

Et etableret og fast samarbejde – hvor vi i fællesskab løfter din forretningsudvikling

Som ejer og leder af din egen forretning står du ofte alene tilbage, når det handler om at afklare og behandle de spørgsmål og opgaver, som løfter virksomheden fra det aktuelle niveau til det ønskede niveau. Med et etableret og fast samarbejde med consultME bliver forretningsudviklingen i din virksomhed løftet i fællesskab på en overskuelig og struktureret måde. En aftale på 12 måneder eller længere indeholder som udgangspunkt:

- 2 timers opstartsmøde hvor afsæt og retning drøftes (kun ejerleder)
- 2-4 timers forberedelse af og opfølgning på opstartsmødet
- Mail og PowerPoint-dokument med spilleregler og fokus for forretningsudviklingen
- 3 timers workshop/møde hver måned med fokus på forretningsudvikling (ejerleder og nærmeste ansatte)
- 3-5 timers forberedelse af og opfølgning på workshop/møde hver måned
- Mail og PowerPoint-dokument med aftalte arbejdsopgaver og deltagernes commitment

Samarbejdet bidrager til, at ejerlederen finder den rette balance mellem ”at arbejde i forretningen” (drift) og ”at arbejde på forretning” (forretningsudvikling).

Samarbejdet handler om at komme i flow

Opstartsmødet og den månedlige workshop vil sikre et balanceret fokus på ”De fire hjørner i forretningen”:

- Forretningsvilkår – ”hvor er vi?”
- Forretningsudvikling – ”hvor skal vi hen?”
- Ledelsesopgaven – ”hvordan kommer vi derhen?”
- Ledelsesstrukturen – ”hvordan holder vi os på sporet?”

Ejerlederen og de øvrige deltagere på månedsmøderne vil opbygge et fælles sprog, som gør det muligt at tale ”forretningsudvikling” i det daglige arbejde. Og de anvendte modeller og værktøjer vil blive en støtte i den daglige drift, når der skal træffes beslutninger af større værdi for forretningen.

De centrale værktøjer er:

- Forretningsmodellen – The Business Model Canvas
- Forretningsstrategien
- Road Map



Virksomhedens udbytte af samarbejdet

Det bliver afklaret, hvor mange ressourcer som skal anvendes på henholdsvis drift og udvikling af forretningen – og det bliver klart, hvem der gør hvad. Fra måned til måned skabes fælles fokus og de respektive deltagere giver deres commitment til udvalgte arbejdsopgaver og ansvarsområder. Denne form sikrer et godt flow i forretningsudviklingen.

Pris pr. måned: 5.700 kr.

Yderligere opgaver afregnes efter medgået tid – Pris pr. time: 1.050 kr.