

Η στρατηγική των «γαλάζιων ωκεανών» (I)



ΤΟΥ ΚΑΘΗΓΗΤΗ ΔΡΟΣ **ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ Γ. ΓΕΩΡΓΑΚΑ**
Partner & Managing Director της GECON ΕΠΕ
info@gecon.gr

Υπάρχουν ανεκμετάλλευτες αγορές σε ένα διεθνές περιβάλλον έντονα ανταγωνιστικό και κορεσμένο; Υπάρχουν ευκαιρίες για τις μικρομικρές και τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις να ξεχωρίσουν από τις άλλες και να δραστηριοποιηθούν κερδοφόρα στην αγορά;

Αφορμή για τους προβληματισμούς αυτούς μου έδωσε ένας νέος, ανήσυχος και δραστήριος επιχειρηματίας, ο κ. Λάζαρος Γατσιός. Ο νέος αυτός “καινοτόμος” ξενοδόχος διαθέτει μια μικρή μονάδα στο Πολύχρονο της Χαλκιδικής. Όμως αυτό που την κάνει να ξεχωρίζει είναι ότι μένει ανοικτή όλο τον χρόνο και, το κυριότερο είναι ότι όλα τα χειμώνατικα Σαββατοκύριακα και γιορταστικά τριήμερα έχει 100% πληρότητα. Ανακάλυψε κάτι νέο; Μάλλον κάλυψε μια ανεκμετάλλευτη αγορά, που ζητά ήσυχες διακοπές, μια διέξοδο στην πιεστική ρουτίνα της καθημερινότητας στο υπέροχο περιβάλλον της Χαλκιδικής, που πραγματικά την χαίρεσαι πολύ περισσότερο αυτό το διάστημα από την ανυπόφορη κατάσταση που βιώνουν οι παραθεριστές τους δύο καλοκαιρινούς μήνες. Ο κ. Γατσιός μου απέδειξε στη πράξη τη “στρατηγική των γαλάζιων ωκεανών”, απέδειξε ότι ακολουθεί μια δημιουργική στρατηγική. Δίνει έμφαση σε κάτι διαφορετικό, σε μια καινοτομική προσέγγιση, που δημιουργεί αξία στην επιχείρησή του. Δείχνει πώς μπορεί κανείς να ξεφύγει από το status quo, να καταστρώσει μια επικερδή στρατηγική, να την εφαρμόσει γρήγορα και με μικρό κόστος. Η συγκεκριμένη υπηρεσία ανοίγει στον επιχειρηματία νέους ορίζοντες δράσης και τον βοηθά να αναπτυχθεί και να κερδίσει τώρα, άμεσα, αλλά να βάλει και τα θεμέλια για το μέλλον. Όπως αναφέρουν οι συγγραφείς του ομώνυμου διεθνούς μπεστ σέλερ W. Chan Kim & Renee Mauborgne, οι θεμελιώδεις προτάσεις της “στρατηγικής των γαλάζιων ωκεανών” συνοψίζονται στις παρακάτω παραδοχές:

- Μην ανταγωνίζεστε σε υπάρχουσες αγορές. Δεν έχει νόημα να μπαίνουν οι επιχειρήσεις σε ακατάσχετη παροχολογία προσφορών, εκπνώσεων και χαμηλών τιμών.
- Μην προσπαθείτε να ξεπεράσετε τους ανταγωνιστές σας, αλλά να τους καταστήσετε αδιάφορους. Δημιουργήστε τον δικό σας “γαλάζιο ωκεανό” και δραστηριοποιηθείτε σε αυτόν. Το να κυνηγάτε τον ανταγωνιστή σας δεν έχει πρακτικά κανένα νόημα.
- Δημιουργήστε νέα ζήτηση για τα προϊόντα σας. Ψάξτε για νέες αγορές, νέους πελάτες, νέους καταναλωτές.
- Μην κάνετε συμβιβασμό μεταξύ χαμηλού κόστους και μοναδικότητας/διαφοροποίησης. Προσπαθήστε να πετύχετε και τα δύο. Η προσπάθειά σας για καινοτομικά προϊόντα πρέπει να είναι συνεχής.
- Ευθυγραμμίστε συνολικά την επιχείρηση στην προσπάθειά σας να πετύχετε διαφοροποίηση και χαμηλό κόστος. Καλλιεργήστε την κουλτούρα των “γαλάζιων ωκεανών” σε όλη σας την οργάνωση. Μήπως είναι ευκαιρία να αναθεωρήσουν κάποιοι “ανήσυχτοι” επιχειρηματίες τη στρατηγική που ακολουθούν μέχρι σήμερα;