

# VirksomhedsRådgivning

# Gefion

# Business case

Forudsætninger for business case:

| Cash Flow pr. VirksomhedsRådgiver   | 2011 |  |  | 2012 |  |  |
|---|------|--|--|------|--|--|
| <b>Indtægter og benefits</b>  |      |  |  |      |  |  |
| Kundesegment/Kundetype - noter fokus:   |      |  |  |      |  |  |
| Hvor mange kunder forventes pr. Virksomhedsrådgiver                               |      |  |  |      |  |  |
| Produkter/ydelser til VirksomhedsRådgivning                                       |      |  |  |      |  |  |
|   |      |  | Gennemsnitligt salg pr. kunde pr. produkt/ydelse pr. VirksomhedsRådgiver |      |  |  |
| 1.  |      |  |  |      |  |  |
| 2.  |      |  |  |      |  |  |
| 3.  |      |  |  |      |  |  |
| 4.  |      |  |  |      |  |  |
| 5.  |      |  |  |      |  |  |
| 6.  |      |  |  |      |  |  |
| 7.  |      |  |  |      |  |  |
| Øvrigt salg for VirksomhedsRådgiver   |      |  |  |      |  |  |
|   |      |  | Gennemsnitligt salg pr. VirksomhedsRådgiver pr. år                       |      |  |  |
| 1.  |      |  |  |      |  |  |
| 2.  |      |  |  |      |  |  |
| 3.  |      |  |  |      |  |  |
| 4.  |      |  |  |      |  |  |
| Minus det nuværende salg pr. år for rådgiver før opstart af VirksomhedsRådgivning |      |  |  |      |  |  |
| 1.  |      |  |  |      |  |  |
| 2.  |      |  |  |      |  |  |
| 3.  |      |  |  |      |  |  |
| 4.  |      |  |  |      |  |  |

| Cash Flow pr. VirksomhedsRådgiver                             | 2011  | 2012                                  |  |  |
|---|---|---------------------------------------|--|--|
| Besparelser ved implementering af VirksomhedsRådgivning       | Kr. pr. VirksomhedsRådgiver pr. år                                | (Angiv hvor besparelserne kommer fra) |  |  |
| 1.  |   |                                       |  |  |
| 2.  |   |                                       |  |  |
| 3.  |   |                                       |  |  |
| Bedre image - hvad er indtægten på det                        | Kr. pr. VirksomhedsRådgiver år. (Angiv hvor indtægten kommer fra) |                                       |  |  |
| 1.  |   |                                       |  |  |
| 2.  |   |                                       |  |  |
| 3.  |   |                                       |  |  |
| Bedre service - hvad er indtægten ved det                     | Kr. pr. VirksomhedsRådgiver år. (Angiv hvor indtægten kommer fra) |                                       |  |  |
| 1.  |   |                                       |  |  |
| 2.  |   |                                       |  |  |
| 3.  |   |                                       |  |  |
| Øget kundetilfredshed - hvad er indtægten ved det             | Kr. pr. VirksomhedsRådgiver år. (Angiv hvor indtægten kommer fra) |                                       |  |  |
| 1.  |   |                                       |  |  |
| 2.  |   |                                       |  |  |
| 3.  |   |                                       |  |  |
| Øget medarbejdertilfredshed - hvad er indtægten ved det       | Kr. pr. VirksomhedsRådgiver år. (Angiv hvor indtægten kommer fra) |                                       |  |  |
| 1.  |   |                                       |  |  |
| 2.  |   |                                       |  |  |
| 3.  |   |                                       |  |  |
| Andre øgede indtægter og benefits - hvad er indtægten ved det | Kr. pr. VirksomhedsRådgiver år. (Angiv hvor indtægten kommer fra) |                                       |  |  |
| 1.  |   |                                       |  |  |
| 2.  |   |                                       |  |  |
| 3.  |   |                                       |  |  |

| Cash Flow pr. VirksomhedsRådgiver                   | 2011  | 2012 |
|---|---|------|
| Øgede personaleomkostninger                         | Kr. år. pr. VirksomhedsRådgiver (Angiv hvor omkostningen kommer fra)    |      |
| 1.  |   |      |
| 2.  |   |      |
| 3.  |   |      |
| VirksomhedsRådgiverens tilkøb af andre rådgivere    | Kr. år. pr. VirksomhedsRådgiver (Angiv hvem / hvad der tilkøbes)        |      |
| 1.  |   |      |
| 2.  |   |      |
| 3.  |   |      |
| Ekstra omkostning ved kompetenceudvikling           | Kr. pr. år. pr. VirksomhedsRådgiver (angiv hvilken kompetenceudvikling) |      |
| 1.  |   |      |
| 2.  |   |      |
| 3.  |   |      |
| Ekstra omkostning ved intern videndeling            | Kr. pr. år. pr. VirksomhedsRådgiver (angiv hvilken type videndeling)    |      |
| 1.  |   |      |
| 2.  |   |      |
| 3.  |   |      |
| Ekstra omkostninger til software og hjælpeværktøjer | Kr. pr. år. pr. VirksomhedsRådgiver (angiv hvilken type)                |      |
| 1.  |   |      |
| 2.  |   |      |
| 3.  |   |      |
| Andre ekstra omkostninger                           | Kr. pr. år. pr. VirksomhedsRådgiver (angiv hvilken type)                |      |
| 1.  |   |      |
| 2.  |   |      |
| 3.  |   |      |