

STRATEGIE ONTWIKKELINGS PROGRAMMA



Leiden, juni 2009

Léon Algra

## Strategie: een kwestie van doen!

Elke onderneming heeft een strategie. Concreet of globaal. Vanuit de markt of vanuit de onderneming.

Weinig strategieën leiden echter tot het gewenste resultaat. Aan vakliteratuur geen gebrek. Aan goede adviezen evenmin. Toch blijkt uit onderzoek dat van alle strategieën zo'n 90% in de uitvoering blijft steken.

Strategie ontwikkelen en doorvoeren, is samengaan van denken en doen. Niet na elkaar, maar naast elkaar. Het is een voortdurend spanningsveld tussen de inhoudelijke, rationele component en de emotionele component van de strategie.

De inhoudelijke kant van de strategie vereist bewust kiezen. Kiezen voor wat wel, en wat niet gedaan wordt. De emotionele component is de acceptatie van de strategie. Acceptatie door de markt, maar vooral ook acceptatie binnen de eigen onderneming!

### Marktgericht denken en doen!

Algra Consult zorgt ervoor dat vanuit de marketing-optiek bedrijven en organisaties hun strategie ontwikkelen en doorvoeren.

Tussen adviseren en realiseren zit een groot verschil. We kiezen voor de combinatie van beide. Vanuit de markt samen met u en uw organisatie plannen maken voor concrete acties. Om die vervolgens - ook weer samen door te voeren.

Onze samenwerking stopt niet met een rapport of plan. Ons doel ligt verder. Wij brengen samen met u en het management nieuwe ontwikkelingen van de grond. Toetsend in de markt, en rekening houdend met uw bedrijfscultuur, krijgen we beslist zaken voor elkaar.

### Strategie, markt en organisatie

Strategie ontwikkelen en doorvoeren is een dynamisch proces. Het is een voortdurend spanningsveld tussen de inhoud van de strategie en de acceptatie van de strategie, zowel door de markt als binnen de eigen onderneming.

De inhoudelijke kant van **de strategie** vereist kiezen. Kiezen voor wat wel en niet wordt gedaan. Een gefundeerde analyse is hierbij onontbeerlijk. Evenals een heldere en herkenbare formulering van de strategie voor zowel de markt, als voor de mensen in uw organisatie.

De acceptatie van de strategie door **de markt** vereist goed luisteren naar die markt. Hoe zien uw afnemers/gebruikers uw bedrijf, uw producten en uw diensten? Wat vinden zij belangrijk? Om een doelgericht marketingbeleid te kunnen ontwikkelen is het nodig de succesfactoren in de markt te leren kennen.

De acceptatie van de strategie door **de eigen organisatie** vraagt om betrokkenheid. Het consequent doorvoeren van de strategie in de organisatie bij alle medewerkers is daarbij essentieel. Een voorwaarde voor het goed verlopen van de contacten tussen de organisatie en de markt.

### **Hoe verhoogt u de effectiviteit van uw strategie?**

Om tot een marktgerichte strategie te komen is inzicht nodig in de missie en de klantwaarden van de onderneming, de rol en positionering, de product/markt-combinaties, de marktwerking. Maar ook: kiezen voor specialisatie of diversificatie, zelf ontwikkelen of overnemen, samenwerken of fuseren, nationaal of internationaal. Kiezen voor een strategie betekent kiezen voor helderheid, kiezen voor duidelijkheid. Een voorwaarde voor effectiviteit.

Algra Consult heeft ervaring in het ontwikkelen van strategieën en het vertalen naar de markt en de organisatie. Dit resulteert in duidelijke marktgerichte keuzes en creëert betrokkenheid en acceptatie.

### **Hoe verbetert u uw concurrentiepositie in de markt?**

Het marketing-beleid koppelt uw strategie aan de markt. Marketing beïnvloedt de percepties van mensen. Het gaat er niet alleen om hoe iets is, maar vooral hoe het in de markt wordt ervaren. U concurreert tenslotte in het brein van een ander. Hoe zien uw afnemers/gebruikers uw bedrijf, uw producten en diensten in vergelijking met die van uw concurrenten en wat vinden zij belangrijk.

Algra Consult heeft uitgebreide ervaring in het zoeken naar de succesfactoren in de markt. Samen met u bepalen wij welke marketinginstrumenten effectief worden ingezet. Ook kosten effectief. Productontwikkeling, relatiemanagement, marktwerking, prijs- en margestructuur, distributie, database-marketing zijn slechts enkele aandachtsgebieden waarmee wij inmiddels expertise hebben opgebouwd.

### **Hoe krijgt u uw organisatie doelgericht in beweging en houdt u die in beweging?**

Voor acceptatie van uw strategie door uw mensen, is betrokkenheid van iedereen beslist een voorwaarde. Alleen persoonlijke betrokkenheid kan leiden tot gedragsverandering. Daarbij zijn 3 stappen te onderscheiden, t.w.:

1. de strategie moet voor iedereen duidelijk zijn
2. het management en de medewerkers moeten er zelf in geloven
3. en het management moet er zich als eerste naar gedragen. Zij vervullen uiteindelijk een voorbeeldfunctie.

Algra Consult brengt organisaties in beweging. Marktgericht en in lijn met de gekozen strategie. Dat vereist een juiste afstemming van mensen, culturen, structuren en systemen. Oog hebben voor detail en op het juiste moment ernaar handelen. Het contact tussen de markt en organisatie als meetpunt.

Algra Consult is vertrouwd met het invoeren van processen in een onderneming. Dat verlangt allereerst luisteren naar het management en de medewerkers. Daarna sturing en begeleiding door samenwerking. Zo komt ieder niveau van de organisatie in beweging. Doelgericht, conform de strategie.

## **Het resultaat telt!**

Het succes van de organisatie valt of staat met de mensen.

De geschikte manager vinden is moeilijk en tijdsintensief! De markt goed kennen is een vereiste. Snel toegang krijgen tot de doelgroep is essentieel. Ook dat is marketing.

Aandacht besteden aan de belangrijke bron voor u en ons succes, is het menselijk kapitaal in uw onderneming. Een zorgvuldige selectie, een sterke onderlinge samenwerking en regelmatige trainings- en coachingsprogramma's zorgen voor een professioneel team.

Algra Consult onderscheidt zich door te denken en te handelen als adviserend ondernemer in kwaliteit. De markt is ons vertrekpunt. De aanpak is creatief en pragmatisch.

Adviseren betekent voor Algra Consult werken aan een constructieve, kwalitatieve relatie met onze klanten. Een persoonlijke relatie, waarin samenwerking, integriteit, maar ook een kritische en alerte houding van belang zijn, illustreert onze kracht.

Mocht u interesse hebben in uitvoering van **het strategie ontwikkelings programma**, neem dan contact met ons op.



**Nadere informatie:**

ALGRA CONSULT

Tuinderijpad 16

2324 MC Leiden

T 06 42 45 31 46

Email: [info@algraconsult.nl](mailto:info@algraconsult.nl)