

VÆRKTØJ SKALEBARHED TRIN 2

Trin 2: Stil jer selv nogle hvad-nu-hvis spørgsmål, som udfordrer jeres tænkning

Den eksponentielle, eller accelererende, form for skalerbarhed kobler typisk strategiske partnere op på virksomhedens værditilbud via virksomhedens aktiviteter eller ressourcer. Brug de nedenstående eksempler fra spørgsmålskataloget til at afsløre mulighederne for jeres egen forretningsmodel:

1. Kan potentielle partnere tilbyde noget, som beriger den eksisterende value proposition, samtidig med at de modtager værdi tilbage?
2. Findes der alternative måder at tjene penge, hvor forretningsmodellen frigøres af normale kapacitetsbegrænsninger?
3. Er det muligt at ændre forretningsmodellen til at være en platform for andre virksomheder?
4. Er det muligt at ændre de eksisterende partners roller i forretningsmodellen samt at bruge dem i flere roller i den samme forretningsmodel, eksempelvis som både kunder og leverandører?
5. Hvem vil betale for adgang til din kunde-base, eller viden om dine kunder og deres kendetegn, fx indkøbsmønstre, behov etc.?
6. Hvor stærke er "hård at kopiere" og "tid til kopi" attributterne i din forretningsmodel?

7. Hvor hurtigt vil din virksomhed kunne reagere på trusler fra nye konkurrenter eller nye teknologier, og vil du kunne justere i forhold hertil inden for 6 måneder?

8. Hvor fleksibel ville din virksomhed være hvis aktivitetsniveauet faldt med 50% i næste kvartal på grund af faldende omsætning? Hvordan vil du anslå jeres fleksibilitet i forhold til tilsvarende at kunne skære i omkostningerne?

Processen er som følger:

Tag de tre øverst rangerede bud fra trin 1 og stil spørgsmål 1 til 6 til dem; et ad gangen. Del jer gerne op i mindre grupper igen og slut af med at diskutere de rangerede bud i fællesskab.

Føler I, at der er behov for at kigge på flere af de identificerede muligheder fra trin 1, så uddeleger dette som hjemmearbejde til gruppen. Sørg for at grupperne med hjemmearbejde sender deres analyser ind til hele holdet inden for 48 timer.

Igen anbefaler vi, at man lader for eksempel top-3 stå til offentlig kommentering i virksomheden på en tavle. Det er oftest på den måde, man fanger vigtige praktiske barrierer for det, man vil udvikle. Spørgsmål 7 og 8 giver anledning til en afsluttende diskussion i gruppen.