

E-business strategie

Omschrijving

Electronisch zakendoen, zakendoen via het Internet. Steeds meer mensen en bedrijven doen het. Steeds vaker en steeds complexer wordende transacties. Zijn uw producten al via Internet te koop? Koopt u al goederen in via het Internet? Denkt U wel eens na over directe koppelingen met uw belangrijkste klanten, zodat ze sneller en eenvoudiger bij u kunnen afnemen? Of zijn het juist uw leveranciers die u, al dan niet vrijblijvend, verzoeken mee te gaan in hun e-business strategie?

Relevante vragen die u vast niet voor het eerst hoort. Ongetwijfeld heeft u samen met uw medewerkers ook al nagedacht over de te nemen stappen. Of wellicht heeft U zelfs al actie ondernomen. Stappen zijn snel gezet. Maar zijn ze ook goed doordacht? Onderschat wordt ook vaak het nadenken over hoe uw klanten een nieuw verkoopkanaal ervaren. Een eerste indruk is snel gemaakt en mag alleen maar goed zijn! Het ontwikkelen van een E-business strategie helpt hierin; Met elkaar vaststellen welke stappen, wanneer, voor wie. Zodanig, dat het gelijk goed is.

Waar en wanneer

Een E-business strategie is zinvol als U:

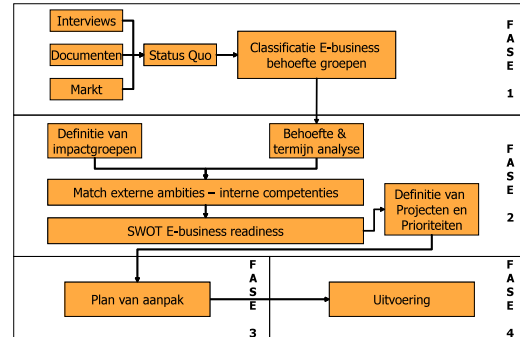
- Electronisch zaken wilt gaan doen met klanten en/of leveranciers of;
- Al electronisch zaken doet maar de dienstverlening wilt uitbreiden / aanpassen;
- Door klanten / leveranciers 'gedwongen' wordt aan te sluiten op hun initiatieven

Uw voordeel

- Weloverwogen, samenhangende beslissingen met aandacht voor leveranciers, klanten en eigen organisatie;
- Inbedding van e-business in bedrijfsprocessen;
- Voorkomen van ad-hoc beslissingen
- Verkleinen van mislukkingen en verliezen van klanten.

Activiteiten

- In kaart brengen huidige situatie en behoeften bij verschillende groepen;
- Koppelen van ambities aan competenties;
- SWOT analyse;
- Definiëren van projecten & plan van aanpak.



Uitgangspunten

De volgende punten zijn van belang:

- Missie, doelstellingen en strategie zijn voldoende duidelijk en gedragen;
- Mogelijkheid bestaat met klanten en leveranciers te overleggen.

Deliverables

De adviseurs leveren de volgende producten op:

- SWOT analyse
- E-business strategie
- Plan van aanpak

Gebruikte technieken, tools & expertises

- Kennis van uw markt en van e-business;
- SWOT analyses, interviewtechnieken

Subsidiemogelijkheden

Het is mogelijk voor dit onderdeel subsidie aan te vragen.

Gerelateerde producten

- Applicatie selectie
- Strategisch ICT Plan

Meer weten over of geïnteresseerd in het opstellen van een e-business strategie of één van de andere Mondea producten? Neem gerust contact met ons op.

Mondea

W: www.mondea.com

E: info@mondea.com.

T: +31 33 4627051