PRODUKTBLAD

100 PLUS
- SKABER SYNERGI

ARBEJDSSEMINAR · VÆRDISKABELSE OG KONKURRENCEEVNE

VærdiLoop®

Fra leverandør til uundværlig samarbejdspartner.

»Værdi er ikke noget, man har i sit produkt – det er noget, man beviser i kundens regnskab.«

Mange virksomheder har en klar strategi, men resultaterne matcher ikke ambitionerne. VærdiLoop skaber sammenhæng mellem strategisk retning, kundeværdi, konkurrenceparametre og daglig eksekvering – så værdien følges hele vejen fra kundens kunde til ledelsen og bestyrelsen.

Sådan foregår forløbet

1. **Indsigt i jeres forretning.** Forberedelse og tilpasning af forløbet.
2. **Arbejdsseminar.** Ledere og nøglepersoner afdækker slutkundens og den direkte kundes værdikrav, og hvilke aktiviteter hver afdeling skal udføre eller forbedre.
3. **Bearbejdning.** Resultaterne samles i en værdi/evne-matrix samt i materiale til strategisk, taktisk og operationelt brug.
4. **Forretningsanalyse.** Ledergruppen udarbejder en prioriteret handlingsplan, der fremlægges for bestyrelsen.
5. **Opfølgning.** Evaluering af resultaterne og justering af aktiviteter og mål.

Det får I

- ✓ Fælles forståelse af, hvordan I skaber værdi for kunderne
- ✓ Klar prioritering: Hvor kundeværdien er høj, og leveranceevnen skal styrkes
- ✓ Konkrete aktiviteter og KPI'er for hver afdeling
- ✓ Rapporter til bestyrelse, direktion og afdelingsledere
- ✓ Klar retning for udviklingen af kunderelationerne

TIL JER, DER ER

Direktører, ejerledere, bestyrelser og ledergrupper i virksomheder med vækstambitioner.

SÅDAN KOMMER I I GANG

Start med en gratis foranalyse

Den tager 10 minutter, og I får resultatet på mail. Bagefter tager vi et gratis Teamsmøde om mulighederne.

VærdiLoop kan kombineres med LederSparring i ét samlet forløb.

100 PLUS • etableret 1993
Mere end 100 virksomheder hjulpet, bl.a. V. Bech Tools, Neogrid Technologies, JH Stålindustri og HB Products.

Ole Buch · 30 33 81 83
olebuch@100plus.dk · 100plus.dk