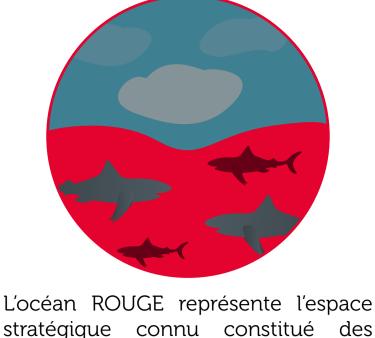


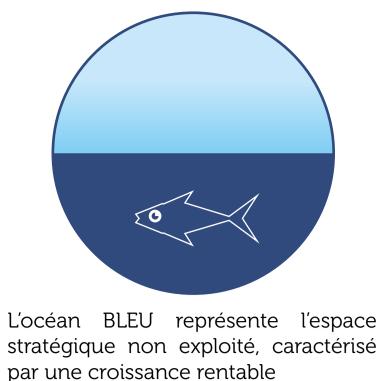
EN 10 ÉTAPES



CÉAN ROUGE VS OCÉAN BLEU



entreprises existantes sur le marché CONCURRENCE FÉROCE

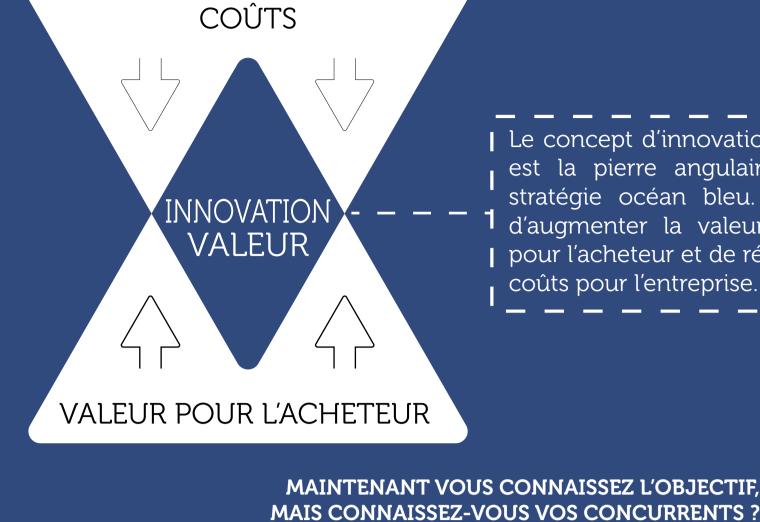


AUCUNE CONCURRENCE

VOUS PRÉFÉREZ L'OCÉAN BLEU? ALORS COMMENÇONS!

Apporter Innovation et valeur





est la pierre angulaire de la I stratégie océan bleu. Il s'agit d'augmenter la valeur perçue pour l'acheteur et de réduire les coûts pour l'entreprise.

Le concept d'innovation-valeur

Créer son Canevas stratégique pour positionner

SON ENTREPRISE PAR RAPPORT À SES COMPÉTITEURS GROUPE

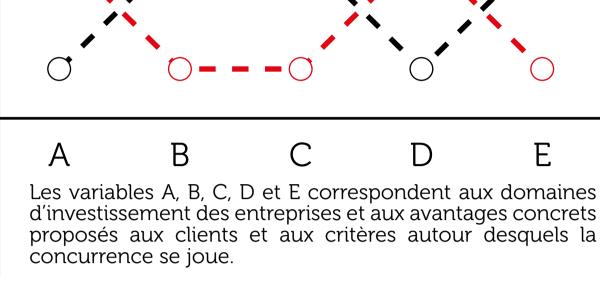
GROUPE STRATÉGIQUE 2

STRATÉGIQUE 1

ENTREPRISES D'UN SECTEUR QUI SUIVENT LA MÊME STRATÉGIE, OU UNE STRATÉGIE VOISINE.

Un groupe stratégique se COMPOSE DE L'ENSEMBLE DES

SOYEZ CRÉATIF ET PARTEZ À L'EXPLORATION DES 6 PISTES



L'ANALYSE DE VOTRE MARCHÉ EXISTANT FAITE,

Explorer le<u>s</u> 6 pistes pour redessiner les Frontières de votre marché



PISTE 1: PISTE 3: PISTE 5: SOLUTIONS Chaîne des CONTENU **ALTERNATIVES** ACHETEURS-FONCTIONNEL ET

UTILISATEURS

PISTE 2: GROUPES **STRATÉGIQUES** DU SECTEUR

PISTE 4: Produits et Projection SERVICES DE **DES GRANDES** COMPLÉMENT

ÉMOTIONNEL

TENDANCES LES PISTES QUI VOUS SEMBLERONT LES PLUS PERTINENTES VOUS PERMETTRONT DE RÉALISER VOTRE MATRICE E.R.A.C.

PISTE 6:

Eliminer Réduire

DE VALEUR



secteur doivent être éliminés? **NOUVELLE** COURBE

Utiliser la matrice E.R.A.C

AUGMENTER Quels critères doivent être

augmentés bien au-delà du niveau

jugé normal dans le secteur ?

Créer votre Canevas stratégique

GROUPE

STRATÉGIQUE 1

GROUPE

ÉLARGISSEZ L'HORIZON DE VOTRE OCÉAN BLEU

CRÉER

Quels critères jusque-là négligés

Quels critères doivent être

réduits par rapport au niveau

jugé normal dans le secteur

par le secteur doivent être crées ? VOTRE NOUVELLE COURBE DE VALEUR DÉFINIE,

ELIMINER

AUGMENTER

NON-CLIENTS

«INEXPLORÉS»

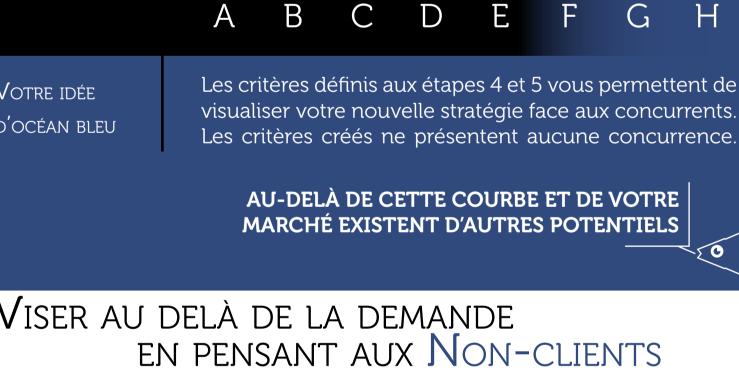
Situés sur des marchés

Réduire

Créer



Votre idée D'OCÉAN BLEU



NON-CLIENTS «IMMINENTS» Prêts à abandonner

OUI

le bateau

éloignés du votre voté contre votre marché

VOTRE OCÉAN BLEU DÉFINI,

NON: Repensez

Idée océan

bleu viable

NON-CLIENTS

«ANTI»

Ont consciemment

AUX ACHETEURS? NON: Repensez OUI LE COÛT EST-IL RENTABLE? NON: Repensez OUI LE PRODUIT

Valider sa Séquence stratégique

CONCEPT UTILE

À L'ACHETEUR ?

Prix accessible

EST-IL ADOPTÉ?

PÉPASSER LES OBSTACLES INTERNES La mise en place de votre stratégie

OCÉAN BLEU VA GÉNÉRER DES BLOCAGES INTERNES.

Vous devez aller au-delà

DE LA RÉSISTANCE AUX CHANGEMENTS.

VOTRE IDÉE EST VIABLE ? PARFAIT.

MAIS L'OCÉAN CONNAÎT PARFOIS DES REMOUS

LES OBSTACLES VAINCUS VOUS NAVIGUEREZ EN EAUX CALMES SEULEMENT SI L'ÉQUIPAGE S'ENTEND

FORMULER VOTRE NOUVEAU POSITIONNEMENT

Intégrer l'exécution à l'élaboration stratégique

Appliquer la stratégie océan bleu A TOUS LES NIVEAUX DE L'ENTREPRISE

Créer un slogan percutant



BIENVENUE DANS VOTRE OCÉAN BLEU!

Source : STRATEGIE OCEAN BLEU - Comment créer de nouveaux espaces stratégiques par W. Chan Kim et Renée Mauborgne aux éditions Pearson.

Infographie réalisée par MATEW Design - matewdesign.ovh

BlueMarketing Pilote de votre transformation digitale

Blue Marketing est un cabinet qui accompagne les ENTREPRISES DANS LEUR TRANSFORMATION DIGITALE EN S'APPUYANT NOTAMMENT SUR LE MODÈLE STRATÉGIQUE OCÉAN BLEU www.bluemarketing.fr