

BIJLAGE 7

EEN BLAUWE-OCEANMARKT ORGANISEREN

Voor uitleg en verwijzing, zie pagina 226 e.v. van het boek



Overzicht: een blauwe-oceanmarkt organiseren

* In BLUE OCEAN SHIFT lees je wat je van een blauwe-oceanmarkt mag verwachten, hoe je het stemproces inricht en uiteindelijk plannen kiest. Op pagina 231 e.v. staat een concreet uitgewerkt voorbeeld.

* Als je deze stap (en alle andere in het BLUE OCEAN SHIFT-proces) optimaal wilt uitvoeren, raden we je aan de online [BLUE OCEAN STUDIO](#) (in het Engels) te gebruiken. Je krijgt de eerste 30 dagen gratis toegang.

* Deze bijlage is 1 van 7 bijlagen bij BLUE OCEAN SHIFT, waarvan de Nederlandse editie in 2017 verscheen bij [Uitgeverij Business Contact](#), Amsterdam, ISBN 978 90 470 0989 4.

Wat er voor elke presentatie op een blauwe-oceanmarkt nodig is

* Beschrijving van de noodzaak van een blue ocean shift:

- Strategieplaatje van de huidige situatie
- Ingevuld klantwaardediagram
- Specificatie van de drie lagen van niet-klienten

* Het toekomstige strategieplaatje (bijlage 6)

* Ingevuld raster schrappen-afzwakken-versterken-creëren (bijlage 6)

* Een korte beschrijving van de voordelen voor de klant/sponsors

* Een korte beschrijving van de economische voordelen voor je organisatie zelf

Feedbackformulier voor de stemmers op een blauwe-oceaanmarkt

Kopieer dit blad voor elke presentatie die gegeven wordt

* Wat vond je het meest aantrekkelijke aspect van deze presentatie?

* Welke specifieke elementen vond je het sterkst?

* Welke specifieke elementen vond je minder sterk of zwak?

* Is de prijs in overeenstemming met de doelgroep? Te hoog, te laag? Wat zou dan een juiste prijs zijn?

* Wat is in jouw ogen het grootste nadeel aan deze presentatie? Wees uitgebreid in je antwoord.

* Wat kan er in de waardepropositie van de presentatie aangescherpt of verbeterd worden?

