



Η περίπτωση της Airborne Express ως παράδειγμα στρατηγικού σχεδιασμού επιχείρησης

Ο στρατηγικός σχεδιασμός είναι μία έννοια υποτιμημένη από τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, μιας και συνήθως δεν έχουν την ευχέρεια χρόνου ή τη γνώση ώστε να ασχοληθούν εντατικά με αυτόν για να καρπωθούν τα αποτελέσματά του. Ως εταιρία συμβούλων επιχειρήσεων, έχοντας υποστηρίξει επιχειρήσεις σε επίπεδο στρατηγικού σχεδιασμού, είμαστε βέβαιοι ότι αυτός ενισχύει την βιωσιμότητα οργανισμών κάθε μεγέθους.

Με στόχο να εντρυφήσουμε στη φιλοσοφία του στρατηγικού σχεδιασμού, θα επιχειρήσουμε να προσεγγίσουμε πρακτικά το θέμα, με συνοπτική αναφορά στο παράδειγμα της Airborne Express.

Η Airborne Express είναι μία αμερικάνικη εταιρία αεροπορικών μεταφορών που ιδρύθηκε το 1946 και αναπτύσσεται σε μία αγορά με μεγάλους ανταγωνιστές όπως για παράδειγμα η Ups, η FedEx, η Tnt κλπ.

Πως έφτασε όμως στην ανάπτυξη, σε μία άκρως ανταγωνιστική αγορά, με μεγαλύτερους από αυτήν παίκτες;

Εστίασε στον στρατηγικό σχεδιασμό...

1. Μελέτησε την αγορά:

- Είναι ολιγοπωλιακή. Ο ανταγωνισμός εστιάζεται σε τρεις μεγάλους παίκτες της αγοράς και από εκεί και έπειτα υπάρχουν πολλοί μικροί ανταγωνιστές.
- Είναι πολύ δύσκολο να εισέλθει κάποιος νέος παίκτης στον κλάδο.
- Οι παρεχόμενες υπηρεσίες των εταιριών αφορούν πάνω-κάτω τα ίδια πράγματα.
- Όλοι οι ανταγωνιστές έχουν την ίδια πληροφόρηση.

2. Κατέγραψε τι θέλουν οι πελάτες:

- Χαμηλή τιμή.
- Αξιοπιστία.
- Ταχύτητα.
- Άμεση παρακολούθηση των φορτίων.
- Εξατομικευμένη υποστήριξη.

3. Κατέγραψε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα που είχε έναντι του ανταγωνισμού.

4. Εστίασε στα δυνατά της σημεία, αποφεύγοντας τον άμεσο ανταγωνισμό με τους μεγάλους παίκτες, με επικέντρωση στην ικανοποίηση συγκεκριμένων πελατών βάσει των δυνατοτήτων της.

5. Στόχευσε σε λίγους πελάτες που είχαν συγκεκριμένες ανάγκες όπως η συνεχής υποστήριξη, άρα ήταν διατεθειμένοι να πληρώσουν για αυτές τις υπηρεσίες.

6. Αναδιοργανώθηκε για να επιτύχει το στόχο της:

- Παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών με έμφαση στην συνεχή ενημέρωση για την πορεία των φορτίων.
- Αναδιοργάνωση οργανογράμματος και θέσεων εργασίας. Ένα πρόσωπο αναφοράς για λίγους πελάτες, ταχύτερη υποστήριξη σε υποστηρικτικές υπηρεσίες όπως αποθήκευση φορτίων κλπ.
- Διαφορετικά ωράρια αποδοχής παραγγελιών, από εκείνα των ανταγωνιστών.
- Εκπαίδευση προσωπικού για υιοθέτηση πελατοκεντρικής κουλτούρας και φιλοσοφίας προληπτικών δράσεων (συνθετική και αναλυτική σκέψη).

Αποτέλεσμα: Η Airborne Express κατάφερε να αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε μία «χτυπημένη» αγορά και να αναπτύσσεται.

Συμβουλή: Ο στρατηγικός σχεδιασμός της κάθε επιχείρησης, μπορεί να «ακουμπά» διάφορα άλλα θέματα όπως η εσωτερική της αναδιοργάνωση ή ο οικονομικός της προγραμματισμός (δείτε σχετικά **εδώ**). Είναι μία δυναμική διαδικασία που απαιτεί την φαιά ουσία και την αφοσίωση όλων των εμπλεκόμενων μερών, για να ξεκινάει να αποδίδει καρπούς από ένα χρονικό διάστημα και έπειτα (συνήθως ένα έτος), ανάλογα με την κατάσταση και τους στόχους της κάθε επιχείρησης.

Απευθυνθείτε στην εταιρία μας, στη περίπτωση που θέλετε να συζητήσουμε τη δυνατότητα υποστήριξης του στρατηγικού σχεδιασμού της επιχείρησής σας.

08/12/2016

Η περίπτωση της Airborne Express ως παράδειγμα στρατηγικού σχεδιασμού επιχείρησης

© 2016 ΑΤΛΑΝΤΙΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Share on [Facebook](#), [Twitter](#), [Forward to a Friend](#)

[Διαγραφή από ενημερωτικό δελτίο](#) • [Update Email Address](#)



This email is powered by Direct Mail for Mac. [Learn More](#) • [Report Spam](#)