



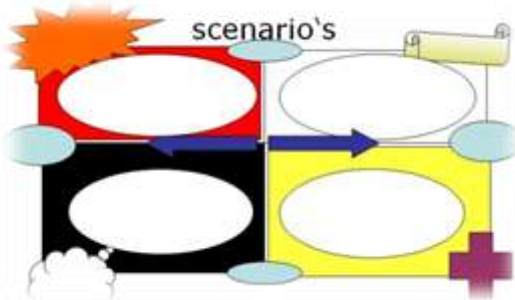
Stappenplan toekomstscenario's

Richt je op de toekomst en geef je toekomst richting.

WAAROM heb je toekomstscenario's nodig?

Omdat ik een denkraam voor een beslissing nodig heb.
Omdat ik wil zien wat de mogelijkheden zijn voordat ik kies.
Omdat ik met anderen een gezamenlijk toekomstbeeld maak.

1. De eerste stap is om met elkaar te bepalen wat belangrijke **ontwikkelingen** zijn die de toekomst gaan bepalen. Brainstorm een groot aantal ontwikkelingen, minimaal 10.
2. Bepaal met filteren welke de twee belangrijkste **oorzaken** zijn die de ontwikkelingen beïnvloeden.
3. Beschrijf de oorzaken en geef de tegengestelde **extremen** aan.
4. Zet de extremen van de oorzaken nu op twee assen zodat een **bord** met vier kwadranten ontstaat.



5. Vul alle kwadranten/scenario's in met voorbeelden (kleur, beeld en tekst) en **analyseer** welke bijzonderheden, kansen en risico's er per scenario zijn.
6. Geef de scenario's een herkenbare **naam**.
7. Bepaal daarna voor ieder scenario één **strategie** die gebaseerd is op je analyse:
 - a. stel een doel,
 - b. gebruik de kansen,
 - c. beheers de risico's en
 - d. maak een plan.
8. Kies een **voorkeurstrategie**, die bij twee meest waarschijnlijke toekomstscenario's een goede kans op succes heeft.
9. Zorg voor ruim voldoende **draagvlak** om de strategie uit te voeren. Praat erover, betrek je collega's erbij. Kijk wie mee wil doen.
10. Ga het **doen** en wacht op niemand.

voorbeeld

Ik wil weten welk product ik straks moet maken.

We zien deze ontwikkelingen:

- klanten worden vriendelijker/rijker/grijzer
- de macht van de politiek/aandeelhouder/markt/...
- internationalisering, decentralisatie
- schaalvergroting, specialisatie
- mogelijkheid om informatie te krijgen

Vergrijzing en internet: mijn huidige klanten worden steeds ouder en de wereld wordt door internet kleiner.

vergrijzing: al mijn klanten zijn oud ik blijf lokaal
internationalisering: ik heb veel jonge klanten de wereld is mijn marktplaats



Strategie 1.0:

Ik ga jonge lokale mensen aan mijn 'ouderwetse' product binden door een Hippe Hyves Community te maken.

Promotie:

Mijn buurvrouw is handig met computers en doet mee.
Aanvalsplan: Guerrillamarketing met kleine lokale cellen.

Actie: ik organiseer zelf een flashmob in de Efteling!