

Werkbladen strategische doelen en onderliggende acties

Werkblad strategische doelen en onderliggende acties (1) - VOORBEELD

Strategische doelen

Strategisch doel 1	Belangrijke onderliggende acties	Prio/Urgentie voor mijn bedrijf	Planning start uitvoering
Optimaliseer partnerships & vergroot inkoopkracht	- Toets de eigen toeleveranciersketen op zekerheid en betrouwbaarheid. Neem maatregelen om risico's te minimaliseren. - Organiseer samenwerking en inkoopkracht - Verken actief mogelijkheden alternatieve inkoopkanalen (in het buitenland) - Evalueer leveranciers op hun bijdrage aan toekomstbestendigheid - Inventariseer samenwerkingsmogelijkheden op het gebied van het regionaal aantrekkelijk maken van werken in de sector - Lobby actief (op sectorniveau)	B	Q3-2024
		B	Q2-2024
		A	Q2-2024
		C	Voorlopig niet
		B	Q3-2024
		C	Q1-2024
Strategisch doel 2	Focus op activiteiten die waarde toevoegen		
Strategisch doel 3	Voer de activiteiten die waarde toevoegen perfect uit		

Werkblad strategische doelen en onderliggende acties (1)

Strategische
doelen

		Prio/Urgentie voor mijn bedrijf	Planning start uitvoering
Strategisch doel 1	Optimaliseer partnerships & vergroot inkoopkracht		
	Belangrijke onderliggende acties - Toets de eigen toeleveranciersketen op zekerheid en betrouwbaarheid. Neem maatregelen om risico's te minimaliseren. - Organiseer samenwerking en inkoopkracht - Verken actief mogelijkheden alternatieve inkoopkanalen (in het buitenland) - Evalueer leveranciers op hun bijdrage aan toekomstbestendigheid - Inventariseer samenwerkingsmogelijkheden op het gebied van het regionaal aantrekkelijk maken van werken in de sector - Lobby actief (op sectorniveau)		
Strategisch doel 2	Focus op activiteiten die waarde toevoegen		
	Belangrijke onderliggende acties - Maak keuze voor kleinschalig specialisme (focus op kwaliteit en klantwens) of grootschalig(er) assemblage van gestandaardiseerde producten (focus op kwaliteit en kosten) - Maak actieplan voor stapsgewijs uitrollen circulaire producten en productiemethoden - Onderzoek mogelijkheden voor modulair bouwen - Optimaliseer processen en automatisering - Borg kennis over ontwikkelingen (individueel en sector) - Houd technische kennis actueel - Borg bewustzijn mbt wet- en regelgeving en handel daarnaar - Focus op probleemoplossend vermogen		
Strategisch doel 3	Voer de activiteiten die waarde toevoegen perfect uit		
	Belangrijke onderliggende acties - Zorg voor flexibele capaciteit in verband met verwachte pieken en dalen - Werk met tijdige en betrouwbare voor- en nacalculatie - Professionaliseer processen: beter & efficiënter! - Inventariseer welke technische hulpmiddelen kunnen worden ingezet met het oog op besparing op arbeid en toekomstbestendigheid - Inventariseer samenwerkingsmogelijkheden op het gebied van delen expertise/capaciteit - Maak serieuze tijd vrij voor werving & selectie: dat is een continu proces - Idem voor het behouden van personeel: consequent beleid op het 'trots maken' van medewerkers heeft grote impact op het kunnen binnenhalen van nieuwe, gekwalificeerde mensen.		

Werkblad strategische doelen en onderliggende acties (2)

Strategische doelen

		Prio/Urgentie voor mijn bedrijf	Planning start uitvoering
Strategisch doel 4	Optimaliseer de meerwaarde voor de klant; welke 'pijn' los je op voor de klant?		
	Belangrijke onderliggende acties		
Strategisch doel 5	Ken (de wensen van) de veranderende klant. Zoek samenwerking in de keten. Bouw sterke relaties op.		
	Belangrijke onderliggende acties		
Strategisch doel 6	Bouw een professionele B2B-salesorganisatie. Werk aan autoriteit en benadruk meerwaarde.		
	Belangrijke onderliggende acties		

Werkblad strategische doelen en onderliggende acties (3)

Strategische
doelen

		Prio/Urgentie voor mijn bedrijf	Planning start uitvoering
Strategisch doel 7	Ken (de wensen van) de veranderende klant. Zorg voor inzicht en anticipeer. Richt je op winstgevende segmenten.		
	Belangrijke onderliggende acties - De klant van nu is niet de klant van morgen: - Inventariseer welke informatie nodig is om de vraag zo goed mogelijk te voorspellen - Her-evalueer producten- en dienstenpakket: inventariseer toekomstige behoeften van klanten – hoe meerwaarde toevoegen? - Focus op een niche (en probeer daarbinnen te standaardiseren en groei te realiseren) - Profileer het bedrijf actief binnen de (grote) regio en investeer in klantcontact - Zoek de samenwerking op met internationale nieuwkomers		
Strategisch doel 8	Bewaak de kosten en zoek constant naar efficiency-mogelijkheden		
	Belangrijke onderliggende acties - Optimaliseer de processen zodat er geen marge wordt gemorst - Weet exact wat de kostprijs van je producten is - Specifiek: weet exact wat de looncomponent van je kostprijs is		
Strategisch doel 9	Zoek alternatieve inkomstenbronnen en of constructies. Speel in op grotere behoefte aan financieringen en pay per use		
	Belangrijke onderliggende acties - Levensduurverlenging betekent dat producten minder vaak worden vervangen, maar de behoefte aan onderhoud, keuringen en refurbishment zal toenemen. Bied actief reparatie/onderhoudscontracten aan. - Investeringsbedragen worden in het algemeen hoger; financieringsbehoefte neemt toe. Bied actief financieringsconstructies en/of pay per use / pay per month aan; dit leidt tot klantbinding en terugkerende inkomsten		

VMS | Insight B.V.
De Limiet 2
4131 NR Vianen

Tel: +31 (0) 347 722 060
Email: info@vms-insight.nl
Web: vms-insight.nl



VMS  Insight