

BEST BUY



Príklad, kedy iniciatívy vychádza od
rádového manažéra na strednej
úrovni riadenia - Severts.

Zmena procesu prognózovania
a odmeňovania - vplyv na
marketing a obchod.

*Využil myšlienku: Veľké skupiny bývajú múdrejšie, ako tí
najchytrejší v nich.*

Oslovil cez intranet najprv malú, potom väčšiu skupinu
kolegov, na vyjadrenie prognózy predaja produktov
a zisťovali rozdiely, aby zistili, kde sa obchodníci mýlia.

Spoliehal sa iba sám na seba.

Navrhol zopár nízko nákladových manažérskych
experimentov s malým rizikom.

Poučenia:

- Minimalizujte svoje politické riziká.
- Začnite s dobrovoľníkmi.
- Vneste do toho hravosť. Dbajte na neformálnosť.
- Prevádzkujte nový proces súbežne so starým.
- Opakujte a postupne pridávajte.