



Virksomhedsrådgivning

Inputs til implementering

8. juli 2013

Specialkonsulent
forretningsudvikling
Ivan Damgaard



Støttet af
Fødevareministeriet og EU



Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri

Den Europæiske
Landbrugsfond for Udvikling
af Landdistrikterne

Danmark og EU investerer i landdistrikterne.

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

1. opgave

- Udfyld Effektkortet ud fra processen vi havde
 - Husk at fastholde vandrette sammenhænge
 - Start med at notere strategi
 - Påfør de resultater der hænger på strategien
 - Påfør den adfærd der hænger på hvert resultat
 - Påfør den indsats der hænger på hver adfærd

Hele tiden skal I checke fra:

- **strategi mod indsats – hvordan?**
- **indsats mod strategi – hvorfor?**

Effektkort - Den målrettede proces

Indsatser	Adfærd	Resultat	Strategi (Vision/Mission)
Hvilke indsatser skal der til for at skabe og motivere den adfærd, der bidrager til resultater som støtter strategien?	Hvilke adfærdsmæssige ændringer skal der ske for at skabe resultater?	Hvilke konkrete resultater skal der komme ud af indsatserne og hvordan kan de måles?	Hvad er formålet? Hvorfor gør vi det? Hvad vil vi være kendt for?
Hvordan? Hvorfor?			

2. opgave

- Udfyld forsiden til Dynamisk strategi
 - Start med at notere jeres vision
 - Påfør de indsatsområder I vil arbejde med
 - Påfør de nøgleområder I vil fokusere på under hvert indsatsområde

Forretningsområdet

Virksomhedsrådgivning



Forretningsområdet Virksomhedsrådgivning

Kun til inspiration

VISION for xxx

Kunder
Kundefokus

Kundebehov
Analysefase

Kundesegmenter

Salg & Markedsføring

Internt

Eksternt mod kunder

Proaktivt salg

Værdiydelser
Resultatskabende rådgivning

Forretningsudvikling

Turn Around

Optimering

Vækst

Diversifikation

Organisering

Tværfaglighed

Bedste mand på
opgaven

Intern implementering

Fra min kunde
til vores kunde

Synliggøre resultater
Internt

Effektsikring

Implementering &
opfølgning

Strategi

Værktøjer & inputs

Kompetencer

Karriereplan

Faglige kompetencer

Metodiske kompetencer

Personlige kompetencer

Økonomistyring

Benchmarking

Årsrapport

Dynamisk strategi

Risikostyring

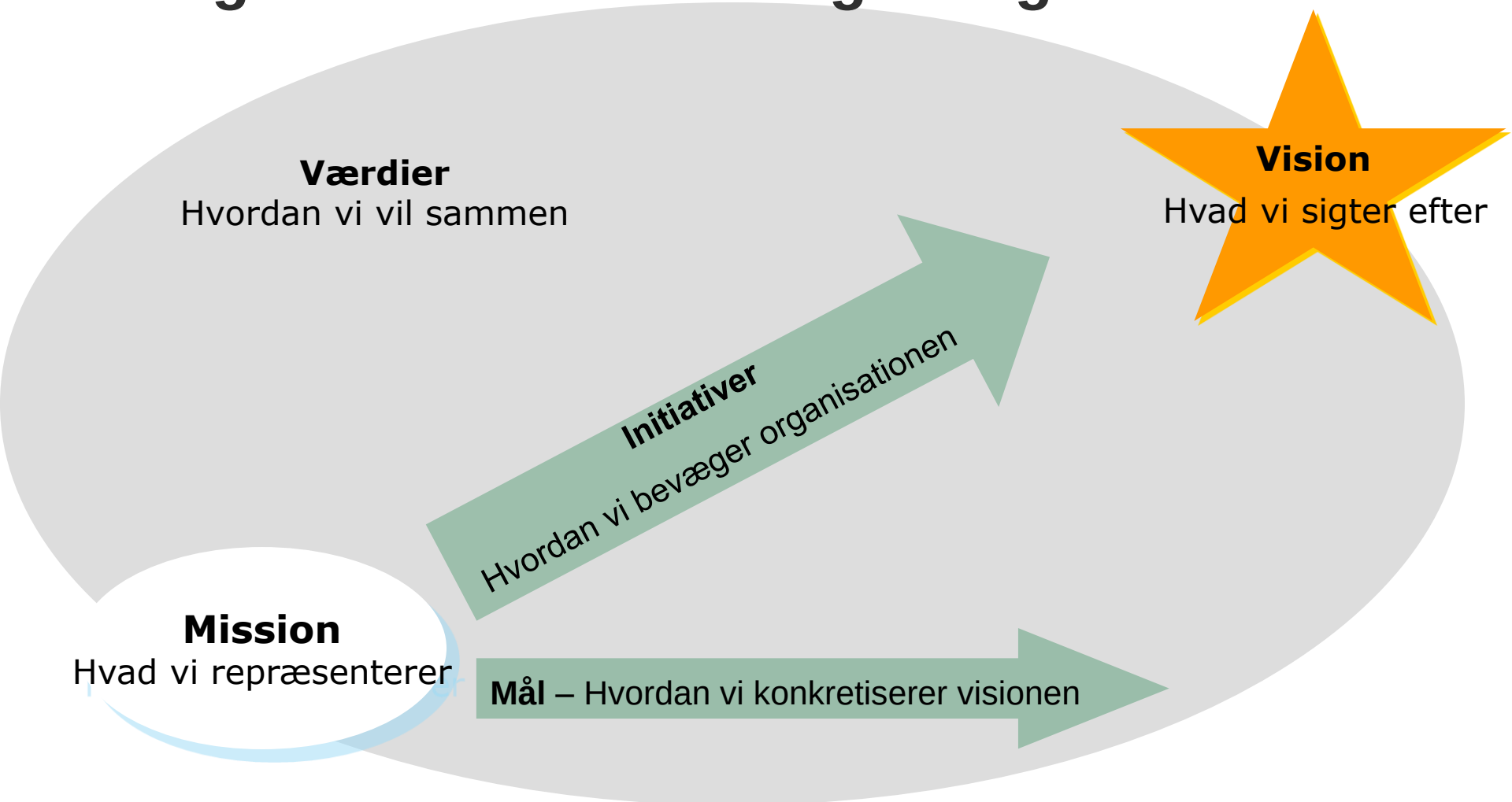
AgroMarkets

CRM

3. opgave

- Udfyld Strategi – Virksomhedsrådgivning
 - Start med at notere jeres mission
 - Påfør jeres vision
 - Påfør jeres værdier
 - Påfør jeres initiativer/indsatser
 - Påfør jeres resultater/mål

Strategi – Virksomhedsrådgivning



Strategi – Virksomhedsrådgivning

Værdier

- Kundefokus
- Proaktiv
- Tværfaglighed
- Opfølgning
- Tillid
- Høj faglighed
- Netværker
- Ærlighed
- Objektiv rådgivning
- Udfordrende
- Oprigtighed
- Synlighed

Mission

Uvildig strategisk rådgivning,
i forhold til de behov den enkelte kunde har

Initiativer

- Implementeringsfokus – internt og eksternt
 - Kundefokus
- Resultatskabende rådgivning
 - Udvikle AgriNord

Mål

- Alle interne kolleger skal vide hvad VR kan bruges til
 - Tværfaglig rådgivning til min. 20 kunder
 - Min. 10 tværfaglige rådgivningsforløb
 - Skabe xx % merarbejde til hele AgriNord
- 5 nye kunder der køber for min. 75000 kr. rådgivning
 - 10 gådråd

Vision

Rådgivning der peger fremad,
skaber værdi for kunden og
som bringer kunden videre

AgroMarkets

Kun til inspiration

AgroMarkets

Vision

AgroMarkets

– den forretningsorienterede landmands foretrukne værktøj og kilde til Finans- og Råvaremarkederne

Værdier for AgroMarkets

- Fokus på landmandens behov for viden om Finans og Råvare markederne
- Velfungerende samarbejde med lokale AgroMarkets ambassadører
- Uvildighed
- Synlighed i hele markedet
- Klare anbefalinger om køb og salg
- Landbrugs specifik viden

Initiativer

Opbygge en attraktive formidlingsplatform og et hold af dygtige og engagerede analytikere, der kan formidle og sammen med lokale AgroMarkets ambassadører sætte viden i arbejde hos den forretningsorienterede landmand

Mission

Indsamling af viden om Finans og Råvaremarkederne set med Landbrugets øjne.

Omsætte den indsamlede viden til klare anbefalinger for køb og salg.

Mål

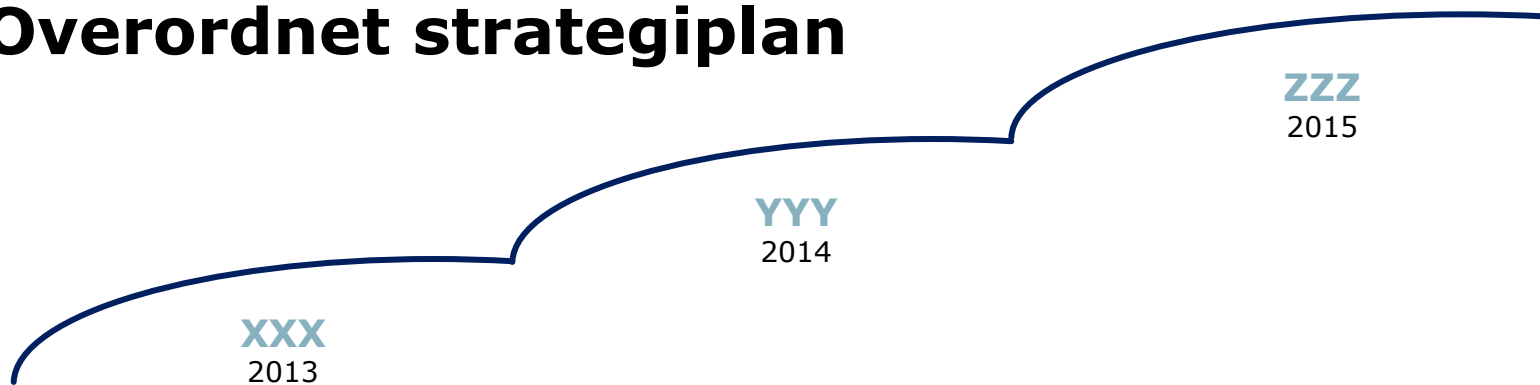
AgroMarkets skal understøtte landmanden i strategiske, taktiske og operationelle beslutninger på Finans og Råvare markederne – alt med henblik på at kvalificere landmandens beslutningsgrundlag og forbedre bundlinjen for bedriften i et tæt samarbejde med DLBR Rådgivningsvirksomhederne

4. opgave

- Udfyld Virksomhedsrådgivning
 - I eksemplet udfylder I den overordnede strategiplan for de næste 3 år

Virksomhedsrådgivning

Overordnet strategiplan



Oms: Medarbejdere:	Oms: Medarbejdere:	Oms: Medarbejdere:
...	...	...

Strategi for Agromarkets

Kun til inspiration



Oms.: 3,2 mill. kr.

Agromarkets basis abonnementer: 2130 stk.
Agromarkets RFU abonnementer: 230stk.
Frie Landmandskunder: 19 stk
Firmaabonnementer: 21 stk

- Overblik over arbejdsgange.
- Optimering og effektivisering af arbejdsgange.
- Kundetilfredshedsanalyse
- Analyse af potentialer i og trusler mod AgroMarkets.
- Udviklingsplan for AgroMarkets

Oms.: 3,9 mill. kr.

Agromarkets basis abonnementer: 2450 stk.
Agromarkets RFU abonnementer: 300stk.
Frie Landmandskunder: 25 stk
Firmaabonnementer: 31 stk
Handels Erfa: 20 møder

- Ny version af MidtugeOpdatering
- Relanchering RFU
- Relanchering m.agromarkets.dk
- Plan for ny version af www.agromarkets.dk
- Fokus på AgroMarkets kontaktpersonen
- Fokus på AgroMarkets til at sætte DLBR viden i spil
- Profilering og markedsføring

Oms.: 4,6 mill. kr.

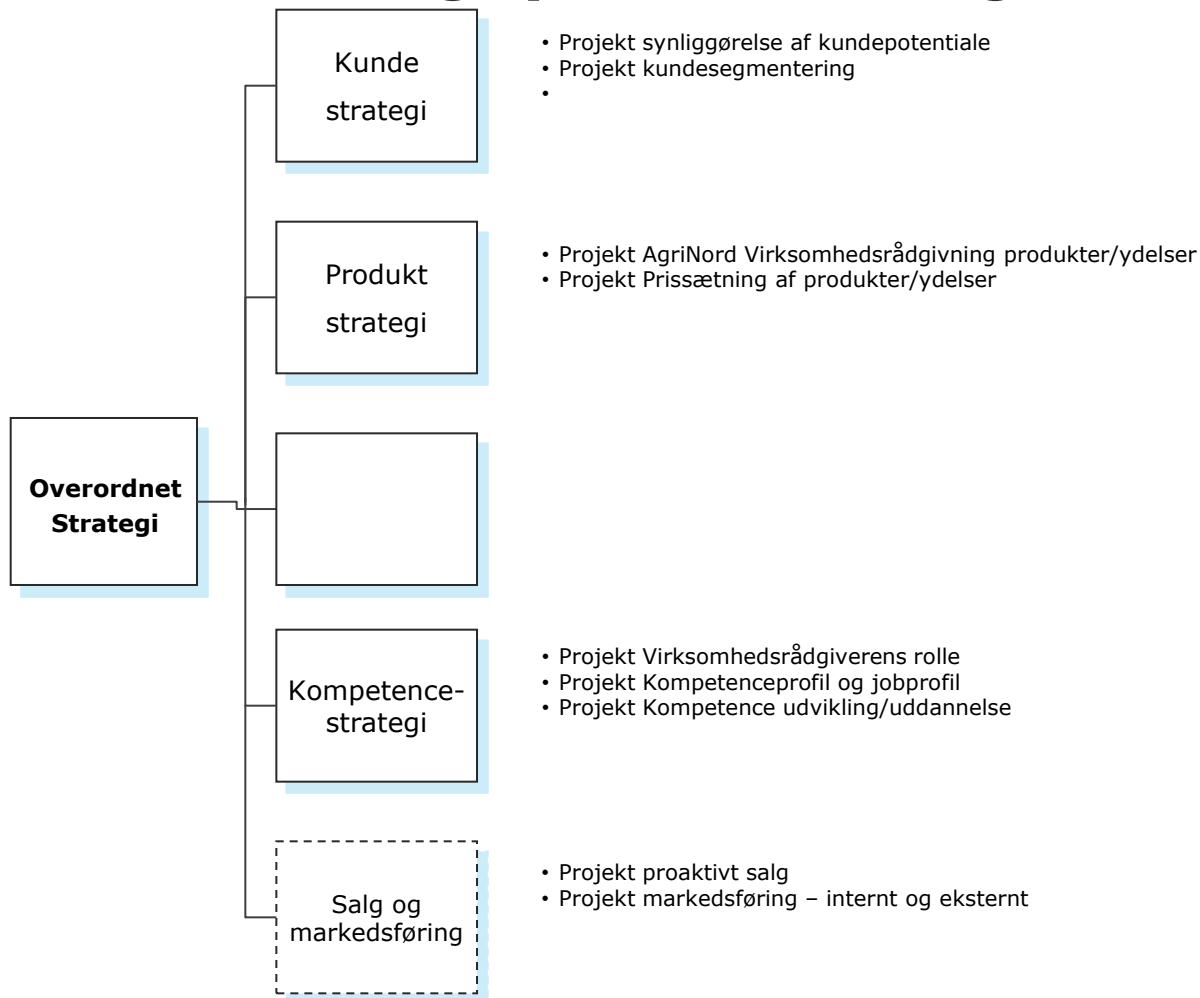
Agromarkets basis abonnementer: 3000 stk.
Agromarkets RFU abonnementer: 400 stk.
Frie Landmandskunder: 50 stk.
Firmaabonnementer: 35 stk.
Handels Erfa: 30 møder

- Ny www.agromarkets.dk
- Landsdækkende kampagner
- AgroMarkets ambassadører er på 100% effekt
- DLBR viden er sat i spil i og omkring AgroMarkets
- Kundetilfredshedsanalyse
- AgroMarkets er 100 % i drift

5. opgave

- Nedbryd strategien på delstrategier
 - Hver delstrategi bør tage udgangspunkt i jeres definerede indsatsområder

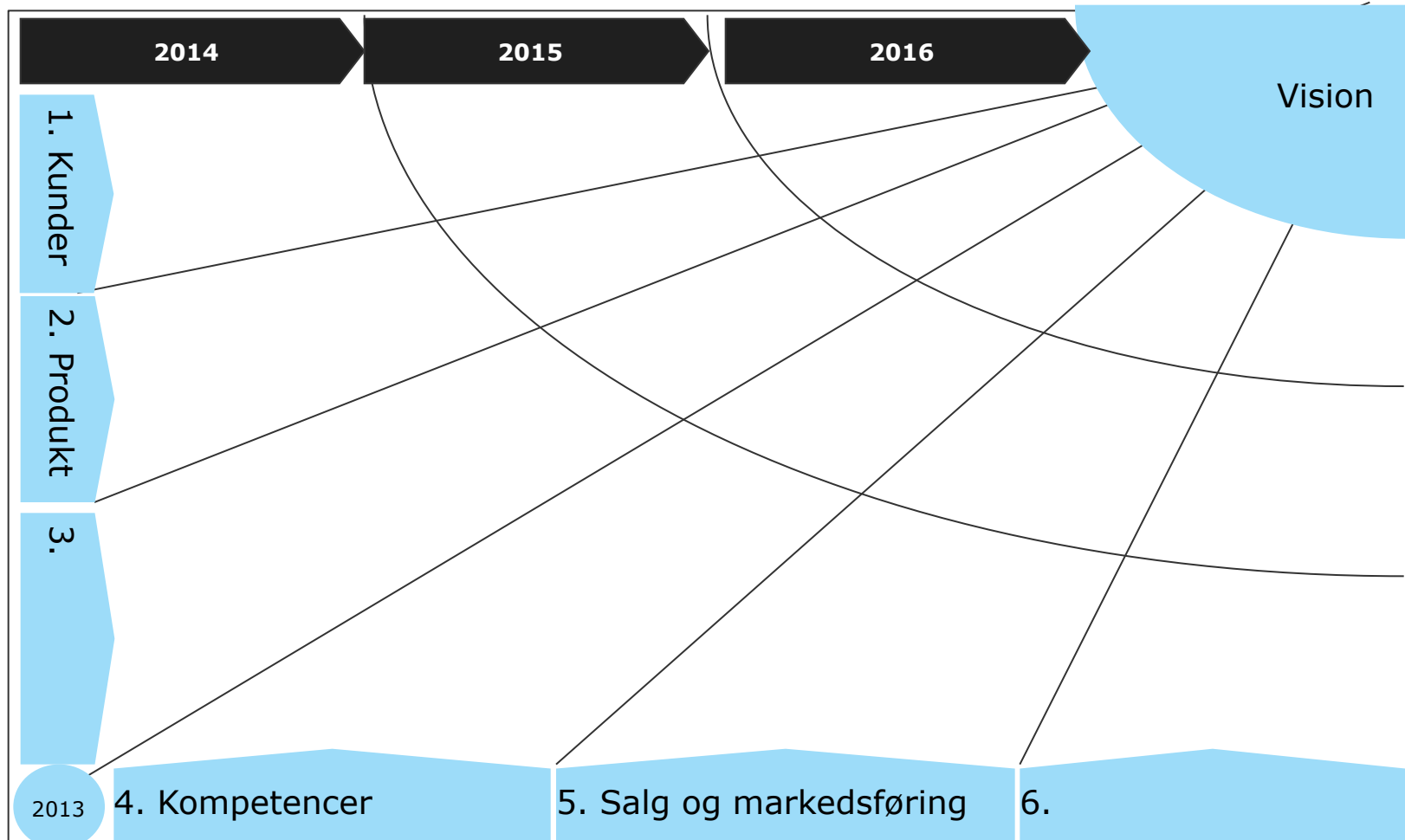
Virksomhedsrådgivning Nedbrydning af strategi på delstrategier



6. opgave

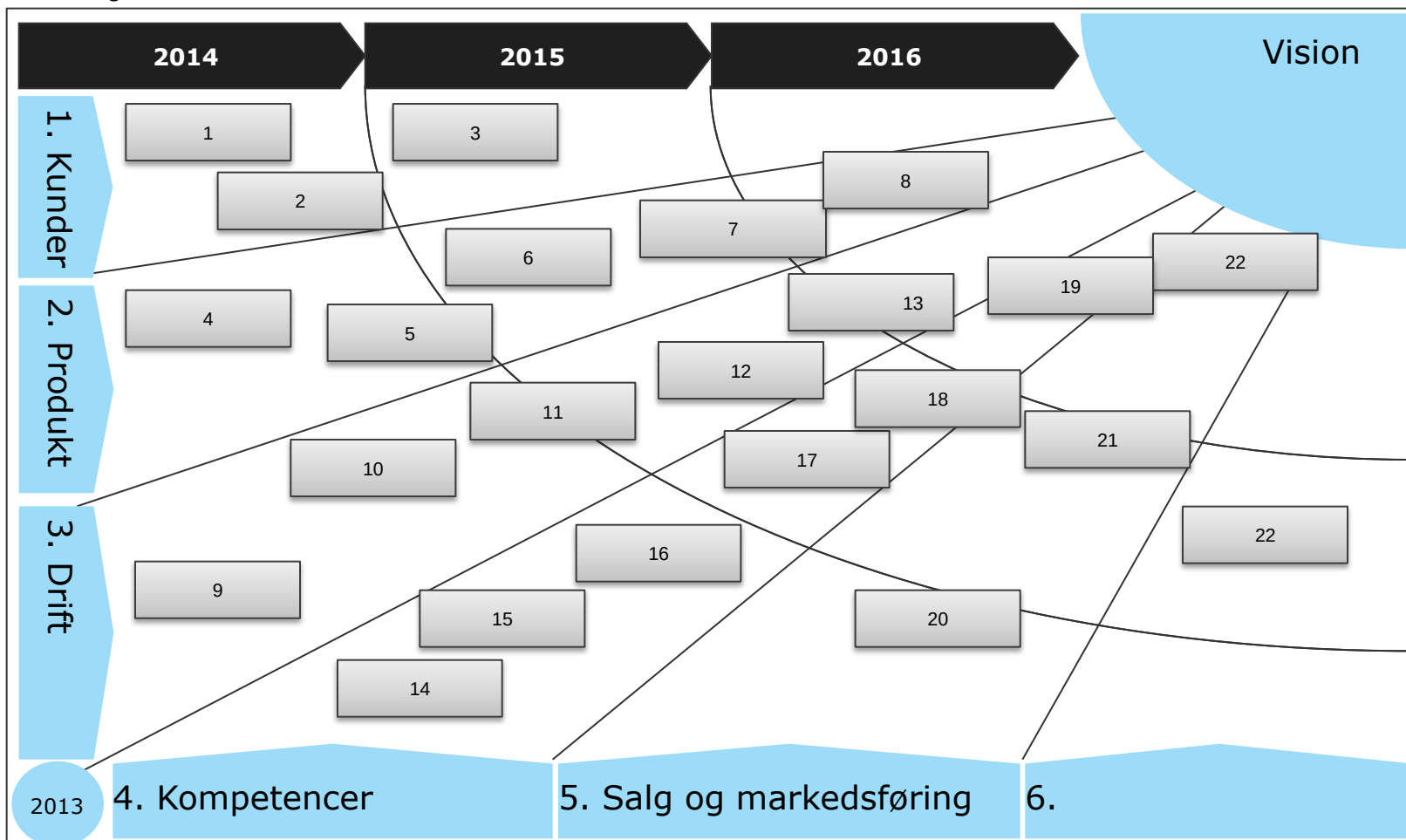
- Indsæt delstrategierne i et transformationskort
 - Dette for at sikre et overblik på implementeringsindsatsen

Virksomhedsrådgivning Overblik på implementeringsindsatsen



Fx transformationskort

Udviklingsinitiativer:



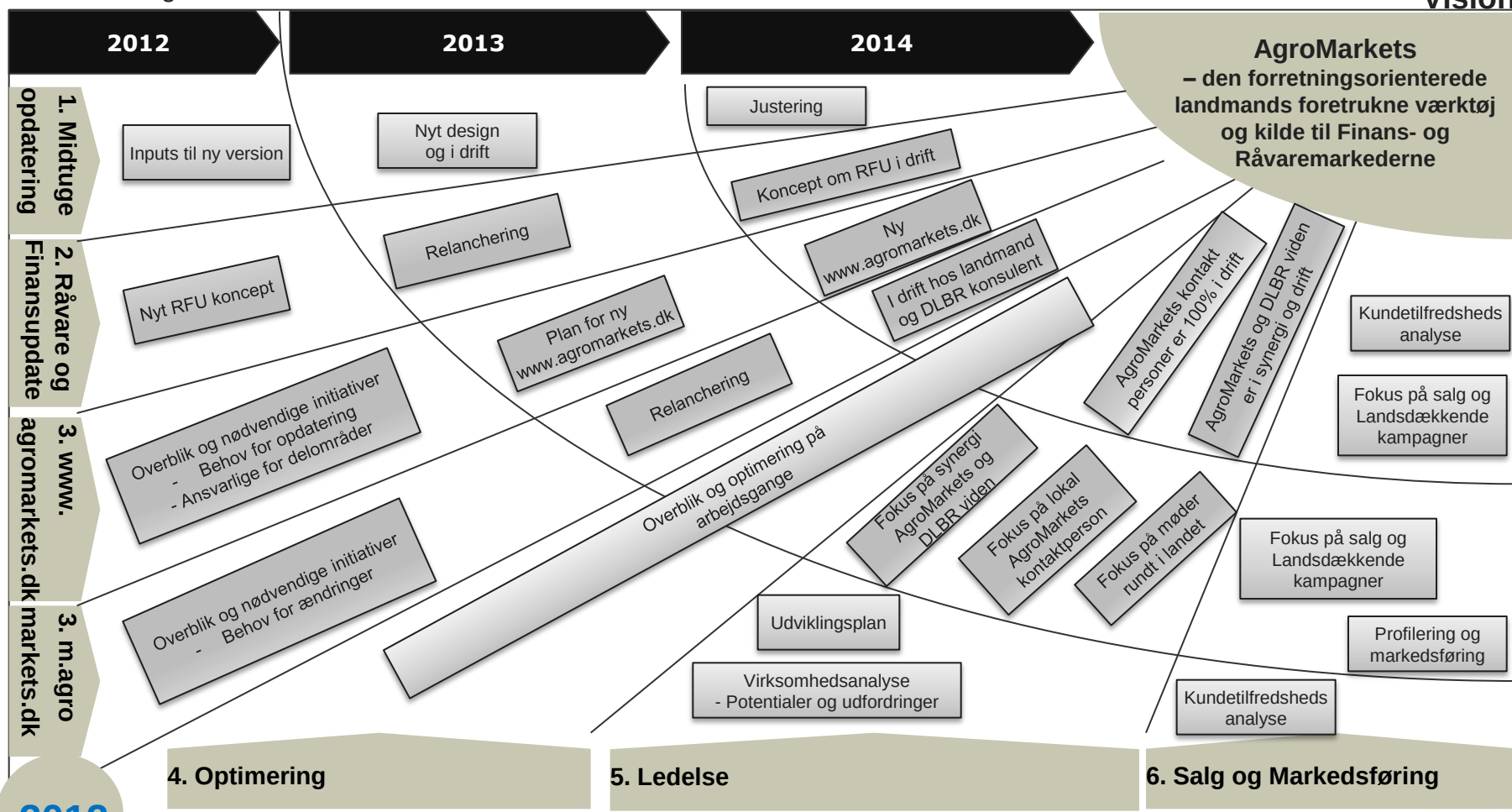
Transformationskort

AgroMarkets

Kun til inspiration

Overblik på tid for implementeringsindsatsen

Udviklingsinitiativer:



2012

7. opgave

- Udfyld en projektplan for hvert enkelt projekt
 - Dette for at sikre muligheden for opfølgning og ejerskab for den enkelte ansvarlige



Virksomhedsrådgivning Projekt plan

Projekt titel:

Projektdeltagere

Navn		Rollebeskrivelse
Hvorfor er projektet opstået		Hvad er formålet med projektet/hvad skal projektet levere
Hvilken effekt kan vi forvente af projektet		
	Hvad påvirkes	Hvordan påvirkes
Quality		
Time		
Cost		
Revenue		

Handlingsplan

Aktivitet	Deltagere	Forventet start	Forventet slut	Gennemført

Virksomhedsrådgivning Proces kort

[illegible]

Statusrapportering på projekter

Projekt	Samlet status	Fremdrift	Motivation & Samarbejde	Kommentar / Anbefaling
				
				
				
				
				

 = Status OK  = Opmærksomhed påkrævet  = Handling påkrævet

Virksomhedsrådgivning

Vurdering af risici

Konsekvens			
		Lav	Høj
Stor	Lille		
		Sandsynlighed	