

Workshop – Van Blue naar Green Ocean



Het bekende boek 'Blue Ocean Strategy' beschrijft hoe je als enige speler in een 'blauwe oceaan' terecht kan komen. De 'rode oceaan' is een markt of sector met spelers die veelal hetzelfde doen, met veel kapers op de kust. Als een oceaan die rood kleurt van het bloed van haaien die met elkaar vechten om dezelfde prooi. Of elkaars kop afbijten omdat ze voortdurend hun prijs verlagen.

IN DEZE WORKSHOP PAS JE DIT TOE OP JE EIGEN ORGANISATIE:

- Je gaat op zoek naar je eigen onderscheidend vermogen en de unieke waarde voor de klant.
- De opties voor een niet-gecontesteerde plaats in een nieuwe markt.
- Hoe concurrenten irrelevant maken i.p.v. ze te proberen verslaan?
- Op welke niet-klanten, ex-klanten of ongekende klanten zet je in?

Vele oceanen zijn intussen ingenomen. Je onderscheiden is vandaag zéér moeilijk. Wij geloven dat de blauwe oceanen van de toekomst 'Green Oceans' worden. Dat circulaire producten of circulaire business modellen die toch nog marktgrenzen stevig kunnen verleggen.

>> Of blijf je toch liever in de rode i.p.v. in de blauwe of groene oceaan? Want Red Ocean markten geven een stuk zekerheid over wat komen gaat, terwijl het ontwikkelen en uitbouwen van een nieuw business model of zelfs een nieuwe markt best moeilijk is. En bepaald niet zonder risico...

VOOR WIE?

- * Voor iedereen met goede bedoelingen én ambitie: voortrekkers, leiders, leidinggevenden, directies, medewerkers, management van organisaties en bedrijven die de vlucht (uit de rode oceaan?) vooruit willen nemen.
- * Voor profit en non-profit die de motor van maatschappelijke of ecologische verandering zijn. Voor organisaties met ambitie die hun missie willen realiseren, die het potentieel hebben te groeien, of op een kantelpunt staan.

HET EFFECT VAN DEZE KEYNOTE IS:



1. Je bekijkt de kern van WAT je doet door de ogen van een klant.



2. Hoe begin je aan een blue ocean? Je ziet je onderscheidend vermogen én de risico's.



3. Je krijgt inzicht in methodes voor trends en innovatie en bepaalt de criteria voor je innovatiefunnel.

CONCREET

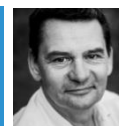
WORKSHOP – VAN BLUE NAAR GREEN OCEAN

- > Herman Janssens
- > 2 tot 3 uur (of korter bij minder workshopgehalte)

Bel voor meer info
of prik alvast een datum

www.strategiesandleaders.com

Kantoor: Ferdinand Lousbergskaaai 32, 9000 Gent



Herman: 0499/22 18 11

Herman@strategiesandleaders.com