

## Storitve strateškega foruma

Strateški forum nudi svojim članom in interesentom množico storitev. Naši člani so ob tem znotraj članarine obsegajočih storitev upravičeni do množice cenovnih prednosti pri siceršnjih in eksternih storitvah.

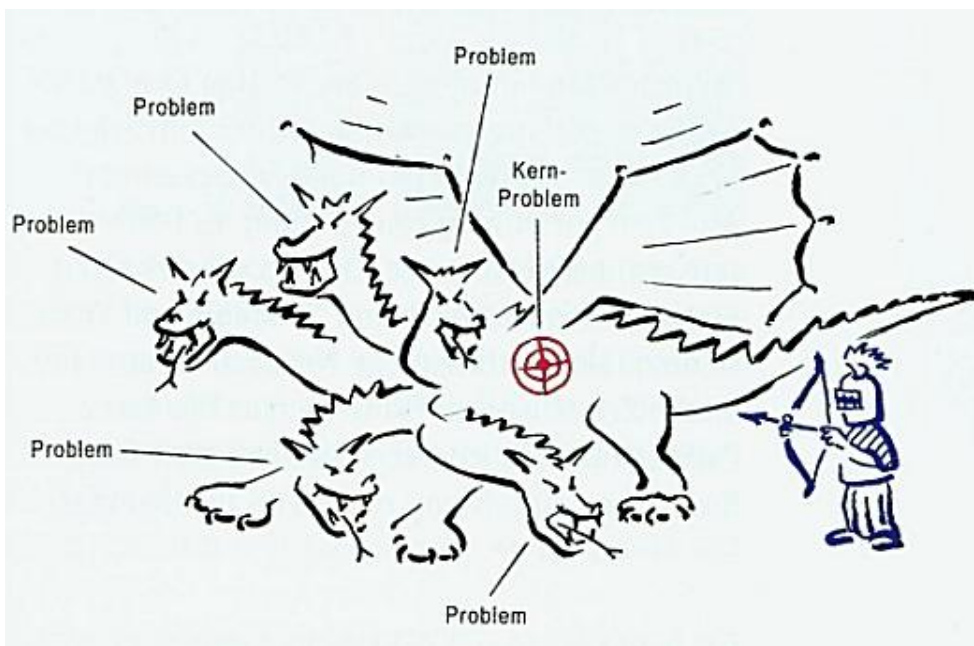
### Na ozka grla osredotočena strategija delovanja in vodenja

Na ozka grla osredotočena strategija delovanja in vodenja po Wolfgangu Mewesu (skrajšano EKS) ciljno uporablja osebne in operativne moči in sposobnosti; cilj je, skozi kombinacijo individualnih in operativnih moči, razmerij in sposobnosti, ustvariti nezamenljivi profil in z njim razviti vrhunsko storitev za določeno ciljno skupino, s katero se orientiramo na njen najbolj žgoči problem.

Avtor, raziskovalec sistemov Wolfgang Mewes je odkril centralni problem človeka in sistemov dela. Uvajanje na ozka grla osredotočene strategije delovanja in vodenja v privatnem in/ali podjetniškem okolju se dogaja z osredotočenostjo razpoložljivih moči in sredstev na najučinkovitejšo točko. Neka, na pesku zgrajena ne bo stala varno! Če temelj, baza, pogoji niso pravilni, tudi najboljša ideja ne more biti uresničena. Dobra volja in 100% vložek tu ne pomagata. Šele, ko je neka namera postavljena v večji soodvisnosti, ko sledi nekemu nadrejenemu načrtu, temelji celostni strategiji bo prišlo do uspeha.

Strategija podpira in spodbuja razmišljanje in ukrepanje v soodvisnosti – za hitre strele je tukaj malo mesta. Na ozka grla osredotočena strategija delovanja in vodenja po Wolfgangu Mewesu zajema samo štiri načela, ki bazirajo spoznanjih naravoslovca Justusa von Liebiga, da je celotni spekter odvisen od uspešnega pristopa. Enkrat ponotranjeni, vodijo ta štiri načela k cilju, tudi če se pot na začetku zdi nepregledna in naporna – ta strategija daje ob vsakem času orientacijo in varnost v delovanju.

Mewes je po svojih načelih uspešnosti v več kot treh desetletjih analiziral več kot tisoč posebej uspešnih podjetij in iz teh analiz razvil svoj nauk. Kljub dinamičnemu razvoju gospodarstva ta štiri Mewesova načela uspešnosti na prelomu 21. stoletja še vedno veljajo.



## 4 načela pri reševanju problemov

### Načelo 1: Koncentracija sil na potenciale sposobnosti, zmanjšanje razdrobljenosti

Vse kar dosežem, pride iz mene – ni neuspeha, so samo rezultati – rezultati mojega lastnega napora in truda. Podprt s postopki, ki so orientirani na moje sposobnosti in moje zmožnosti in so v skladu z mojimi sodobniki, uresničim česar se lotim, da in vedno vem, kaj počnem.

### Načelo 2: Orientacija sil na ozko določeno ciljno skupino

Moja storitev ni za vsakogar in moji proizvodi niso enakomerno koristni in uporabni – čisto določeni ljudje in podjetja pa jih nujno rabijo. Za te si bom prizadeval, za kar bom dal na razpolago vse moje znanje in moje sposobnosti. Ta ciljna skupina je tudi pripravljena mojo storitev ceniti ustrezno prinesenim koristim.

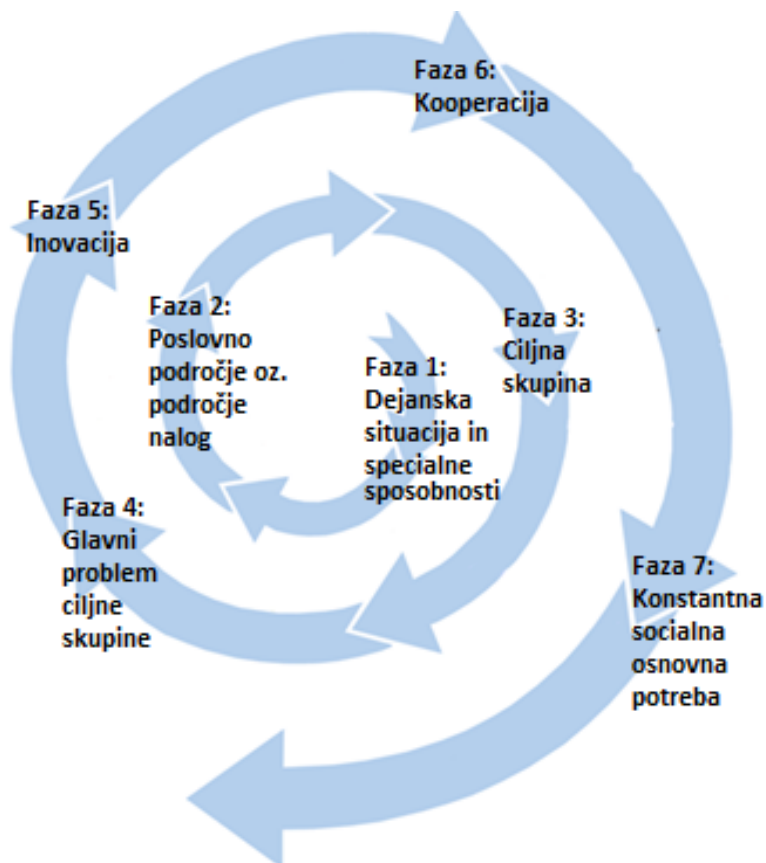
### Načelo 3: Iti v vrzel, v nišo

Kar se na trgu že ponuja, ne more biti moje področje delovanja. Moje rešitve ciljajo na področja, ki so do sedaj zanemarjena ali veljajo še za neodkrita. Zato bom z veseljem prenesel ideje iz drugih disciplin – v to bom vnesel vso svojo fantazijo.

### Načelo 4: Razvijati se v globino rešitve problema, prizadevati si za vodstvo na trgu

Ko sem pridobil priznanje, ko sem se izkazal in si pridobil popolno zaupanje svojih strank ali predpostavljenih, če so rešitve prave, potem pride do simbioze, do vzajemnih koristi med mojo ciljno skupino in mano; razvijali se bomo skupaj naprej in polno izkoriščali pri tem nastajajoče sinergije. Z ozkim in zaupljivim sodelovanjem se bom razvil v najboljšega reševalca problemov na tem področju, za vodilnega na tržišču pri moji ciljni skupini – zelen in podprt s strani mojih partnerjev in mojih sodobnikov, brez konkurence in edinstven

## Program sedmih faz



Da bi dosegel ta cilj je Mewes razvil program 7-faz, ki sproži potek spirale uspešnosti.

V **fazi 1** se določi dejanska situacija in izdelajo spacialne sposobnosti kot glavna pristojnost.

V **Fazi 2** se razišče poslovno področje oz. področje nalog, ki obeta največji uspeh.

Iz tega izhaja **faza 3**, pri kateri izluščimo ciljno skupino, ki obeta največji uspeh.

**Faza 4** da najbolj žgoči problem (razvojno ozko grlo) ciljne skupine. Ker je na ozka grla osredotočena strategija v svojem jedru metoda za pospeševanje procesov učenja, sledi

**faza 5**, faza razvoja inovacije. Z njo dobi uporabnik v roke sistematično metodo reševanja problemov, ki ga pri ciljni skupini naredi nenadomestljivega.

Nihče ne ve vsega; pri nujni osredotočenosti na glavno pristojnost dobi **faza 6**, ki se ukvarja s kooperacijo zelo pomembno mesto.

Na koncu stoji **faza 7**, s pomočjo katere trajno rešimo konstantno socialno osnovno potrebo vsake ciljne skupine, kar izključuje čisto specializiranost na postopek proizvod. S to rešitvijo problema se pridobi vodstvo na tržišču.

## **Naše ciljne skupine**

V društvu Strateški forum razumemo sebe, kot mrežo za uspešnost, razvoj in podpiramo svoje člane k temu, da sistematično dosegajo svoje strateške cilje.

S svojimi storitvami se obračamo na

### **Podjetnike, ljudi v svobodnem poklicu in vodilne delavce**

- ki hočejo izboljšati svojo orientacijo na kupce,
- ki koristi, katere posredujejo, postavljajo pred maksimiranje dobička,
- ki orientacijo in varnost iščejo v svojem podjetniškem delovanju,
- ki hočejo uskladiti talent in nagnjenje,
- ki bi radi imeli veselje do dela in čas za svojo družino,
- ki preprosto imajo cilj biti uspešen podjetnik ali vodilna moč v podjetju ali ustanovi.

### **Start-up podjetnice in podjetniki**

- ki se hočejo s svojimi proizvodi uveljaviti na tržišču,
- ki že od začetka uporabijo pravo strategijo,
- ki hočejo svoje storitve usmeriti na koristi ciljne skupine
- ki iščejo pogovorne partnerje, kateri bi jim pomagali pri njihovem vstopu v podjetništvo.

### **Dijake in študente**

- ki iščejo poklicno orientacijo,
- ki se hočejo ravnati po svojih sposobnostih,

- ki se čisto splošno zanimajo za temo podjetniška strategija,
- ki potrebujejo strategijo za iskanje zaposlitve.

**Izbira tem pri katerih vas lahko konkretno podpremo:**

- Povečanje donosnosti
- Specializiranost brez tveganja zaradi specializiranosti
- Pospeševanje prodaje / marketng,
- Optimiranje interne organizacije
- Povečanje tržnih deležev
- Izdelava in uresničitev podjetniške strategije
- Povečanje imidža
- Izboljšanje komunikacije (znotraj /navzven)
- Pritegnitev kompetentnih partnerjev in še mnogo več.

**Informacije za izvajanje strategije:**

E-mail: [forum.inovacij@outlook.com](mailto:forum.inovacij@outlook.com)