

VirksomhedsRådgivning

Rådgivningsvirksomheden

Business case

Forudsætninger for business case:

Rådgivningsvirksomheden vil tilbyde VirksomhedsRådgivning målrettet hver af de tre kundesegmenter "røde kunder", "gule kunder" og "grønne kunder".

VirksomhedsRådgiveren har udover kompetencerne på Virksomhedsrådgivning også et fagligt speciale

Virksomhedsrådgiveren tilbyder kunden strategisk sparring, at sætte holdet af relevante rådgivere og at sikre maksimal værdi for kunden ved rådgivningen.

Cash Flow pr. VirksomhedsRådgiver		2011			2012		
Indtægter og benefits							
Kundesegment/Kundetype - noter fokus:		Virksomhed i krise - afvikling eller alvorlig tilpasning			Virksomhed i krise - afvikling eller alvorlig tilpasning		
Hvor mange kunder forventes pr. Virksomhedsrådgiver		15-25 kunder			25-35 kunder		
Produkter/ydelser til VirksomhedsRådgivning		Antal kunder	Salg/kunde	I alt	Antal kunder	Salg/kunde	I alt
1.	Turn Around - antal gennemførte	2	50000	100000	3	50000	150000
2.	Ejerskifte projekter	2	50000	100000	4	50000	200000
3.	Sparring med kunden	10	20000	200000	15	20000	300000
4.	Procesledelses forløb	5	5000	25000	10	5000	50000
5.	Dynamisk Strategi forløb	2	15000	30000	4	15000	60000
6.	Koordinering af rådgivning i øvrigt	5	5000	25000	8	5000	40000
7.	Implementering af økonomistyring	1	15000	15000	2	15000	30000
Øvrigt salg for VirksomhedsRådgiver		Gennemsnitligt salg pr. VirksomhedsRådgiver pr. år					
1.	Skatterådgivning	300000			200000		
2.	Skattesager	100000			100000		
3.	Risikostyring	15000			50000		
4.							
Omsætning i alt		910000			1180000		
Minus det nuværende salg pr. år for rådgiver før opstart af VirksomhedsRådgivning							
1.	Skatterådgivning	-750000			-750000		
2.	Skattesager	-100000			-100000		
3.	Diverse skatteopgaver	-50000			-50000		
4.							

Cash Flow pr. VirksomhedsRådgiver		2011	2012
Besparelser ved implementering af VirksomhedsRådgivning		Kr. pr. VirksomhedsRådgiver pr. år	(Angiv hvor besparelserne kommer fra)
1.	Bedre intern koordinering omkring kunden	15000	15000
2.			
3.			
Bedre image - hvad er indtægten på det		Kr. pr. VirksomhedsRådgiver år. (Angiv hvor indtægten kommer fra)	
1.	Nye kunder og nye opgaver	25000	25000
2.	Markedsføring af Rådgivningsvirksomheden	25000	25000
3.			
Bedre service - hvad er indtægten ved det		Kr. pr. VirksomhedsRådgiver år. (Angiv hvor indtægten kommer fra)	
1.	Kunden bliver god ambassadør for VR	15000	15000
2.			
3.			
Øget kundetilfredshed - hvad er indtægten ved det		Kr. pr. VirksomhedsRådgiver år. (Angiv hvor indtægten kommer fra)	
1.	Mersalg ved tæt dialog og værdiskabelse for kunden	50000	25000
2.			
3.			
Øget medarbejdertilfredshed - hvad er indtægten ved det		Kr. pr. VirksomhedsRådgiver år. (Angiv hvor indtægten kommer fra)	
1.	Mere aktivitet og engagement	25000	25000
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.	Deltagelse i eksterne netværk	-25000	-50000
2.			
3.			
VirksomhedsRådgiverens tilkøb af andre rådgivere		Kr. år. pr. VirksomhedsRådgiver (Angiv hvem / hvad der tilkøbes)	
1.	Social og familiejura	-25000	-50000
2.	Risikostyring	-12500	-40000
3.			
Ekstra omkostning ved kompetenceudvikling		Kr. pr. år. pr. VirksomhedsRådgiver (angiv hvilken kompetenceudvikling)	
1.	Kurser og efteruddannelse	-50000	-50000
2.			
3.			
Ekstra omkostning ved intern videndeling		Kr. pr. år. pr. VirksomhedsRådgiver (angiv hvilken type videndeling)	
1.	Interne møder	-25000	-50000
2.			
3.			
Ekstra omkostninger til software og hjælpeværktøjer		Kr. pr. år. pr. VirksomhedsRådgiver (angiv hvilken type)	
1.	Udbygget CRM system	-5000	-15000
2.			
3.			
Andre ekstra omkostninger		Kr. pr. år. pr. VirksomhedsRådgiver (angiv hvilken type)	
1.			
2.			
3.			
Resultat		22500	155000