



Per Meinert

7. september 2011

Virksomhedsrådgivning – oplæg til møde om business case

Tid og sted

Den 6. oktober 2011 fra kl. 9.00 til kl. 15.00

Deltagere

Gefions udviklingsgruppe der arbejder med VirksomhedsRådgivning
Mads og undertegnede som proceskonsulenter

Formål

Mødets formål er, at udviklingsgruppen skal arbejde med VirksomhedsRådgivning som et forretningsområde. Arbejdet udføres i en workshop hvor resultaterne samles i en eller flere business cases, som efterfølgende indgår i beslutningsgrundlaget til den videre forretningsudvikling.

Dagsorden

- Kl. 09.00 Velkomst, formål med og forventninger til mødet, v/Per Meinert
- Kl. 09.10 Præsentation af dagens program, v/undertegnede
- Kl. 09.20 Work shop – Arbejde i 2 grupper – 1. session - Fokus: **Kunden**
- Kl. 09.50 Work shop – Arbejde i 2 grupper – 2. session - Fokus: **VirksomhedsRådgiveren**
- Kl. 10.20 **Kaffe pause**
- Kl. 10.30 Work shop – Arbejde i 2 grupper – 3. session - Fokus: **Produkter og ydelser**
- Kl. 11.00 Work shop – Arbejde i 2 grupper – 4. session, Fokus: **Betalingsmodel og effektsikring**
- Kl. 11.30 Præsentation af resultater fra de to grupper, Fokus: **Udvælgelse af input til business case**
- Kl. 12.15 **Frokost**
- Kl. 13.00 Work shop – Arbejde i 2 grupper – 5. session, fokus: **Udarbejdelse af business cases**
- Kl. 14.15 Præsentation af de to business cases
- Kl. 14.45 Opsamling, forventnings afstemning, det videre forløb
- Kl. 15.00 Afslutning og tak for i dag.

Med venlig hilsen

Ivan Damgaard

Markedschef

Oplæg til workshop

Videncentret for Landbrug er en faglig dattervirksomhed i Landbrug & Fødevarer.
Vi er partner i Dansk Landbrugsrådgivning, der leverer uvildig rådgivning
til landmænd, gartnere og andre kunder.

Inden mødet:

1. Hver deltager har reflekteret på mødets emner
2. Hver deltager udfylder en SWOT analyse, der har fokus på Team Virksomhedsrådgivning overfor kunden.
3. Hvis muligt, vil det være perfekt om en (og gerne flere) af deltagerne har udarbejdet et personligt omsætnings og ressourcebudget, ud fra den enkeltes forventninger og ønsker til det at være Virksomhedsrådgiver (se vedhæftede oplæg)

Mødet:

1. Arbejdsmetode

Workshoppen er opbygget om individuelle input fra deltagerne til konkrete emner som efterfølgende drøftes og prioriteres. De prioriterede input danner baggrund for udarbejdelse af en eller flere business cases.

2. Organisering

Deltagerne arbejder i 2 grupper, som sammensættes i relation til maksimal videndeling og synergi.

3. Indhold i business casen

Indtægter og benefits

Salg/omsætning

- i. Hvor mange storkunder forventes pr. Virksomhedsrådgiver
 - ii. Forventet omsætning pr. produkt og ydelse
 - iii. Virksomhedsrådgiverens estimerede omsætning pr. storkunde
 - iv. Øvrig estimeret omsætning for Virksomhedsrådgiver – art og kr.
 - v. **Minus den nuværende omsætning på Rådgiverne før opstart af Virksomhedsrådgivning**
- Øget salg/omsætning ved VirksomhedsRådgivning
 - Besparelser ved implementering af forretningsområdet Virksomhedsrådgivning
 - Bedre image – hvad er indtægten på det
 - Bedre service – hvad er indtægten ved det
 - Øget kundetilfredshed – hvad er indtægten ved det
 - Øget medarbejdertilfredshed – hvad er indtægten ved det
 - Andre øgede indtægter og benefits

Omkostninger

- Øgede personaleomkostninger
- Virksomhedsrådgiverens estimerede ekstra tilkøb af andre rådgivere – hvem og kr.
- Ekstra omkostninger til kompetenceudvikling
- Ekstra omkostning til intern videndeling – ”ikke direkte fakturerbart” til kunden
- Ekstra omkostninger til software og hjælpeværktøjer
- Andre ekstra omkostninger

Øget dækningsbidrag

Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget i finansieringen af projektet.