

Strategi och taktik.

VD-stödet har konstaterat att de två absolut vanligaste sökorden, som gör att man hamnar på vår hemsida, är strategi och taktik. En förklaring kan vara att man inte riktigt har klart för sig vad strategi och taktik innebär. En annan tolkning kan vara att man har svårt att formulera sin strategi och utforma taktiker.

Historiskt har strategi varit ett militärt uttryck som skall ge det övergripande svaret på "hur skall vi vinna kriget". I företagsvärlden så beskriver den hur du vinner kundernas förtroende på marknaden och öka dina marknadsandelar samt förbättrar resultatet. En strategi är en långsiktig formulering, företags själ. En del företagare väljer att kopiera ett framgångsrikt företags strategi vilket sällan är rätt väg att gå. För att strategin ska fungera måste den skilja sig något från konkurrenten. Den måste ge svaret på varför kunden ska välja ditt företags erbjudande, är dessa identiska blir det svårare att välja – eller hur? Risken för priskrig ökar, något som ingen vinner på.

Inom vilka områden kan man då formulera en strategi? Det finns inget enkelt svar på det, men det kan i princip vara inom vilket område som helst. Några exempel, utan inbördes värdering:

Leveranssäkerhet	Snabba leveranser	Produktens egenskaper
Tillgänglighet	Pris	Personal
Kompetens	Kundservice	Rådgivning
Referenser	Ledarskap	Respekterad i branschen

Det viktiga är att välja en tydlig strategi som passar ditt företag och dina ideala kunder bäst. Vad man dessutom ska ha klart för sig är att vald strategi medför konsekvenser för företaget.

För att hantera konsekvenserna måste man utarbeta metoder för att eliminera eller kanske förstärka dem. Det är här taktiken kommer in. En taktik har en kortare horisont och ger svar på vad behöver vi göra för att kunna stötta den valda strategin. Om du väljer exempelvis leveranssäkerhet eller snabba leveranser måste du sannolikt bygga upp lagret. Är den valda strategin kundservice behöver du anställa fler människor inom det området. Det är troligtvis ett stort antal aktiviteter som måste genomföras för att bli framgångsrik.

Innan man börjar formulera sin strategi och stöttande taktiker så är det viktigt att man har en vision, vad är det för slags företag du vill bygga. Strategi och taktik är väldigt tydliga och mätbara medan en vision ofta är lite flummigare. Den ska vara så. Det är dock väldigt viktigt att ha mätbara målsättningar i företaget för att veta att man är på rätt väg.

Vi på VD-stödet kan det här med strategi, taktik och sätta mål så vi kan stötta dig i denna formuleringsprocess och genomförande.

stefan.erlandsson@vdstodet.se