



Disruptive Challenge

Antoma Optimizer™ - Insight

"Think of the worst things your competition could do, then go and do it yourself"

Utmaningar och behov

Någonting håller på att förändras på marknaden. De gamla komplexa värde- och distributionskedjorna med rötter i industrirevolutionen håller på att brytas upp. Uber, världens största taxibolag äger inga fordon. Facebook, världens mest populära mediaägare, skapar inget innehåll själva. Alibaba, det högst värderade återförsäljare, har inga lager. Och Airbnb, världens största uthyrare av lägenheter, äger inga fastigheter. Internet, den mobila revolutionen och det digitala skiftet förändrar landskapet för affärsmekanismerna, där kundgränssnittet blir kung.

Även om man inte ska bygga ett nytt Uber eller Facebook, så är ändå behovet att förstå vilka trender och förändringar i marknaden som kan påverka ens affärer och konkurrenskraft. Att ha en plan för hur man ska agera och förhålla sig till dessa.

Behovet kan vara att få insikt och inspiration, samt ha ett relevant resonemang kring möjliga utvecklingsscenariot för sin verksamhet, som bryter de traditionella inkörda mönstren och kliver utanför ramarna. Att skapa ett underlag för att kunna fatta beslut för framtida strategier som ger konkurrenskraft i den digitala transformationen med den uppkopplade kunden.



Resultat och leverans

Resultat av Antoma Disruptive Challenge projekt är tänkbara utvecklingsscenariot i branschen och för den egna verksamheten, som bryter ny mark gällande erbjudanden, affärsmodeller och Go-to-Market.

Materialet och resultatet kan med fördel användas för affärsutveckling och för att hitta nya affärsintäkter och nya affärsmodeller för befintliga eller nya produkter och tjänster. Tex hur man kan sälja en produkt som en kontinuerlig tjänst med löpande intäkter.



Disruptive Challenge

Antoma Optimizer™ - Insight

Eller om man ska expandera sin affär till nya segment och marknader och vilken paketering och leveransform detta kan kräva.

Leveransen omfattar dokumenterade scenarios, med analyser och rekommendationer, som har diskuterats, förankrats och enats i arbetsgruppen/ledningsgruppen.

Slutsatserna från projektet och materialet är en lämplig start för att på ett strukturerat sätt i styrelsen eller ledningsgruppen diskutera och besluta företagets långsiktiga strategi, utveckling och vilka satsningar som ska göras.

Metoder och insatser

Antoma ger en analys av branschen och vilka banbrytande scenarios och affärsmodeller som börja synas på horisonten som kan påverka företagets verksamhet. Med detta som underlag faciliterar Antoma en illustrativ och engagerande Business Studio workshop där alla i gruppen bidrar och där de potentiellt nya affärsmodeller och utvecklingsscenarios för företaget diskuteras och formas. Förutom faciliteringen och strukturen, bidrar Antoma med inspiration och erfarenheter i diskussionen.

Vi från Antoma har djup erfarenhet från att driva förändringsarbete tillsammans med beslutsfattare på företag. Under våra snart 14 år har vi skapat oss en verktygslåda med insikter och kunskaper som vi använder för att ge er som kund maximal effekt av uppdraget. Denna process kallas för Antomas tankesmedja, en fas där vi sammanställer all data, analyserar scenarios och strukturerar upp riktlinjer som blir underlag för kommande workshop och slutligen den färdiga planen.

Resultatet med Antomas analyser och rekommendationer levereras i ett Executive Report format under ett arbetsmöte med arbetsgruppen, för att alla tydligt skall se summering av arbetet och slutresultatet och vad nästa steg är.