



## AP 2 SÅDAN FACILITERER DU ET NETVÆRK MED FOKUS PÅ FORRETNINGSUDVIKLING

STØTTET AF

### Promilleafgiftsfonden for landbrug

Ønsker du selv at få gang i et netværk med forretningsudvikling som formål? Få et bud på en model for, hvordan du sætter netværket i spil på den bedst mulige måde.

Lige så forskellige netværk er i formål, struktur og indhold, lige så forskellige er de former og processer, netværkene afvikles under, og det er næppe muligt at pege en bestemt form eller proces ud som den bedste eller mest effektive. Men nogle gode råd til, hvad der er vigtigt at lægge vægt på i løbet af innovationsprocessen kan bringe dig et langt skridt videre.

### FOKUSER

- Få deltagerne til at fokusere på idéer, der kan gøre en forskel. Her er "fokus" bedre end "frihed" til for eksempel at brainstorme uden sigte.
- Hjælp deltagerne til at koncentrere deres kreative indsats om noget, der gør en forskel for deres virksomhed.

### FORBIND

- Man får flere originale ideer, når man systematisk udsættes for input udefra. Derfor kan man med fordel etablere et dynamisk netværk med et flow, hvor deltagerne udsættes for input for forskellige vinkler.
- Inspirer deltagerne til at få kontakt til kunder, brugere, kolleger og andre. Vi har hver især vores opfattelser af verden, og der kan være en risiko for, at vi fører det, vi selv tror på virker, videre, uden at det er afstemt med omverdenen. I forlængelse af dette er det også vigtigt at hjælpe deltagerne med at afslutte uproductive ideer og tanker.

## JUSTER

- Få deltagerne til at gøre gode ideer bedre ved at skabe rutiner og processer, der på en nem måde hjælper dem med at afprøve og udfordre ideerne igen og igen. Det er sjældent, at den rigtige ide er i hus i første omgang. Derfor er det vigtigt at inspirere deltagerne til at fortsætte med at forfine og justere deres ide.

## UDVÆLG

- Hjælp deltagerne til at blive bedre til at bedømme ideer og tiltag til forretningsudvikling, eliminere de dårlige og udvælge de bedste. Etabler systematiske processer til at evaluere ideer. Se dem evt. i forhold til forretningsmodellen, som er præsenteret her ovenfor, eller i forhold til [virksomhedens strategier](#).

## UDNYT

- Sæt deltagerne i forbindelse med indflydelsesrige personer og hjælp dem med at skaffe ressourcer og kontakter og nye relationer.
- Hjælp dem med at skabe historie omkring deres ide og forretningsudvikling og hjælp dem med at skabe deres eget personlige brand.
- Få dem til at demonstrere værdi på et tidligt tidspunkt, så negative tiltag hurtigt kan lukkes og skabe plads for nye og mere produktive tiltag.

## OPFØLGNING

- Følg op på deltagernes udbytte af deres processer og hjælp med til, at effekt og resultater nyttiggøres og ikke bare fortaber sig i daglig drift, og ikke mindst til at synliggøre og kommunikere resultater.

## LÆS MERE OM NETVÆRK I FORRETNINGSUDVIKLING

Læs mere om, hvorfor deltagelse i et netværk kan accelerere din forretningsudvikling i artiklen: [Netværk sætter turbo på din forretningsudvikling](#).

Artiklen giver indsigt i, hvilke typer netværk der findes, formål med netværket, hvordan man vælger det rette netværk, netværkets værdi i forbindelse med forretningsudvikling, netværkets liv, forudsætninger og roller samt endelig forretningsudviklerens rolle.