



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

VirksomhedsRådgivning

Støttet af
Fødevareministeriet og EU



Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri
Den Europæiske
Landbrugsfond for Udvikling
af Landdistrikterne



Danmark og EU investerer i landdistrikterne.

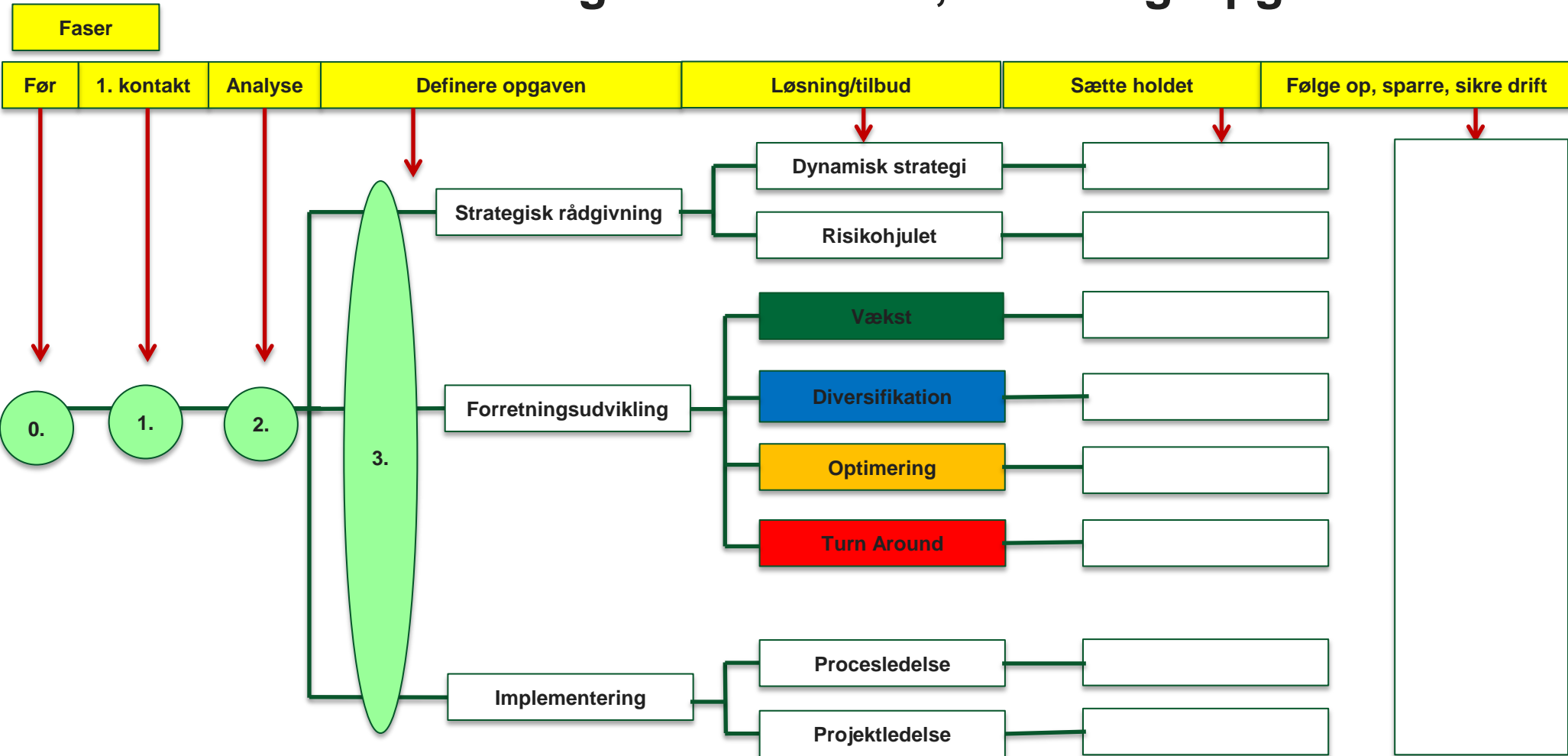
Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond
for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet
for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget
i finansieringen af projektet.

Inputs til værktøjskassen Løsningstilbud

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

Løsning/tilbud - Hvad er vigtig i denne fase

I forhold til kunden

- Løsningen opfylder de behov kunden har
- Løsningen præsenteres på en overskuelig og professionel måde
- Løsning der er min. konkurrencedygtig i kvalitet og pris
- Løsningen kan finjusteres og tilpasses

For Virksomhedsrådgiveren

- At scope opgaven skarpt i forhold til kundens behov
- At sammensætte de rigtige værdiydelser i den rigtige rækkefølge
- At præsentere en udviklingsproces, der gør kunden tryk

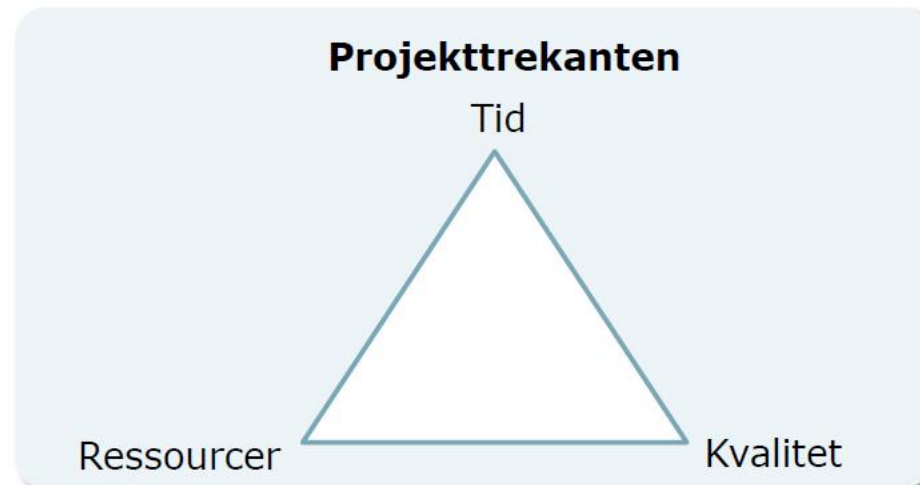
Hvad fremmer sandsynligheden for succes:

- At være professionel proces og projektleder
- A

At styre en indisk bus



- Projekt scope
- Produkt scope
- Effektmål
- Resultatmål
- Projektomfang
- Afgrænsning
- ...



Scoping

- definitioner

Formål

Formulering af den fremtidige ønskede effekt ved at have gennemført.

- Hvorfor skal dette projekt gennemføres ?
- Hvilken effekt ønskes opnået?

Leverancer

Formulering af det specifikke og håndgribelige resultat af projektgruppens arbejde.

- Hvilke output leverer projektet?
- Hvad skal leveres for at opnå formålet?

Afgrænsning

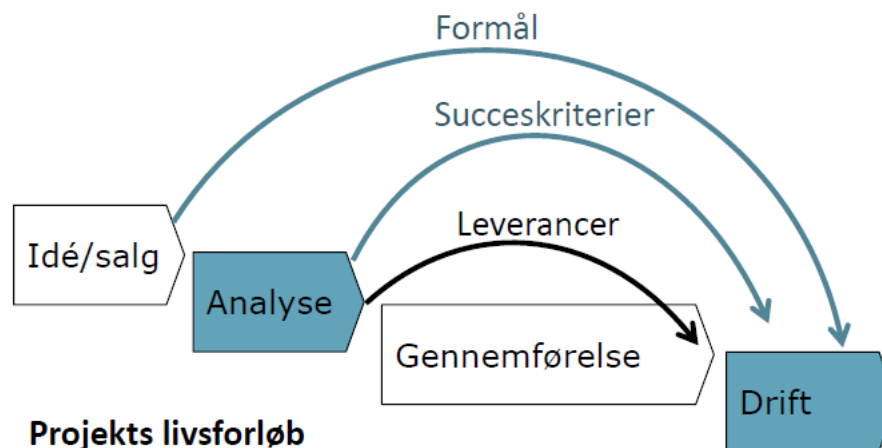
Formulering af leverancer eller forhold omkring leverancerne, der ikke bliver en del af arbejdet.

- Hvad er nærliggende at tænke ind i projektet, men som er umuligt at inddrage eller vil ødelægge projekttrekanten?
- Hvad har vi sorteret fra i processen?

Succeskriterier

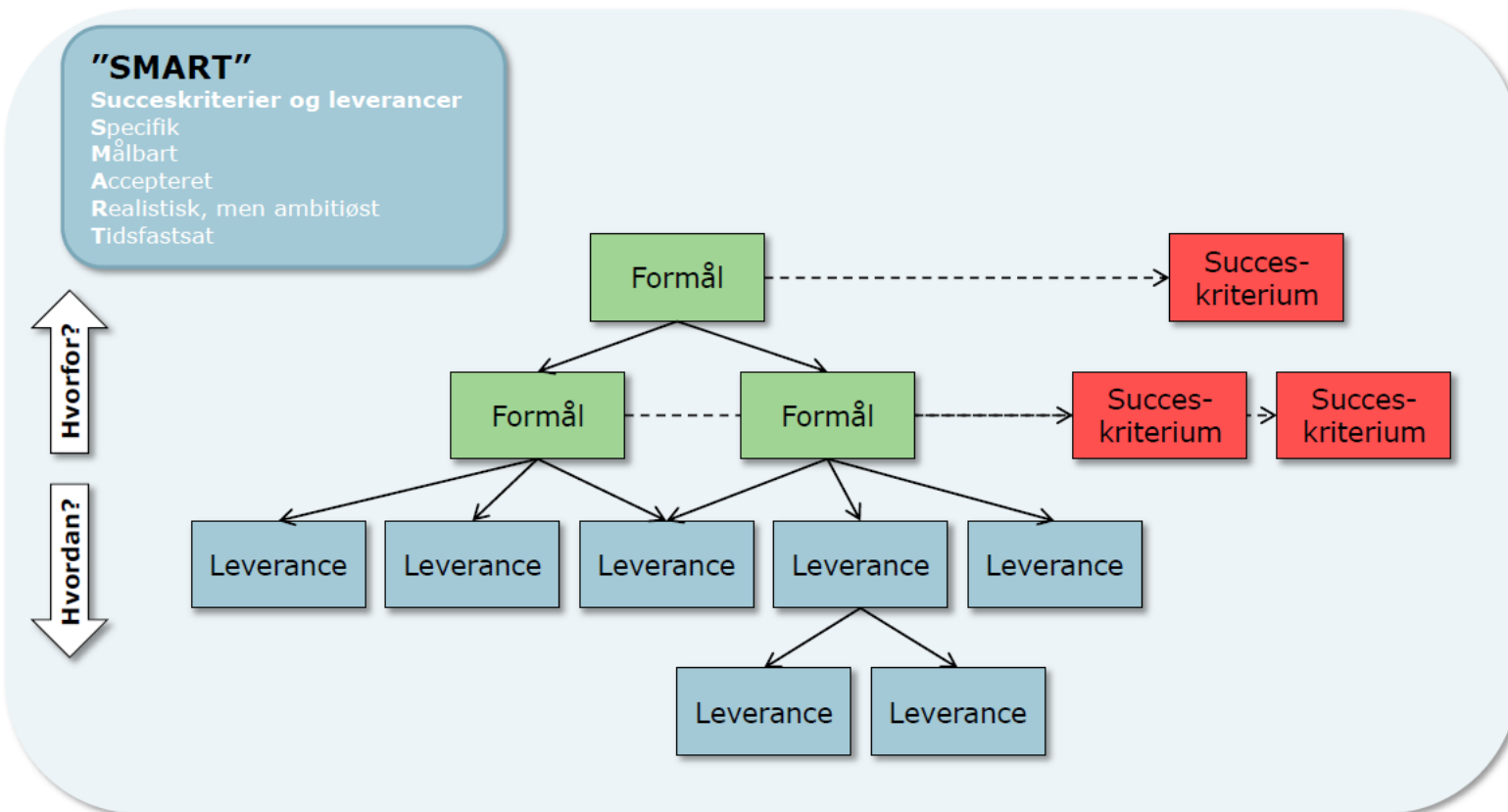
Succeskriterierne er tilknyttet projektets formål og defineres som et målesystem (de skal være målbare) for en succesfuld realisering af projektet.

- Hvordan kan succesen måles?
- Hvad er en succesfuld opfyldelse af formålet?

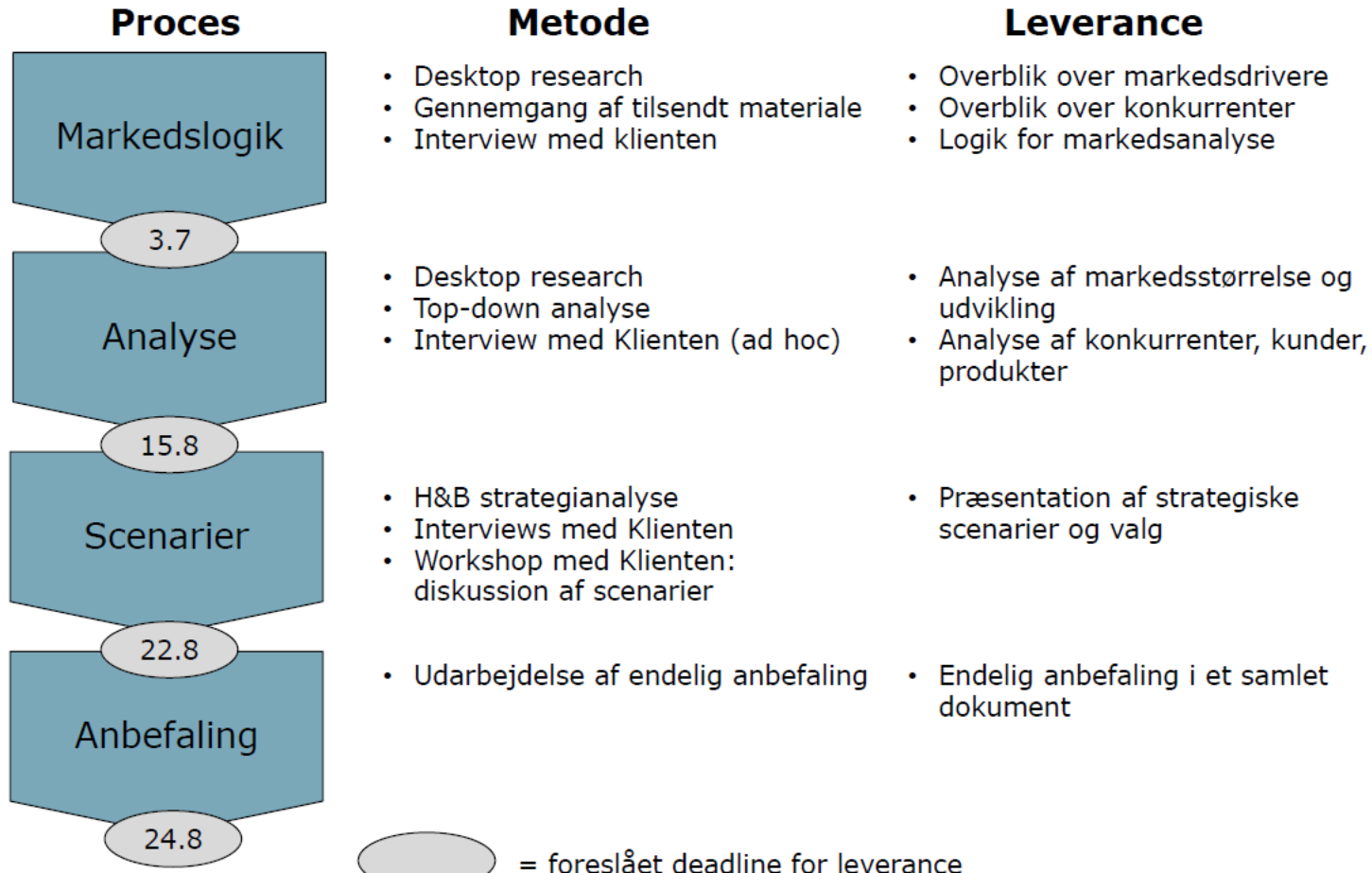


Målhierarki – struktur og visualisering

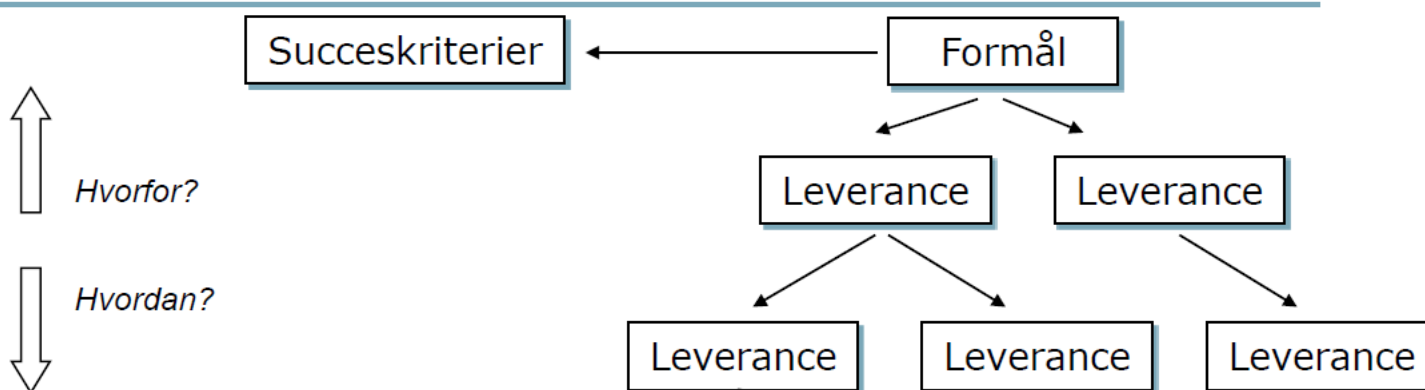
Eksempel SMART



Eksempel - Projektplan

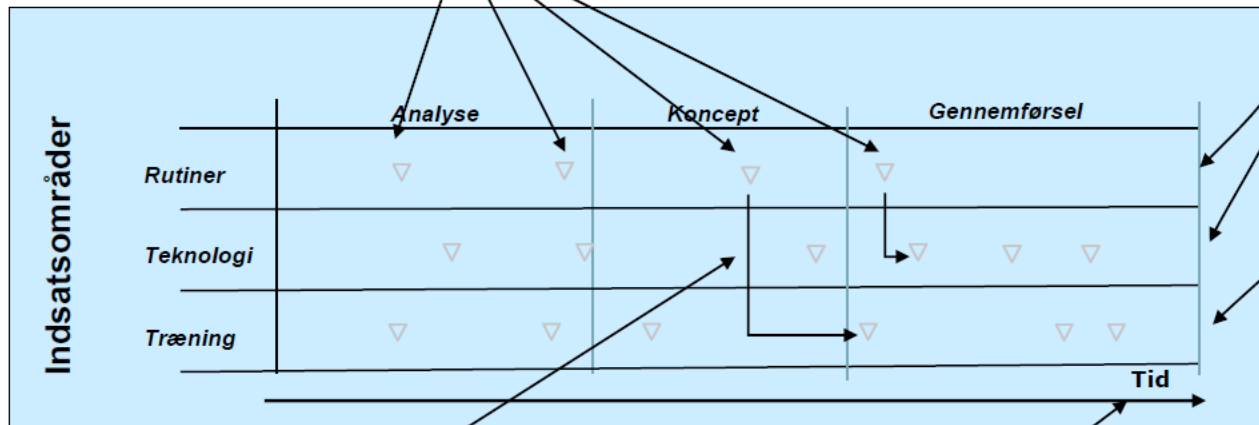


Fra målhierarki til milepælsplan



2. Udarbejd milepæle (SMART)

1. Definer indsatsområder



© **3. Koordiner milepæle på tværs af indsatsområder**

4. Fastsæt deadline og ansvarlig