



AFFÄRSPLAN

ALLMÄNT

Det som kännetecknar en entreprenör är bl.a. dennes känsla för att driva företag, den s.k. magkänslan. Om denna inte kompletteras med ett styrdokument finns risken att medarbetarna blir beroende av entreprenörens magkänsla. Entreprenören kan bli bolagets begränsning. En av framgångsfaktorerna i en verksamhet är att skapa rätt strategi, affärsfokus och verksamhetsfilosofi. För att lyckas med detta måste styrelse, ledning och medarbetare vara överens

om ansvarsfördelning, arbetssätt och ha samma ambitioner. Det viktigaste är att i affärsplanen betyder något för alla medarbetare.

En affärsplan är ett verktyg som tydliggör företagets mål på kort och lång sikt och som samtidigt stimulerar bolagets utveckling på ett strukturerat sätt.

PRODUKTBESKRIVNING

Affärsplanen är ett styrdokument och arbetsredskap som dels skall ligga till grund för företagets utveckling för såväl styrelse som affärsledning samt ge bolagets ägare och medarbetare en klar bild av verksamhetens mål.

Affärsplanen förankras i organisationens alla delar. Som en effekt av förankringen kan alla enheter, övergripande och på individnivå, få ett tydligt uppdrag där mandat och befogenheter framgår. Vår process för samsyn är en erfarenhetsbaserad metod som säkerställer att resultatet av arbetet integreras i verksamhetsplaneringen, kvantifieras och kan följas upp.

Strategiska frågeställningar som ofta utgår från utgångspunkter i arbetet är:

- Vilka är våra styrkor och svagheter?
- Vilka är våra fokus- och utvecklingsområden?
- Vilka nyckeltal skall bolagets ledning följa med hänsyn tagen till vision och strategi?
- Hur omsätter vi orden i handling?

ARBETSGÅNG

Arbetet omfattar sex fysiska möten om vardera fem timmar. Mötesintervallet är cirka 1 vecka. Mellan varje mötestillfälle sammanställer och utvärderar vi resultatet av våra möten och anpassar detta för er verksamhet.



1. NULÄGE

Vi gör en nulägesanalys av bolaget och ägarna



2. SWOT

Vi tar fram en analys av bolaget och ägarna:
-Styrkor
-Svagheter
-Möjligheter
-Hot



3. MÅLBILD

Skapar målbild med:
-Interna mål
-Externa mål



4. MARKNAD

Marknadsanalys och tar fram marknadsstrategi



5. EKONOMI

Vi fastställer ekonomiska mål och tar fram budget



6. FASTSTÄLLANDE

En sista justering av affärsplanen innan den fastställs

VÅR METOD ÄR ERFARENHETSBASERAD

Metoden går att tillämpa i all kommunikativ och verksamhetsmässig utveckling. Samtliga verktyg som vi använder för att utveckla en strategi, ledningsgrupp eller företagskultur är anpassade till vår grundläggande metodik och som består av faserna:

- Identifiera (styrkor, svagheter och mål)
- Formulera (mål och aktiviteter)
- Praktisera (aktiviteterna omsätts i konkreta handlingar och förhållningssätt)
- Följa upp (mätning och återkoppling av aktiviteterna till avsändare och mottagare)

