

Visitez http://www.internetbusinessclub.ch/ressources/methode-sst/ pour davantage d'information comment utiliser la méthode

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1** | **Domaine d'activité stratégique** |  |
|  | **Décrivez votre activité en terme de valeur apportée à vos clients** |
|  | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Valeur (point de vue du client, quel est le résultat que le client recherche?)** |  |
| **Public Cible (qui est votre client? où se trouve-t-il?)** |  |
| **Produits & Services** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **2** | **Facteurs clé de succès** |  |
|  | **Quels sont les facteurs clé de votre domaine d'activité?** |
|  | | |

| Facteur clé de succès | Pourquoi est-ce un facteur clé? | Evaluez votre performance | Score |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **3** | **La concurrence** | | | | | |  | | |
|  | **Comparez votre performance avec la concurrence** | | | | | |
|  | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |
| Facteur clé de succès | | Vous | Concur. 1 | Concur. 2 | Concur. 3 |  | |  |  |
|  | |  |  |  |  |  | |  |  |
|  | |  |  |  |  |  | |  |  |
|  | |  |  |  |  |  | |  |  |
|  | |  |  |  |  |  | |  |  |
|  | |  |  |  |  |  | |  |  |
|  | |  |  |  |  |  | |  |  |
|  | |  |  |  |  |  | |  |  |
|  | |  |  |  |  |  | |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **4** | **Stratégies défensives** |  |
|  | **Neutralisez les menaces avec vos stratégies défensives** |
|  | | |
|  | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Menaces | Quelle faiblesse est concernée? | Stratégie(s) défensive(s) |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **5** | **Stratégies offensives** |  |
|  | **Exploitez vos opportunités avec vos stratégies offensives** |
|  | | |
|  | | |

| Opportunités | Quelle force est concernée? | Stratégie(s) offensive(s) |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **6** | **Validation de la stratégie** |  |
|  |  |
|  | | |
|  | | |

**A. Type de stratégie**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Stratégie | Prix | Spécialisation | Différentiation |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**B. Un vrai changement?**

Votre stratégie doit apporter un changement. Qu'allez-vous faire différemment d’avant et pourquoi êtes-vous à même de le faire?

| Stratégies | Comment? | Faisabilité (en rapport avec vos forces) |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**C. Qu'est-ce qui vient ensuite?**

|  |  |
| --- | --- |
| Stratégies | Qu'est-ce qui vient ensuite? |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**D. Personnel**

|  |  |
| --- | --- |
| Résistance | Communication |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **7** | **Objectifs** |  |
|  | **Définissez vos objectifs en trois étapes** |
|  | | |
|  | | |

Définissez vos objectifs en trois étapes

1. Qu'allez-vous mesurer?

2. Quelle formule allez-vous utiliser pour mesurer?

3. Quantifiez chacun de vos objectifs

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Stratégie | Qu'allez-vous mesurer? | Quelle formule pour mesurer | Quantification des objectifs |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **8** | **Activités stratégiques** |  |
|  |  |
|  | | |
|  | | |

**A. Stratégie 1:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Activités | Délais | Importance |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**B. Stratégie 2:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Activités | Délais | Importance |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**C. Stratégie 3:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Activités | Délais | Importance |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**D. Stratégie ...:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Activités | Délais | Importance |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |