

8.2 pre mortem

تحلیل شکست احتمالی و ساخت مزیت رقابتی پایدار - ProDecks

تاریخ: ۲۰ اسفند ۱۴۰۳

نسخه: ۱.۰

****فهرست مطالب****

- مقدمه: چرا تحلیل شکست مهم است؟ ۱.
- سناریو شکست در ۱۸ ماه آینده: دلایل و نشانه‌ها ۲.
- تحلیل عمیق دلایل شکست احتمالی ۳.
- مزیت‌های رقابتی فعلی و نقاط قوت ۴.
- ساخت مزیت‌های رقابتی جدید و پایدار ۵.
- چگونگی اندازه‌گیری و پایش مزیت‌های رقابتی ۶.
- برنامه حفظ و تقویت مزیت‌ها در برابر رقبا ۷.
- در صورت موفقیت رقبا ProDecks رویکرد ۸.
- درس‌های شکست‌های مشابه در بازار ایران ۹.
- نتیجه‌گیری: تبدیل ریسک‌ها به فرصت‌های رقابتی ۱۰.

****مقدمه: چرا تحلیل شکست مهم است؟ ۱.۱****

- اصل اول: ****تشخیص زودهنگام شکست‌های احتمالی، شانس موفقیت را افزایش می‌دهد**** ۱.۱.
- اصل دوم: ****مزیت رقابتی واقعی، توانایی ادامه‌دادن پس از شکست‌های کوچک است**** ۱.۲.
- هدف این سند: ****شناسایی نقاط ضعف قبل از تبدیل شدن به بحران و ساخت دفاع‌های رقابتی پایدار**** ۱.۳.

****ProDecks رویکرد ۱.۴****

- پیش‌بینی شکست به جای انکار آن -
- تبدیل هر شکست به درس و فرصت یادگیری -
- ساختن قابلیت‌هایی که رقبا نمی‌توانند به راحتی کپی کنند -

****سناریو شکست در ۱۸ ماه آینده: دلایل و نشانه‌ها ۲.۱****

- **شکست نوع ۱: شکست بازار (محصول مورد نیاز نیست)**** ۲.۱.
- **دلایل**** -

- نیاز ساختگی: تیم‌ها واقعاً به ابزار پیشرفته مدیریت پروژه نیاز ندارند *
- کافی هستند (Excel, WhatsApp مثل) راه‌حل موجود: ابزارهای ساده‌تر *
- قیمت حساسیت: تمایل به پرداخت کمتر از حد انتظار *

