

VIV3RO™ Exploration Tool

Alle virksomheder har muligheder og udfordringer.

Ofte tager vi ikke tid nok til at overveje, hvordan disse påvirker virksomheden og dens potentiale, da den daglige drift får første prioritet. Dermed misser vi profitable mulighederne eller overser potentielle trusler.

Kig dine processer og effektivitet efter i sømmene og opnå øge profitabilitet og konkurrencemæssige fordele gennem optimeret strategi, øget digitalisering og motivering af organisationen.

Brug de 3 faser i værktøjet, beskrevet på den næste sider.

Spørgsmål:



Hvad tænker vi på for tiden!

Risici: Hvilke bekymringer har vi i øjeblikket?

Muligheder: Hvad vil vi gerne opnå?

Risici:

Muligheder:



Hvem er det et problem for?

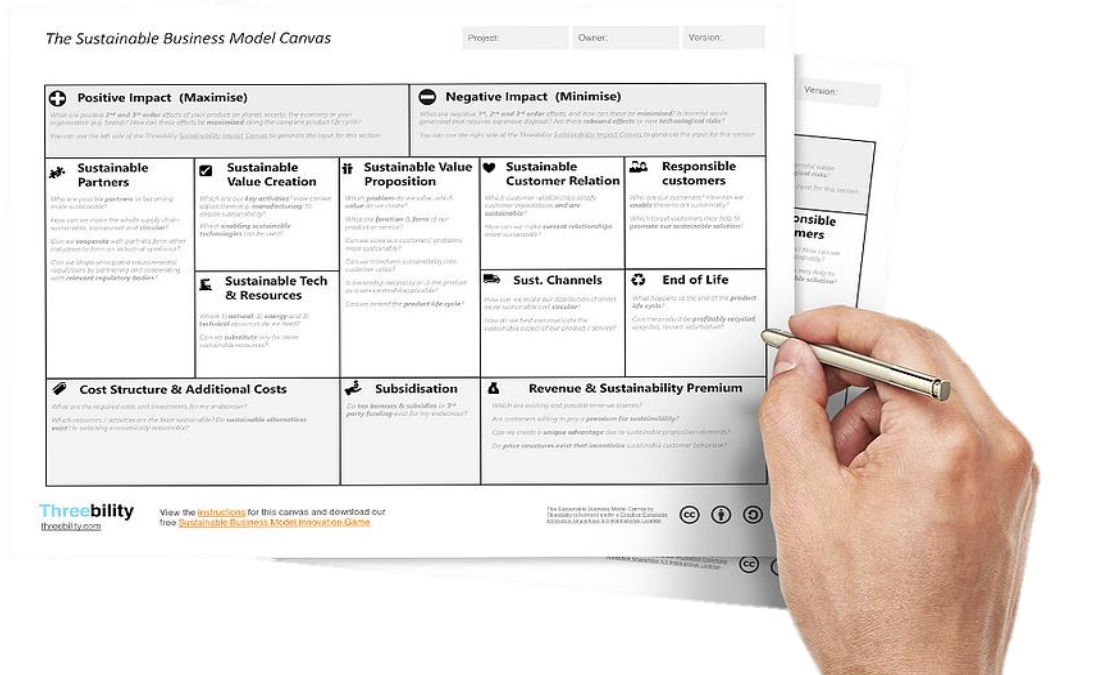
Hvad står i vejen for at udnytte muligheden?

Hvad sker der hvis vi ikke får løst problemet?

Hvad sker der hvis vi ikke får udnyttet muligheden?

Hvad mere?
Hvad er den virkelige udfordring?

Beskriv det optimale scenario!



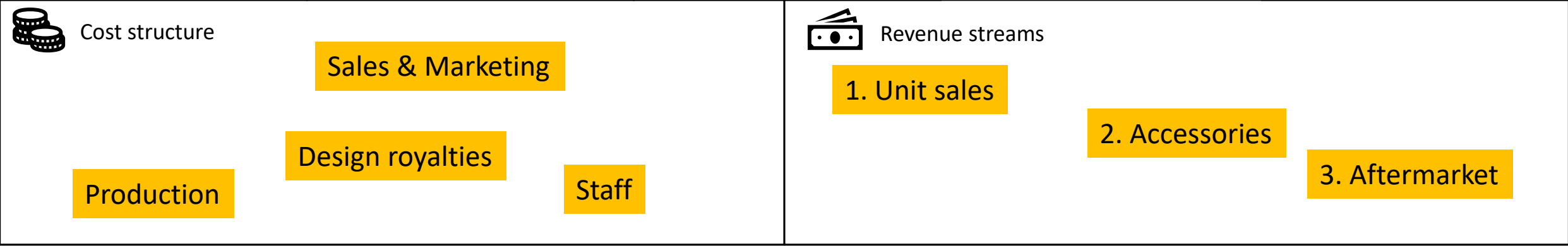
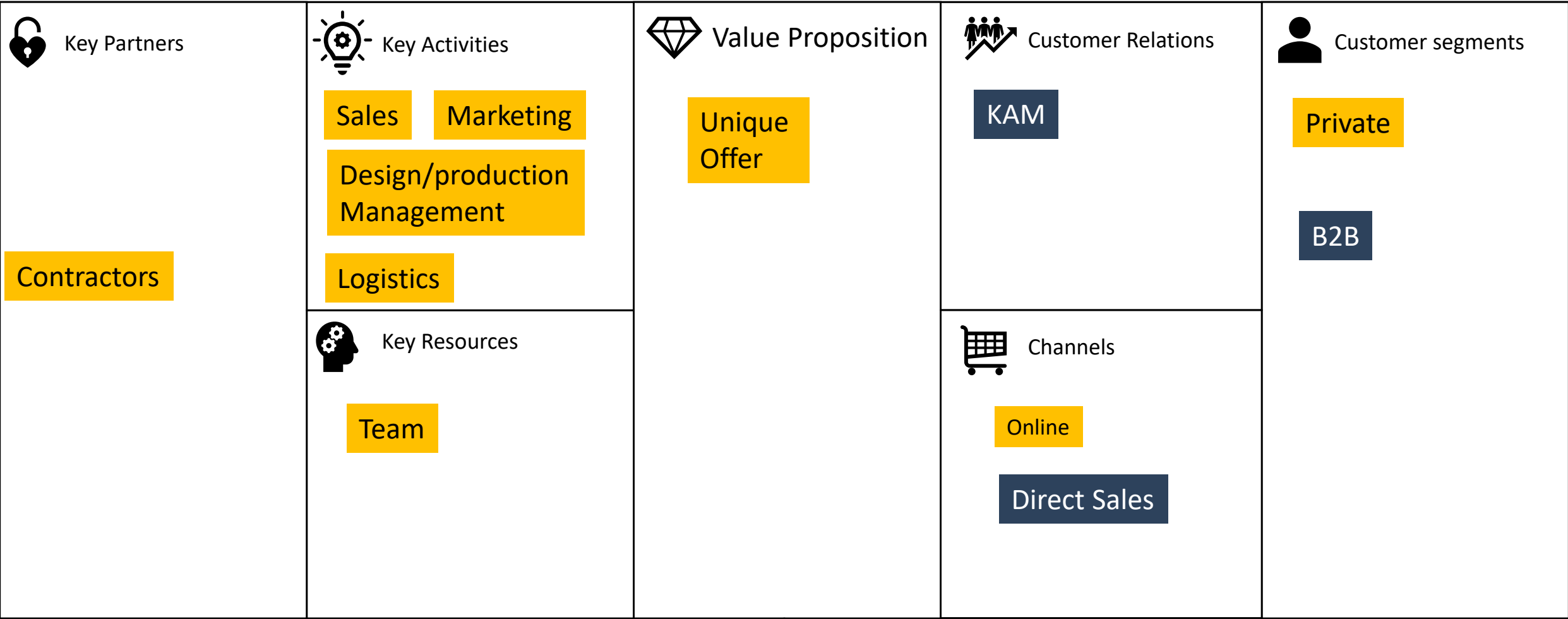
Vi bruger Business Model Canvas som et strategisk management-værktøj til udvikling af nye eller dokumentering af eksisterende forretningsmodeller.

Med værktøjet får vi et lean og overskueligt visuelt diagram med elementer, der beskriver virksomhedens eller produkts værditilbud, infrastruktur, kunder og økonomi.

Det hjælper virksomheder med at tilpasse deres aktiviteter ved at illustrere potentielle muligheder og eventuelle udfordringer.

Ud fra muligheder og udfordringer i forhold til virksomhedens kerneprocesser, prioriteres de væsentligste og mest værdiskabende elementer, og gøres til 'action' points.

Business Model Canvas





Digitalisering

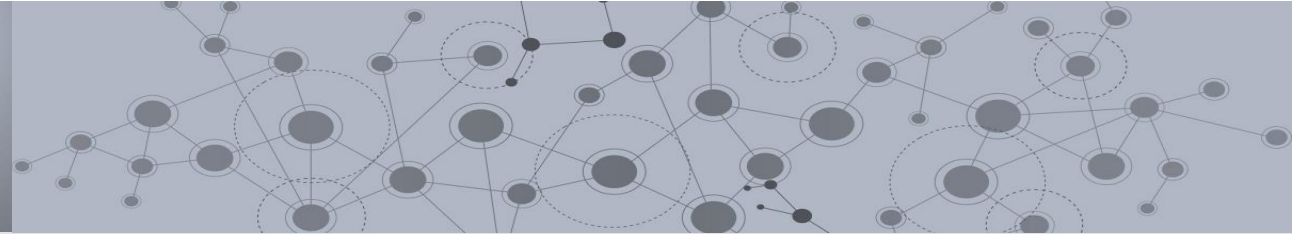
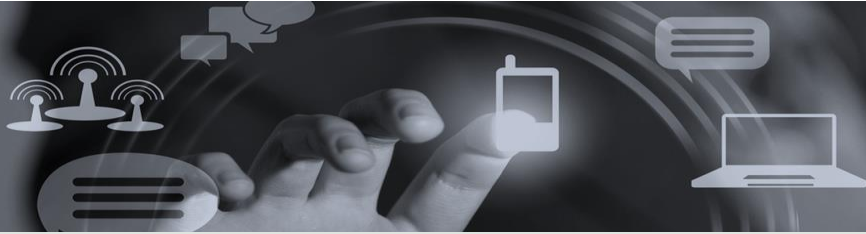
Med udgangspunkt i ovenstående analyse og definerede **'action' points**, dykker vi ned i mulighederne for digitalisering og effektivisering af kerneprocesser i virksomheden.

Vil du sætte turbo på udviklingen i din virksomhed? Og vil du opnå en mere effektiv hverdag? Og være et skridt foran konkurrenterne?

Så er digitalisering vital og et uundgåeligt element i virksomhedens samlede strategi.

Digitalisering er mange ting. Men uagtet, hvad formålet er, har det en ting til fælles – at gøre virksomheden i stand til at understøtte de mål, du har for din virksomhed og give konkurrencemæssige fordele.

Når, eksempelvis, ordreprocesser eller maskinhåndtering går hurtigere, frigiver du tid og ressourcer til egen fordel. Det, du vinder, kan du for eksempel lægge i at udvide kerneområdet og dermed øge effektivitet, profitabilitet og konkurrencemæssig styrke.



Brian Rønnemoss har mere end 25 års erfaring med salg, ledelse, forretningsudvikling, It-udvikling/Implementering, Digitalisering fra danske og internationale organisationer.

Brian er udover bachelor i økonomi, akademiuddannet i projektledelse, HD afsætning også en Executive MBA Master i ledelse fra det Trippel akkrediterede Henley Business College/ University of Reading.



Brian Rønnemoss, MBA

br@vivero.dk

+45 42 50 32 32

www.vivero.dk