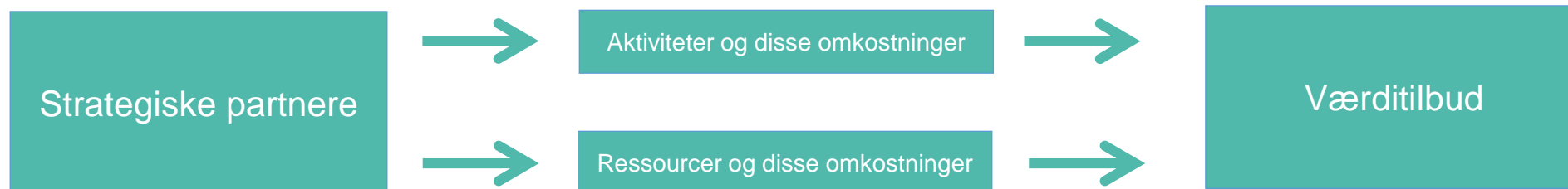


VÆRKTØJ SKALEBARHED TRIN 1

Trin 1: Skalérbarhed er mere end omkostningsbesparelser

Den eksponentielle, eller accelererende, form for skalerbarhed kobler typisk strategiske partnere op på virksomhedens værditilbud via virksomhedens aktiviteter eller ressourcer, som eksemplificeret i figuren her på siden.

Det er vigtigt i denne fase af analysen, at man tænker ud over blotte omkostningsbesparelser. Derfor kan man med fordel stille sig selv følgende spørgsmål:



1. Findes der potentielle strategiske partnere, som kan udføre nogle af aktiviteterne i vores forretningsmodel billigere og samtidig være medvirkende til at levere højere værdi til vores kunder for den samme pris?

2. Findes der potentielle strategiske partnere, som kan bidrage med nødvendige ressourcer i vores forretningsmodel samtidig med, at værdien til vores kunder stiger – og til samme pris?

Det er en god id. at lave en brainstorm i 2-3 grupper på først punkt 1 og dernæst punkt 2. Diskuter dem efterfølgende i plenum og afslut med at prioritere de ideer, der er fremkommet.

Lad resultaterne stå på en tavle i kantinen, og lad de øvrige medarbejdere kommentere i en uges tid.

Gå derefter videre til trin 2.