

Affärsutveckling

Många tror att affärsutveckling är en företeelse som man uteslutande gör utåt mot sina kunder eller marknader. Detta är inte hela sanningen eftersom affärsutveckling också gäller inåt i ditt bolag.

Det är självklart att du som företagsledare ständigt måste utveckla din verksamhet för att lyckas. Du upptäcker att vissa bitar inte fungerar bra och gör en förbättring eller förändring inom det området. Det betyder att göra annorlunda idag än du gjorde igår för att ytterst påverka lönsamheten i positiv riktning.

Går det tillräckligt bra?

Du kanske inte är nöjd och känner att det skaver någonstans trots att du säljer som "aldrig förr". Varför går det inte som jag tänkt? Det är kanske dags att titta i spegeln och i backspegeln. Man ser eventuellt följande:

- Svajigt ledarskap: har jag tillräckligt med självförtroende för att fatta rätt beslut? gör jag saker rätt eller göra jag rätt saker? Tänker jag på mitt eller på företagets bästa?
- Inget kapital: det finns inte tillräckligt med pengar för att fullfölja en process eller göra en förändring. Var det rätt planerat? Var det rätt budgeterat?
- Kundens behov: vilket värde ser målgruppen i min produkt? Hur betar sig kunden över tiden? Hur vet jag vad kunden egentligen tycker? Vem är beslutsfattare?
- Differentiering: på vilket sätt skiljer sig min produkt från konkurrenternas? Lägsta pris, unika funktioner, bästa kvalitet, bästa service, bästa design, osv
- Marknadsföring: har jag förstått verkligen vad det betyder och gjort en marknadsplan med strategier?
- Kostnader: när har jag senast fingranskat kostnader (främst rörliga) som jag inte tänkte på att jag hade? En tusen lapp hit eller dit gör faktiskt skillnad
- Kompetens: hur presterar mina medarbetare? Har de rätt kompetens och kunskap? Hur samarbetar gruppen?
- Är jag datadriven? Kollar jag min bokföring, gör jag enkäter, vilka nyckeltal ska jag regelbundet följa upp, hur mäter jag framsteg, osv
- Produktivitet: hur ser processerna ut i mitt företag, är de effektiva? Finns det något som är oväsentligt? Vågar jag lämna gamla vanor?
- Rätt prissättning: är kalkylerna korrekta? Hur ofta gör jag efterkalkyler?

Just do it

Bland allt detta så hittar du högst troligen läckor som kan tätas. Din komfortzon är hotad och du inser att det innebär svåra beslut att fatta för att komma till rätta med problemen. Ofta känner du att du klarar detta själv, men det är inte alltid så. Titta dig omkring och be om råd och hjälp. Släpp prestigen och tänk på vad som är bäst och hållbart för företaget på längre sikt. Gör det, så blir det gjort!

daniel.nakell@vdstodet.se