



Instrument 10

Scalare și Inovație

Viziune

Misiune

Obiective

Proces

Scalarea sau scalabilitatea este un termen extrem de complex și relativ nou introdus pe piața afacerilor din România. Acesta se referă la momentul în care afacerea ta crește adăugând mai puține resurse decât la început. Cu alte cuvinte, atunci când afacerea ta a crescut deja în mod natural și unitar și se poate autosușține cu mai puține resurse. Resursele obținute se pot reinvesti în alte părți ale afacerii, precum extinderea la nivel internațional a unei afaceri stabilite național. Pentru acest exercițiu vom urmări scalarea afacerii și ducerea ei la un nivel internațional.

Pași:

1. În completarea acestui instrument vă rugăm să țineți cont de strategia de dezvoltare pe termen lung pe care ați identificat-o în instrumentul anterior. Strategia și scalarea vor merge concomitent cu dezvoltarea afacerii voastre.
2. Network & Parteneri – ce network ați dezvoltat care să vă ajute la scalare? Aveți parteneri, furnizori, distribuitori care să vă ajute să ajungeți la publicul internațional? Pot aceștia susține o eventuală scalare sau va trebui să vă cautați alți parteneri?
3. Plasare & comunicare – ce strategie de marketing & comunicare veți adopta ca să vă găsiți clienții? Veți urmări aceeași strategie ca și pentru comunitatea locală? Ce plus valoare socială puteți aduce cu afacerea scalată la nivel internațional?
4. Resurse materiale & financiare – Cum va ajunge produsul / serviciul la clienții internaționali? Ce resurse materiale veți folosi? Câte resurse financiare veți reinvesti în afacere pentru a atinge scalabilitatea? Cum vă pot fi de folos resursele informaționale?
5. Ceretare și dezvoltare a pieței – Cât de rentabilă va fi scalarea afacerii? Vei avea o strategie bazată pe o procedură, care l-a rândul ei va fi bazată pe o cercetare a pieței? Pentru ce segmente de clienți intenționezi să creezi o dezvoltare a pieței?