



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG



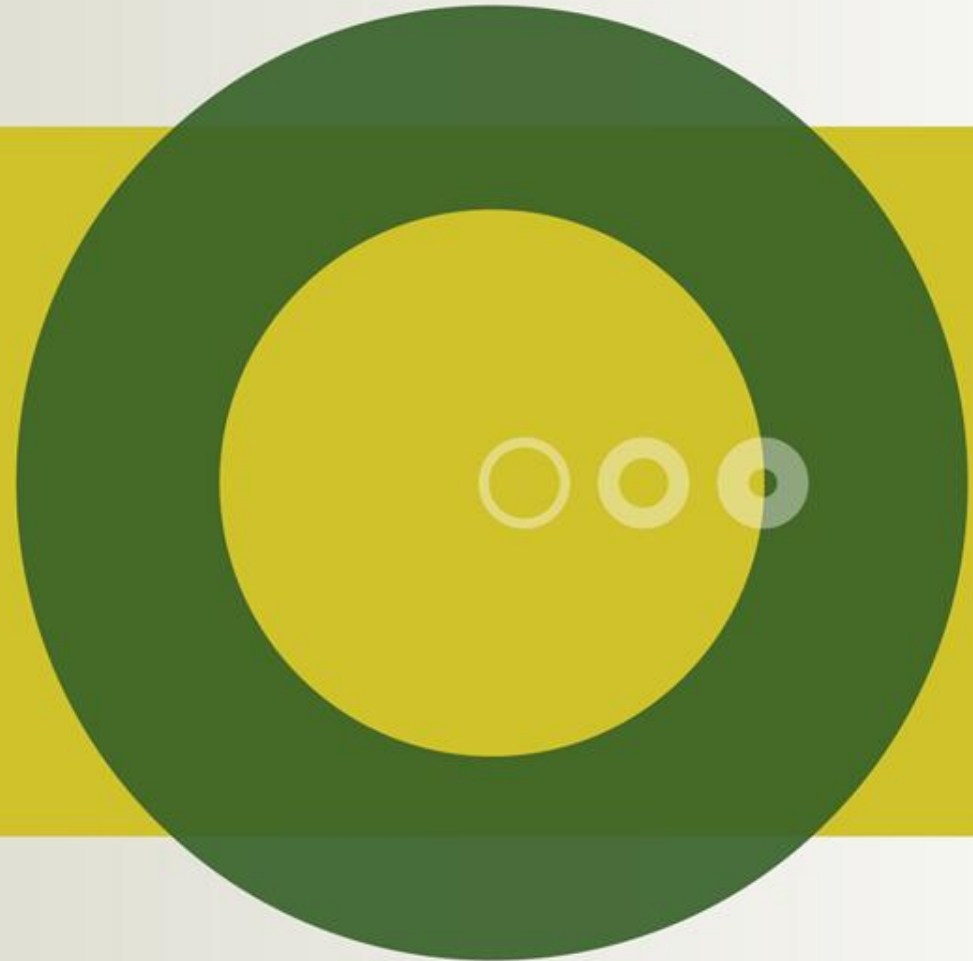
Gefion - VirksomhedsRådgivning

Inspirations dag

10. august 2011

Markedschef

Ivan Damgaard



PARTNER I
DLBR
DANSK
LANDBRUGSRÅDGIVNING

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



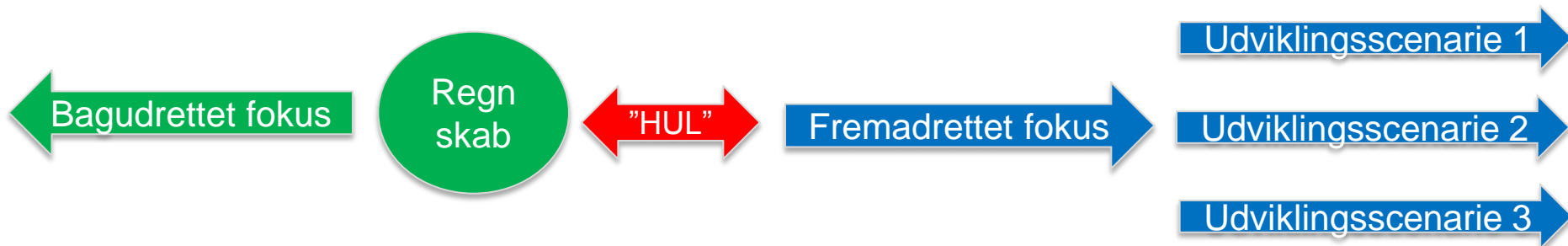
Tema for eftermiddagen

Gefions VirksomhedsRådgivning - anno 2013

VirksomhedsRådgivning –

Kunden oplever et "hul" i DLBR´s ydelser :

- Indsigt i virksomhedsforhold – gerne fra andre brancher
- Kobling af status og driftsøkonomi som basis for forretningsudvikling
- Individuel sparring med kunden på forretningsudvikling i forhold til hans behov
- Gå fra at være konsulent til at være kundens inspirator, facilitator og forretningsudvikler
- DLBR skal kunne tænke ud af boksen



Kundens oplevelse med DLBR p.t.:

- God branchefokus
- Gode til serviceydelser
- Gode til status delen og skat
- Gode til driftsøkonomi

Kundens inspiration til forretningsudvikling p.t.:

- Netværk
- Gårdråd/bestyrelser
- ERFA-grupper
- First movers

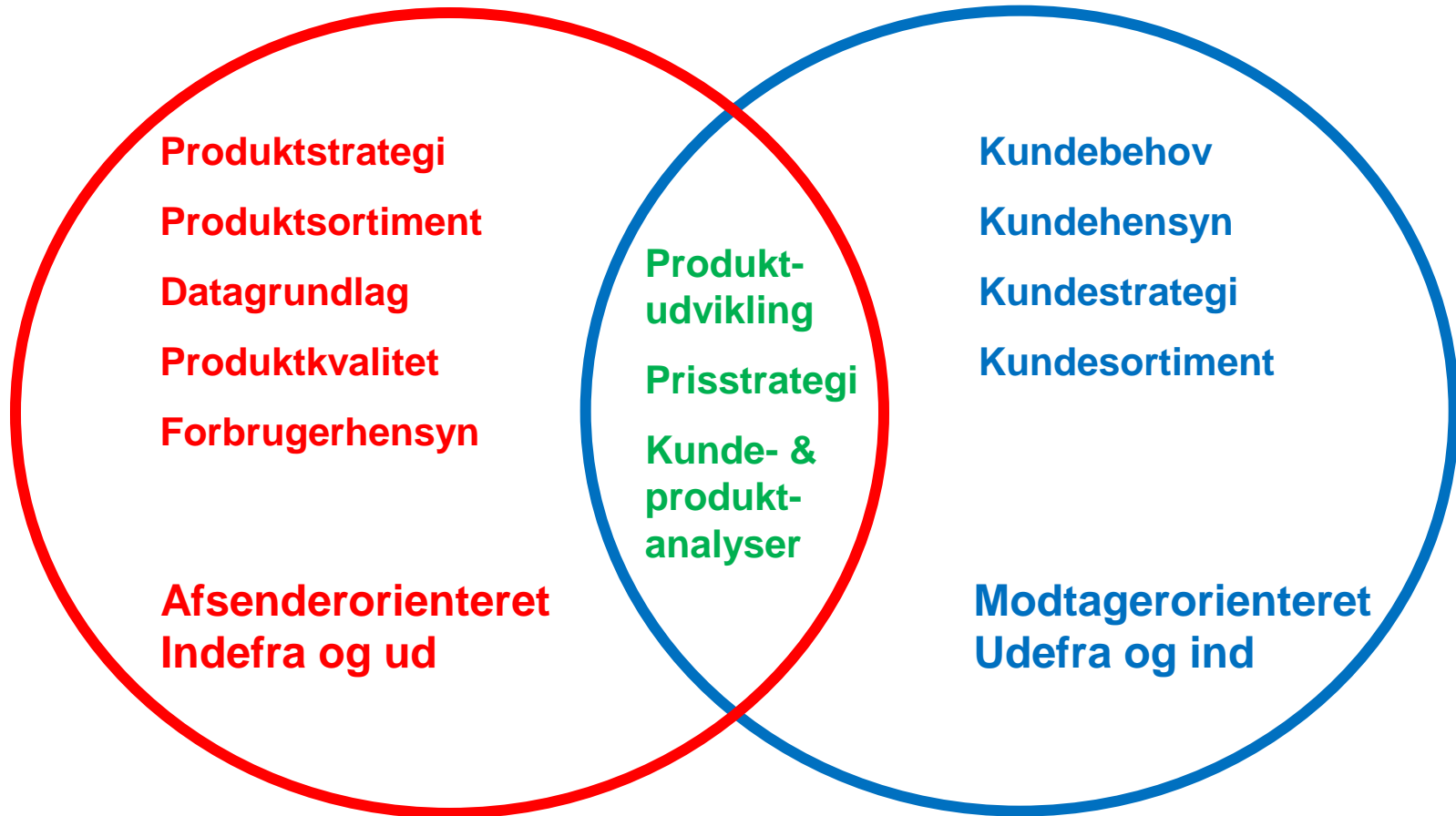


Eftermiddagens program

1. Introduktion til dagen
2. AI – modellen
 - a. Forstå – status
 - b. Forestil – fremtid
 - c. Fastslå – målsætning
 - d. Frigør – handlinger
3. Opsamling og afslutning

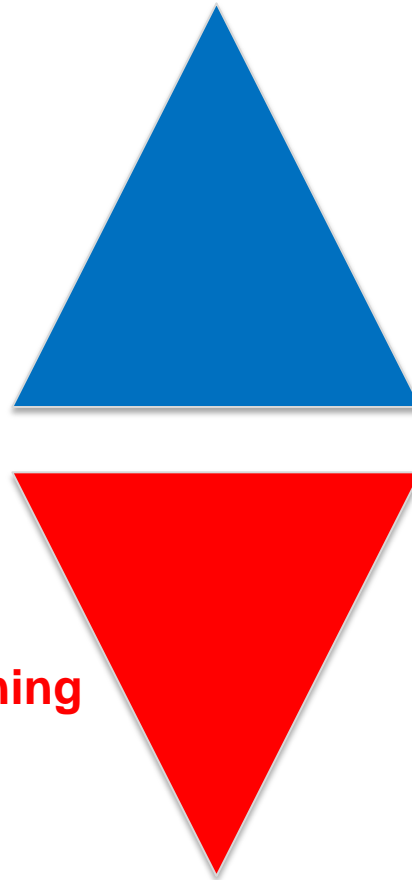


Introduktion til eftermiddagen





Introduktion til eftermiddagen



Dialog

- Introduktion til emne
- Alle præsenterer sin mening
- Opstille muligheder

Diskussion

- Samle op
- Diskussion – finde bedste løsning
- Vurdering
- Beslutning



Introduktion til eftermiddagen

AI modellen

Fase 1: Forstå - Undersøg vore erfaringer fra i dag

- Hvad er godt i forhold til Gefions nuværende rådgivningsydelser
- Hvor rammer rådgivningen bedst kundens behov i dag

Fase 2: Forestil - Hvor vil vi gerne være i 2013

- Hvordan rammer vi bedst landmandens behov for virksomhedsrådgivning
- Hvad er vore kerneydelser indenfor Virksomhedsrådgivning

Fase 3 – Fastslå

- Hvad er vores målsætning for Virksomhedsrådgivning
- Hvad vil vi satse på

Fase 4 – Frigør

- Hvad er vort næste skridt
- Hvad skal der gøres
- Hvilke handlinger og af hvem



Fase 1: Forstå - Undersøg vore erfaringer fra i dag

- Hvem er vore kernekunde til rådgivning?
- Hvilke kerneydelser har vi indenfor rådgivning?
- Hvor rammer rådgivningen bedst kundens behov?
- Hvor er Gefions rådgivning unik?
- Hvem er vore vigtigste konkurrenter på rådgivning?

30 min.

**Hver gruppe noterer de vigtigste:
Kernekunder – kerneydelser - unikke områder -
konkurrenter – andet**

Et pr. kort.



Fase 2: Forestil - Hvor vil vi gerne være i 2013?

- Hvem er kernekunden til virksomhedsrådgivning?
- Hvilke behov har landmanden for virksomhedsrådgivning?
- Hvad er vore kerneydelser indenfor virksomhedsrådgivning?
- Hvilken betalingsmodel vil vi anvende for virksomhedsrådgivning
- Hvem er vore konkurrenter?

40 min.

**Hver gruppe noterer de vigtigste:
Kernekunder – kundebehov - kerneydelser -
betalingsmodel - konkurrenter – andet**

Et pr. kort



Fremlæggelse af drøftelserne i fase 1 og fase 2

30 min.

- Hver gruppe fremlægger resultaterne fra drøftelserne i plenum



Fase 3 – Fastslå

Både Politisk og Driftsmæssigt

- Hvad er vores målsætning for Virksomhedsrådgivning i 2013?
- Hvad er vore mål for Virksomhedsrådgivning i 2013?
- Hvad vil vi satse på mod 2013 i forhold til Virksomhedsrådgivning?
- Hvordan sikrer vi at kundens behov for Virksomhedsrådgivning opfyldes
- Hvordan skal forretningsområdet Virksomhedsrådgivning se ud internt / eksternt

40 min.

Hver gruppe drøfter, fastlægger og noterer:
- de vigtigste mål og målsætninger for 2013

Et pr. kort



Fremlæggelse af drøftelserne i fase 3

30 min.

- Hver gruppe fremlægger resultaterne fra drøftelserne i plenum



Fase 4 – Frigør

- Hvad er vort næste skridt?
- Hvad skal der gøres?
- Hvilke handlinger og af hvem?

40 min.

- Drøftelse og fastlæggelse af de 3-5 vigtigste handlinger i plenum
- Fælles undersøgelse og diskussion af forslag
- Fælles beslutning om en handleplan
- Hvad er næste skridt
 - Hvad skal der gøres og af hvem



Opsamling og afslutning

20 min.

- **Hvad har vi fået ud af dagens proces?**
- **Hvilke læringspunkter kan vi tage med hjem?**