

กลยุทธ์พื้นฐานของ Michael E.Porter

ความได้เปรียบเชิงแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าทั่วไป

ต้นทุนต่ำ

Cost Leadership

สร้างความแตกต่าง

Differentiation

ลูกค้าเฉพาะกลุ่ม

Cost Focus

Differentiation Focus

การอธิบายแนวคิดจาก Model

- ▶ การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันมี 3 เรื่องหลัก
 - ผู้นำต้นทุน (Cost Leader)
 - สร้างความแตกต่าง (Differentiation)
 - มุ่งเฉพาะกลุ่มเป้าหมาย (Focus)
- ▶ การพัฒนากลยุทธ์ด้านใดด้านหนึ่งอย่างจริงจังก็สามารถอยู่ในธุรกิจได้
- ▶ การพัฒนากลยุทธ์ต้องจดจ่อและจริงจัง จนสร้างความได้เปรียบต่อคู่แข่งได้
- ▶ การทำงานเชิงกลยุทธ์จะทำให้เราเสียเวลากับปัญหาเชิงปฏิบัติการน้อยลงไปแล้ว

ตัวอย่างคำถามกระตุ้นแนวคิดใหม่

- ▶ ปัจจุบันคุณได้ใช้กลยุทธ์ใดหรือไม่?
- ▶ คุณคิดว่ากลยุทธ์ใดเหมาะสมกับองค์กรของคุณ?
- ▶ คุณมุ่งมั่นที่จะพัฒนากลยุทธ์อย่างไรให้เกิดความต่อเนื่อง?
- ▶ คุณสามารถลดต้นทุนลงได้อีกหรือไม่?
- ▶ คุณสามารถสร้างความแตกต่างของสินค้า / บริการได้อย่างไร?
- ▶ คุณต้องการเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักใดเป็นพิเศษบ้าง?

เรื่องเล่าประสบการณ์

- ▶ กลยุทธ์พื้นฐานของ R-LAB
- ▶ กลยุทธ์พื้นฐานของ Syndrome