

Alan Lefli misalı...

Sizin qurduğunuz biznesin həcmindən, tutumundan asılı olmayaraq – bazar müqayisədə bu heçnədir. Vacib olan çalışdığınız sahənin dəqiq sərhədlərini hesablamaq və gücünüzü hara yönəldilməsini təyin etməkdir. Video bloqda Sizinlə bazarın təyin edilməsi və biznes strateqiyası barədə fikirlərimizi paylaşırıq. Buyurun... maraqlı olsa baxın.

Çox maraqlı bir dövrdə yaşayırıq... diqqət edin...

- Dünyanın ən qabaqcıl taksi şirkətləri öz bizneslərini dəyişmək durumdadırlar. Artıq nə Uber, nə Gett Taxsi, nədə Yandex öz gələcək biznes modelini yalnız bir nəfərin digər, bir əraziyə çatdırılmasında görmür. Maraqlı olan ümumi daşıma xidmətləridir;
- İKEA yalnız mebel deyil, ev üçün hər şey təklif edir. Məntiq çox sadədir, şirkət deyir ki, mən gözəl mebel yox, gözəl ev satıram...
- Facebook yalnız sosial şəbəkə deyil, Facebook insanları daha uğurlu etmək bazarında çalışır. Facebook insanlara şəxsi brendinq üçün kömək edir. Yalnız bunu?! Xeyr. FB bir neçə fərqli bazarlara xitab edir və s.

İstənilən biznes sahəyə baxsaq aydın şəkildə görünür ki, biznes yalnız mövcud olduğu bazarların sərhədlərini fərqli görməklə nəticə əldə edə bilir. Necə deyərlər, “mavi okean” strateqiyası kimi, yeni bazar yaratmaq bazarda lider olmağın ən sadə yoludur. Sözü gedən məsələlərdən bloqumuzda video şəklində Sizə paylaşım etdik. Buyurun, fikirləriniz bizim üçün çox dəyərlidir. Kommnet və ya e-mail şəklində fikirlərinizi gözləyirəm.

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Mənim qızıl 10luğum](#)
- [Biznes və İnadkarlıq](#)
- [Şahmat və Biznes](#)