

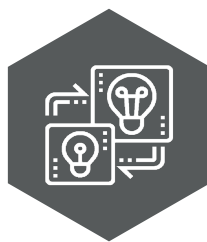
DIN FORRETNING PÅ EN DAG

Vi tager en hel dag sammen, hvor vi gennemgår din virksomhed og drøfter vækstmuligheder og vækstscenarier. Du får tilført nye øjne og nye input.



VÆRDIEN TIL DIG

- 1 Optimering af din virksomheds forretningsmodel og dermed omsætningspotentiale
 - 2 Et mere klart overblik over vækstmuligheder og vækstscenarier
 - 3 Klarhed og nye input
Det vigtigste er at du og din virksomhed får optimal gevinst
- 💰 7.000 kr. ekskl. moms



GRUNDMODELLEN

Vi har en grundmodel, som vi tager udgangspunkt i, for at vi kommer omkring de væsentligste ting. Det giver os samtidig muligheden for, at vi fordyber os i præcis det, som er mest væsentlig for netop dig og din virksomhed. Det kunne være:

- Et grundlæggende ønske om sparring i forhold til den eksisterende forretning og forretningsmodel
- Input til nye vækstmuligheder
- Øget vækst på eksportmarkederne
- Igangsætning af nye forretningsområder
- Større risikospredning
- + meget mere



VIDEN TIL DIG

Vi ved selv, hvor vigtig sparring er for at kunne træffe de rigtige beslutninger eller få vurderet vores fremgangsmåde af nye øjne. *Din forretning på én dag* er, hvor vi bruger en hel dag på at snakke om din virksomheds forretningsmodel og vækstmuligheder. Er du virksomhedssejer, kan der ligeledes være personlige mål og ønsker. Vi fortsætter indtil dagen er omme, og du har fået klarhed over din virksomheds vigtigste muligheder og udfordringer.

& forløbet indeholder følgende trin:

TRIN 0: INDLEDENDE SNAK – ØNSKER OG MÅLSÆTNINGER

Vi har inden dagen en indledende snak om din virksomheds primære ønsker og målsætninger. Herunder muligheden for at drøfte personlige målsætninger såfremt du er virksomhedsejer.

TRIN 1: VIRKSOMHEDSPRÆSENTATION

Du præsenterer virksomheden

TRIN 2: MARKEDER OG KUNDESEGMENTER

Vi gennemgår din virksomheds markeder og kundesegmenter. Hvilke markeder bevæger i jer på, både i forhold til sektorer, brancher og geografisk / internationalt. Hvem er jeres kundesegmenter på de markeder i arbejder med.

TRIN 3: PRODUKTER, YDELSER OG VÆRDITILBUD

Vi ser på din virksomheds produkter og ydelser samt det samlede værditilbud til dine kundesegmenter. Hvad består den totale leverance af både i forhold til fysiske produkter samt mere bløde værdier.

TRIN 4: RELATIONER TIL KUNDESEGMENTERNE OG SALGSKANALER

Hvordan når i frem til jeres kunder og hvordan er jeres salgskanalstrategi bygget op. På hvilke platforme kommunikerer i med jeres kunder og hvordan. Med hvilke virkemidler sælger i til jeres kunder og modtager betaling. Hvordan er jeres salgskanaler bygget op, og hvad er strukturen i salgskanalerne.

TRIN 5: INTERNE FORHOLD I DIN VIRKSOMHED

Hvordan er jeres organisation bygget op. Hvordan er virksomhedens ressourcer og interne aktiviteter sammensat.

TRIN 6: BARRIERER OG TRUSLER

Vi gennemgår og drøfter de største barrierer og trusler mod vækst. Vi stiller sammen skarpt på de vigtigste områder.

TRIN 7: STRATEGISKE MULIGHEDER TIL VÆKST

Hvad er de strategiske muligheder. Ud fra vores dialog indtil nu drøfter vi hvilke strategiske muligheder og virkemidler vi har for at optimere den nuværende forretningsmodel, og skabe de bedste muligheder for yderligere vækst.

TRIN 8: DEN OPTIMEREDE FORRETNINGSMODEL

Hvilke nye elementer bør tilføjes til din forretningsmodel, eller hvad bør fjernes.

TRIN 9: KONKLUSION

Vi laver en konklusion på dagen samt indsatsområder fremadrettet.

Vi ejer et mindset, der kan skabe den tillid, som er fundamental god for forretningsudvikling - vi er endeløst opmærksom på, at vi arbejder med mennesker.

Spørgsmål og booking

Mail: hello@kondrup.co

Telefon: 23 28 60 27