



**VIDENCENTRET FOR LANDBRUG**

# VirksomhedsRådgivning

Støttet af  
Fødevareministeriet og EU



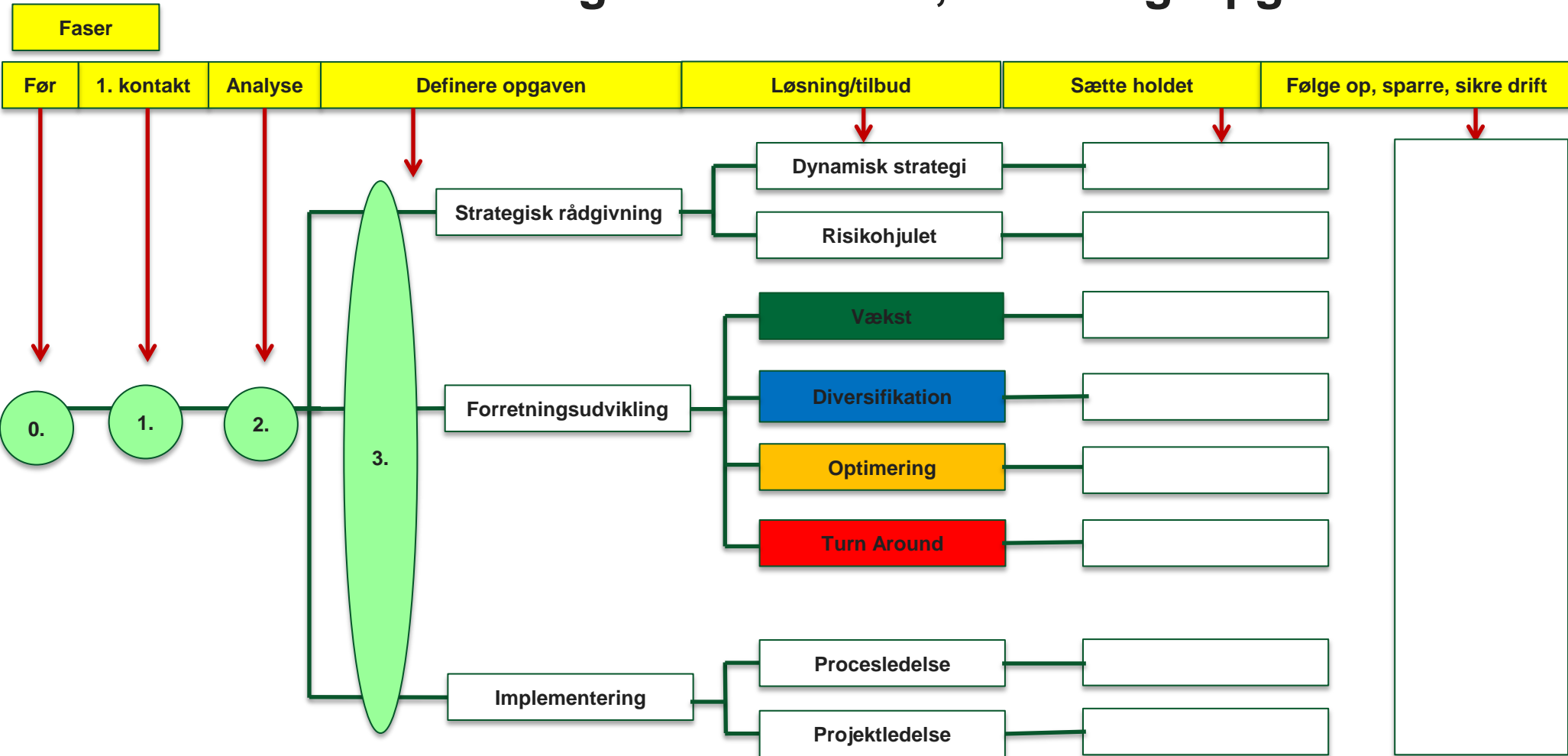
Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget i finansieringen af projektet.

## Inputs til værktøjskassen Følge op, sparre og sikre drift

1. August 2013

Specialkonsulent forretningsudvikling  
Ivan Damgaard

# Virksomhedsrådgiveren – Faser, Roller og Opgaver





# Værktøjskassen



## Værktøjskassen - formål

- Kundefokus
- Fokus på relations marketing og værdiskabende samarbejde
- At fremme dialogen med kunden
- At analysere kunden og virksomheden helt overordnet
  - Vision og Mål
  - Udfordringer
  - Potentialer
  - Behov
- At få startet op professionelt med VirksomhedsRådgivning til kunden, dvs. hvor skaber vi mest værdi i forhold til kundens vision/mål/behov/ønsker, de udfordringer han står overfor og de potentialer der er i virksomheden



**Earn Your Right To Serve**  
Det er klienten, der bestemmer, om du er værdig at få råd af!  
En titel på et visitkort hjælper ikke ...

## Før første kontakt

- Indsamling af relevante data om kunden
  - - CRM system



**Earn Your Right To Serve**  
Det er klienten, der bestemmer, om du er værdig at få råd af!  
En titel på et visitkort hjælper ikke ...

# 1. Kontakt

- Pr. telefon
- Med en af kundens fag-faglige rådgivere

# Analyse

## Væk fra det gamle paradigme:

- At løse problemet
- Bring eksperten ind
- Identificer den ansvarlige
- Find den bedste måde
- Skaf en hurtig løsning

## Hen imod det nye paradigme:

- At skabe fremtiden
- Hjælp mennesker at lære
- Involver alle
- Find en bedre måde
- Skab gradvise forbedringer



# Definere opgaven





# Løsning/tilbud

- Scope opgaven
- Projektoplæg
  - Målhieraki
- interessenthåndtering

## SCOPING

FORMÅL,  
SUCCESKRITERIER OG  
LEVERANCER  
SAMT AFGRÆNSNING



# Sætte holdet



# Følge op, sparre og sikre drift

## Implementering - Hvad er vigtig i denne fase

### I forhold til kunden

- Sparring
- Opfølgning
- Målopfyldelse
- Value for money

### For Virksomhedsrådgiveren

- At være kundens økonomichef, der kan styre processen frem mod mål
- At kunne sparre kunden og rådgiverholdet
- At være resultaorienteret
- At være proaktiv

## Hvad fremmer sandsynligheden for succes:

- Procesleder
- Projektleder
- Forretningsorienteret

# VirksomhedsRådgiverens aktiviteter

- **Strategisk** - udvikle virksomheden sammen med kunden
  - Samle alle data om kundens virksomhed
  - Via dialog få indblik i kundens strategiske mål
  - Analysere kunden og virksomheden for vigtigste udfordringer og uudnyttede potentialer
  - Udnytte den fag-faglige viden hvor det er muligt
    - **Bruges til at sparre, udvikle og udarbejde relevante løsninger**
  
- **Ledelse** - sætte holdet
  - Bruge viden om Rådgivningsvirksomhedens kompetencer
  - Få motiveret og udfordret DLBR kolleger til opgaverne
  - Udnytte viden om interne og eksterne netværk
    - **Bruges til løsning af individuelle og specifikke kunde opgaver**
  
- **Kundeorienteret** – fra min kunde til vores kunde
  - Bruge viden og netværk til at opbygge og fastholde dybe relationer – internt/eksternt
  - Hele tiden markedsføre kunden i interne netværk
    - **Kundens realiserede merværdi er et resultat af vores fælles indsats**

# Virksomhedens performance



Strategi og mål



Forretningskoncept



Organisation



Kunderelationer



Virksomhedsdrift



Virksomhedens udviklingsfokus



Betalingsstrømme status



Betalingsstrømme fremadrettet



Risikoanalyse



Ledelse og management