

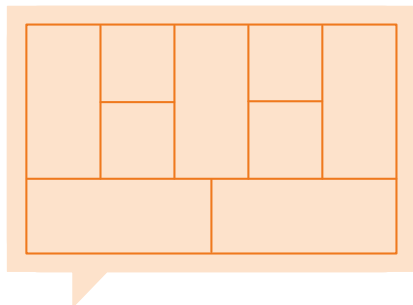
UTVECKLA DIN AFFÄRSMODELL!

Företag har alltid varit utsatta för konkurrens, det är inget nytt. Men globaliseringen och internets genomslag har gjort att hastigheten med vilken nya konkurrenter och erbjudanden tillkommer på marknaden har ökat markant. Då räcker det inte längre att ha en spets inom ett område, att vara duktiga på produktutveckling eller ha en effektiv produktion.

Idag konkurrerar företag med sina affärsmodeller. Förändringen har inneburit att allt fler företag tänker över hela modellen för hur de skapar och levererar värde. Vi på Goovinn har genomfört en rad projekt där vi har hjälpt våra kunder att utveckla vinnande affärsmodeller. Här får du våra bästa tips på hur du lyckas med din affärsmodell.

1. Skapa ett gemensamt språk

Vad är en affärsmodell? Det råder det ofta delade meningar om. Därför blir en framgångsfaktor för att lyckas med affärsmodellutvecklingen att skapa ett gemensamt språk. Vi på Goovinn arbetar med verktyget Business Model Canvas, som beskriver en affärsmodell med nio byggblock (Erbjudande, Kundsegment, Distributionskanal, Kundrelation, Intäkter, Resurser, Aktiviteter, Partners, Kostnader). Verktyget har utvecklats till en industristandard och används av många framgångsrika företag.



2. Utforska omvärlden

Utforska företagets omvärld och se vilka förändringar som sker. Vilka möjligheter och utmaningar ser du? Dina svar är viktig input för att identifiera de utmaningar som din affärsmodell behöver möta. Områden som du kan utforska är till exempel:

- > Förändrade kundbehov
- > Konkurrenter och nya aktörer
- > Andra industrier

Goovinnns erfarenhet är att nya insikter i första hand skapas genom möten med människor utanför det egna kontoret. Det bidrar även till att utmana vedertagna sanningar.

3. Generera många idéer

Bygg vidare på de nya insikterna genom att sätta samman ett team från hela företaget. Driv den kreativa fasen av utvecklingsarbetet med hjälp av strukturerade workshops. Fokusera på att generera en stor mängd idéer till nya affärsmodeller. Kvantitet är nyckeln här. Det finns många kreativitetsmetoder att tillgå som kan hjälpa er på vägen.

4. Få det att hända

Analysera och välj ut idéer

Gå igenom resultatet från idégenereringen och gör en noggrann analys av de tänkbara affärsmodellerna. Fråga dig själv:

- > Löser den här affärsmodellen ett verkligt kundproblem?
- > Är den möjlig för oss att genomföra?
- > Är affärsmodellen långsiktigt lönsam?

Genomför

Det finns ett antal viktiga framgångsfaktorer i genomförandefasen. Dela upp arbetet med att utveckla affärsmodellen i väldefinierade projekt. Se till att det finns ett tydligt ägarskap – vem ansvarar för projekten som kommer ur affärsmodellarbetet? Tillsätt tillräckligt med resurser i form av tid och pengar. Gör kontinuerliga uppföljningar med projektteamen fram till dess att affärsmodellen är helt implementerad.

Tack för att du tog dig tid att läsa våra tips. Lycka till!

Önskar ditt företag utveckla er affärsmodell? Kontakta vår vd Lars Idmyr på 0707-35 97 55 eller mejla till lars.idmyr@goovinn.se så hör han av sig till dig snarast.

Till:

.....
.....
.....

Plats för
frimärke

Vi är Goovinn – ett konsultbolag med vilja och drivkraft att genomföra och leverera vinnande kundprojekt. Vi leder människor och tillför specialistkompetens – en kombination som gör att vi kan leverera i tid, enligt budget och med rätt kvalitet. Vi erbjuder projektledning och verksamhetsutveckling och många projekt är en framgångsrik kombination av de båda dimensionerna. Projekten handlar ofta om att öka intäkter, minska kostnader eller att ta fram nya produkter.

Goovinn AB
Alfred Wigelius Väg 10
412 72 Göteborg, Sweden
info@goovinn.se
www.goovinn.se

GOOVINN
PROJEKTMÄSTARNA