

Büyük Resmi Görmeniz İçin Çalışma Formu

Bu aracı, faaliyet gösterdiğiniz iş ekosistemine dair bir sezgi kazanmak için kullanın. Büyük resmi görmek, işiniz hakkında stratejik düşünmeniz için sahneyi kurmanıza yardımcı olabilir.

A Bölüm: Şirketiniz ve biriminiz

1. Şirketinizin rekabet stratejinin ne? Eğer bilmiyorsanız, öğrenmek için hangi adımları atabilirsiniz? Şirketinizin belgelerini ve yönetici haberlerini incelemenin yanı sıra patronunuza eş düzey yöneticilere sormayı göz önünde bulundurun.
2. Biriminizin stratejik amaçları ne? Bu amaçlar, şirket stratejisiyle nasıl bir ilişki içinde? Sözelimi, bir ürün geliştirme biriminde çalışıyorsanız, biriminiz, inovasyona odaklanmış üst düzey bir stratejiyi desteklemek için yeni ürün hatları geliştirmeyi şart koşan bir strateji tanımlamış mı?
3. Hangi davranış, plan ve kararlar, grubunuzun birim ve şirket stratejilerini desteklemeye yardımcı olmasına olanak verir? Olası süreç iyileştirmelerini, maliyetlerin daha iyi yönetilmesini ve potansiyel olarak değerli diğer davranış biçimlerini göz önünde bulundurun.

B Bölüm: Müşterileriniz, rakipleriniz ve sektörünüz

4. Şirketinizin müşterileri kim? Eğer bir destek işlevinde çalışıyorsanız, grubunuzun hizmet veriyor olabileceği herhangi bir şirket içi müşterinin yanı sıra çeşitli müşteri bölümlerini göz önünde bulundurun.
5. Kuruluşunuz şu anda, müşterileriniz için hangi ihtiyaç ve tercihleri karşılıyor? Şirketiniz müşterilerine hangi benzersiz değer biçimini sunuyor?
6. Müşterilerinizin ihtiyaç ve tercihleri gelecekte nasıl bir evrim gösterebilir? Daha hızlı bir hizmet, daha kaliteli ürünler, daha ekonomik sunular yönünde talep bekliyor musunuz?
7. Şirketinizin, müşterilerin değişen gereksinimlerini karşılamasına yardımcı olmak için grubunuz ne yapabilir? Süreç iyileştirmeyi, ürün fikirlerini ve kuruluşunuzun müşterilere sağladığı değerleri artırmanın diğer araçlarını göz önünde bulundurun.
8. Şirketiniz hangi kuruluşlarla rekabet ediyor? Patronunuzdan, eş düzeyli yöneticilerden ve çalışma arkadaşlarınızdan girdi isteyin.

9.	Hangi sektör eğilimlerinin, şirketiniz için önemli sonuçlar olabilir? Ticari yayınlara danışın ve bu eğilimleri değerlendirmek için diğer bilgili profesyonellerle konuşun.
10.	Grubunuz, yeni gelişen sektör eğilimlerinden nasıl yarar sağlayabilir veya bu tür eğilimlerin doğurduğu tehlikeleri nasıl atlatabilir? Bulabildiğiniz kadar fazla örneği alıntılaysın.
C	Bölüm: Patronunuz, eş düzeyleriniz ve çalışanlarınız
11.	Tarttığınız bir karar veya göz önünde bulundurduğunuz bir davranış biçimini düşünün. Bunu aşağıya yazın.
12.	Bu kararın sosyal paydaşları kimler? Bu karardan etkilenecek veya bu kararın sonucundan çıkar sağlayacak herkesi listeleyin. Patronunuzu, herhangi bir eş düzey yöneticiyi ve çalışanları göz önünde bulundurduğunuzdan emin olun.
13.	Kararınızın, kuruluşunuzun farklı bölümlerindeki çeşitli sosyal paydaşlar üzerinde bırakacağı olası etkiyi nasıl öğreneceksiniz? Sosyal paydaşlarınıza sormak isteyeceğiniz sorular
14.	Eğer kararınızla veya teklif ettiğiniz davranış biçimiyle ilgili endişeleri hakkında sosyal paydaşlara danıştıysanız, paydaş gruplarının hepsini ilgilendiren altta yatan herhangi bir mesele tespit ettiniz mi? Ettiyseniz, bunlar ne? Yaygın ortak endişeler arasında maliyet, zaman, iş yükü ve benzeri bulunur.
15.	Tespit etmiş olduğunuz sosyal paydaş endişelerini ele almak için kararınızı veya teklif ettiğiniz davranışı nasıl şekillendirebilirsiniz? Sözelimi pilot bir proje, yeni bir girişimin giderleri hakkındaki endişeleri hafifletir mi?