

Forny din Forretningsmodel

To workshops – der giver din forretningsmodel nyt liv

Som ejerleder kan du – alene eller sammen med dine partnere / nærmeste kollegaer – puste nyt liv i din forretningsmodel via to fokuserede workshops, der tager afsæt i:

- Hvem vil du gerne være noget for (dine kunder / kundesegmenter)?
- Hvad vil du tilbyde dem og hvilken værdi skal det have for dem (dine value propositions)?

Processen giver – opsummeret på en enkelt side – et fokuseret billede af din forretningsmodel og dermed alle væsentlige sammenhænge i din forretning. Med afsæt i dette billede bliver det nemt og overskueligt at vurdere, hvilken udvikling der skal ske i forretningen. Forløbet gør dig med andre ord parat til en oplyst og bevidst forretningsudvikling.

Indholdet i de to workshops

Workshop 1:

Den første workshop – der typisk tager cirka 4 timer – handler om at skabe fokus på forretningen, fundamentet for forretningen og det erkendte behov for forretningsudviklingen. Endvidere handler det om at fastlægge et begrebsapparat, der gør det muligt at arbejde med forretningsudvikling i praksis, ligesom at det handler om at skabe et fælles fokus for de involverede parter. Udvalgte elementer heri er følgende:

- Vi skaber et fælles sprog (som handler om forretningsudvikling)
- Det handler om "at være noget for nogen" (forretningens eksistensberettigelse = missionen)
- Med hvilke værdier kan vi skabe størst succes?
- Vi etablerer et aktuelt billede af forretningsmodellen – og taler om mulighed for udvikling af denne

Workshop 2:

Den anden workshop – der typisk tager mellem 3 og 6 timer – handler om at konkretisere den nye forretningsmodel og dermed skabe fundamentet for eksekvering af de strategiske indsatser, som skal flytte forretningen i den rigtige retning. Udvalgte elementer heri er følgende:

- Vi når hele vejen rundt i forretningsmodellen (Business Model Canvas) og afklarar modellen, vi tror på
- Vi stiller spørgsmålet: Hvad kræver det?
- Vi identificerer opgaver efter princippet "Gør det vigtigste først" og prioriterer disse i tid og rum



Virksomhedens udbytte af forløbet

Ejerlederen – og eventuelt den samlede ledelse – har fået etableret et fælles sprog vedrørende forretningsudvikling. Der er skabt et klart billede af den forretningsmodel, som skal udgøre fundamentet for virksomhedens fremtidige succes. Og der er identificeret opgaver, som umiddelbart kan eksekveres for at sætte forretningen i bevægelse.

Pris for forløb: 14.500 kr.