deze stap ook de belangrijkste 'niet-klanten' en hun argumenten in kaart gebracht.

STAP 2: SUCCESFACTOREN BEDRIJFSTAK

In stap 2 wordt de huidige markt onderzocht door de vijf belangrijkste succesfactoren van de bedrijfstak te benoemen. Daarna wordt de eigen score vastgesteld op elk van deze succesfactoren. Dit leidt tot een concreet inzicht en dat wordt vastgelegd in een overzichtelijke waardecurve.

STAP 3: NIEUWE MARKTKANSEN

In stap 3 wordt gekeken naar omliggende bedrijfstakken. Naar alternatieve bedrijfstakken die hetzelfde doel hebben en naar complementaire bedrijfstakken die aanvullend zijn. Nieuwe marktkansen worden voor een aantal van deze bedrijfstakken verkend.

STAP 4: WAARDE-INNOVATIE

In stap 4 wordt de nieuwe marktruimte gecreëerd door waarde-innovatie. De klantwaarde wordt vergroot door factoren in de bedrijfstak te versterken of te creëren. De kosten worden verlaagd door factoren in de bedrijfstak af te zwakken of te schrappen. Dit wordt concreet uitgewerkt naar de nieuw(e) markt, basisbehoefte, klant, aanbod en waardecurve.

STAP 5: PRESTATIEPLAN

In de laatste stap worden heldere keuzes gemaakt en prioriteiten vastgelegd met betrekking tot de realisatie van de nieuwe markt. Onderzocht wordt daarbij hoe de noodzakelijke competenties en middelen worden ingevuld. Resultaat is een meetbaar PrestatiePlan met de te realiseren prestaties, de te nemen acties en de te meten indicatoren.

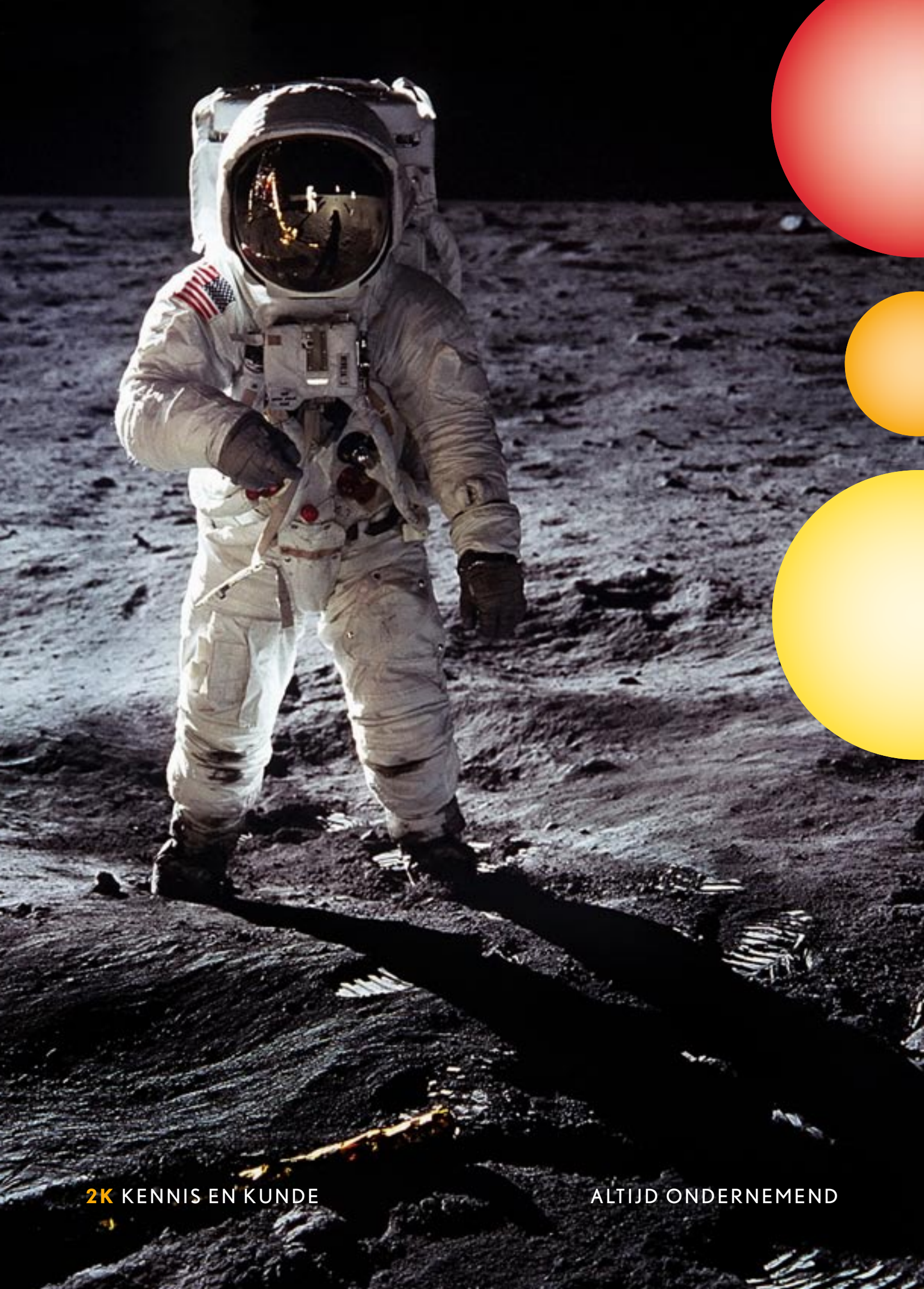


DE RESULTATEN VAN SPACE MISSION

- Een vernieuwende manier van (waarde-)innovatie
- Inzicht in uw huidige klantvraag en de actuele ontwikkelingen
- Inzicht in uw score op de succesfactoren in de huidige bedrijfstak
- Inzicht in de succesfactoren van aangrenzende bedrijfstakken
- Creatie van uw nieuwe markt en de bijbehorende klantvraag
- Benoeming van uw aanbod op de nieuwe markt
- Keuzes in uw benadering van de nieuwe markt
- Bepalen inzet van competenties en middelen
- Heldere en concrete meting van de marktwaarde en kostenbesparing
- Overzichtelijk PrestatiePlan op één A3

Space Mission is onder meer gebaseerd op studies en publicaties van W. Chan Kim en Renée Mauborgne. Hun boek *'De Blauwe Oceaan'* kreeg wereldwijd veel erkenning. 2K heeft de theorie van waarde-innovatie omgezet naar een praktische, meetbare en inmiddels beproefde methodiek voor ondernemers en hun managementteams.

- BEZOEK HANDELSKADE 68-72, 2288 BG RIJSWIJK
- POST POSTBUS 1790, 2280 DT RIJSWIJK
- T 070-3071390
- F 070-3907034
- E INFO@2K.NL
- I WWW.2K.NL



2K KENNIS EN KUNDE

ALTIJD ONDERNEMEND