

Sortir du lot

Fiche pratique pour améliorer votre Stratégie Océan Bleu, ouvrage de W.C. Kim et R. Mauborgne

Objectif

Créer une compréhension commune entre les départements techniques et marketing

Identifier des challenges à surmonter

Sélectionner ce qui a de la valeur

Contexte

Projet d'innovation stratégique

Valeur de l'innovation pas totalement définie

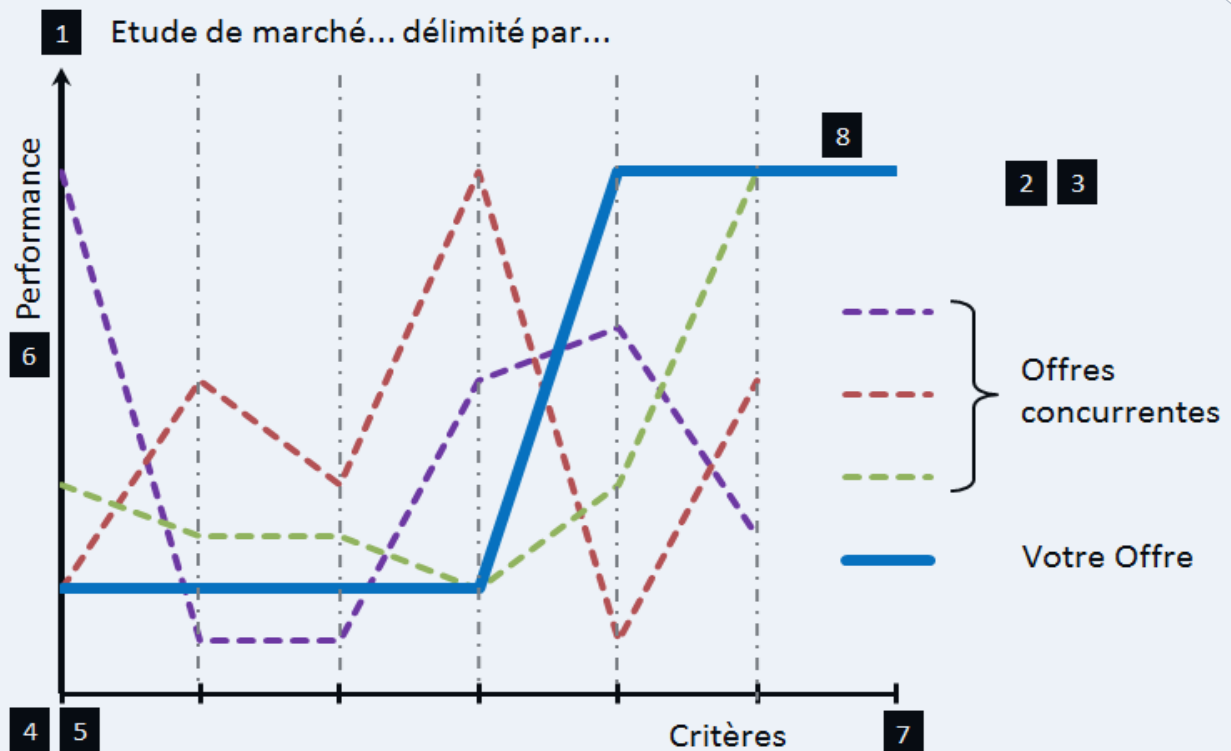
Performances requises pour distancer la concurrence pas claires

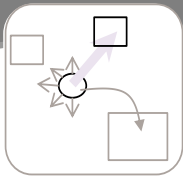
Personnalité

Aime les objectifs clairs

Voit facilement les limites d'une idée

Pose de bonnes questions





Principe

- **Objectif** : Identifier les moteurs précis de la **compétition** sur le marché et de proposer des alternatives pour dépasser cette compétition.
- Le canevas prend en compte des **solutions alternatives** à l'offre de nature très diverse. Il compare leurs **performances** selon les **critères** qui motivent les choix par les clients. La pertinence des critères doit être challengée et mise en regard avec les comportements réellement observés.
- Tous les éléments de l'offre qui n'apportent pas une valeur perçue importante sont retirés des spécifications. Le portrait des **solutions futures** dessiné par le canevas vise une très bonne performance sur les **critères les plus valorisés par les clients** et la médiocrité sur tous les autres critères (dans le but de dégager des marges de manœuvre **pour réduire le coût**).
- Des critères de performances inhabituels peuvent être ajoutés au canevas afin **de surfer sur des tendances nouvelles**.

Questions

Le canevas est construit en répondant à des questions ciblant 9 axes d'étude qui sont :

- ☐ Quelles sont les limites à donner à l'étude ?
- ☐ Quelles alternatives faut-il comparer dans ce cadre ?
- ☐ Quelles sont les 5 solutions que vous retenez ?
- ☐ Sur quels critères se joue la compétition ?
- ☐ Quels sont les 7 critères les plus représentatifs des enjeux de la compétition de demain ?
- ☐ Quelle est la performance de chaque solution sur chaque critère ?
- ☐ Quels seront les critères les plus importants à l'avenir ?
- ☐ Qu'est-ce qui pourrait encore être un plus ?
- ☒ **9** Quel est votre plan d'action ?