

Giv din vækst et forspring

Arbejdslyst som startskud
for forretningsudvikling

En håndbog
i forretningsudvikling

HOFFENSETZ
& HOLVORSEN

God Arbejdslyst

Du sidder med en håndbog i hånden, som hjælper dig med at skabe struktur i din forretningsudvikling, så den kommer i mål og indfrier din virksomheds potentiale - noget som alle virksomheder mærker udbyttet af.

Håndbogen er skrevet og designet af Rasmus Hoffensetz & Mads Rune Holdgaard Halvorsen, som er selvstændige udviklingskonsulenter.

God fornøjelse!

Hilsen Rasmus & Mads
info@hoffensetzhelvorsen.dk

Hvorfor arbejdslyst?

Du mærker det hurtigt på din bundlinje, når dit fokus på arbejdslysten sikrer sund vækst, som tager højde for dit mest værdifulde ressource – dine medarbejdere.

I håndbogen tager vi dig igennem tre kapitler, som strukturerer din forretningsudvikling og gør implementering lige til:

1. Formulering & vurdering af din idé
2. Eksekvering
3. Evaluering & opfølgning

Håndbogen fokuserer på at handle hurtigt og effektivt, når du har en idé om, hvad der skal til når du vil give dine medarbejdernes performance et boost.

KAPITEL 1

EKSEMPEL

1. Projektidé – vi skal lave en kompetencetavle
2. Formål – at synliggøre vores kompetencer over for hinanden, så vi arbejder mere tværfagligt og tilbyder bedre løsninger til vores kunder.
3. Mål – kompetencetavlen skal stå færdig senest 5. februar, og mindst 80% af vores medarbejdere skal have arbejdet sammen med kollegaer fra et andet fagområde, inden året er omme.
4. Succeskriterier – at arbejdslystmålingerne indikerer, at vores medarbejdere kender hinanden bedre og har større tillid til hinanden, og når vi har set mindst ét tværfagligt projekt til ende og andre er i gang.

TRIN 1

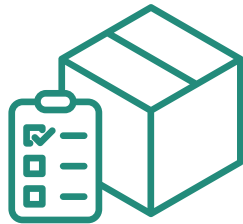
Du formulerer et mål

Vi anbefaler altid en arbejdslystmåling, når du skal finde ud af, hvor din tid og ressourcer giver størst udbytte. Men er idéen let at forstå? Er den realistisk? Kig på eksemplet på modsatte side og noter dig de her fire punkter:

1. Idé - Hvad er min idé?
2. Formål – Hvilken værdi skaber den i min virksomhed?
3. Mål – Hvad skal der ske?
4. Succeskriterier – Hvornår har vi lykkedes?

Mange – særligt ledere – springer let over netop de her overvejelser, og det betyder, at idéer er svære at formidle, og derfor bliver der ikke eksekveret.

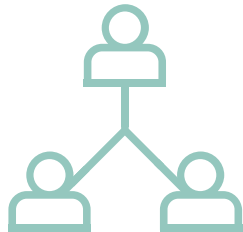
PRODUKT



PLAN



PERSONER



PROFIT



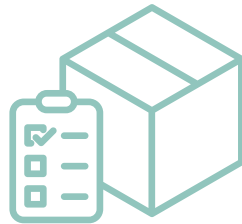
TRIN 2

Du skaber et fundament

Nu skal du skabe et fundament for din forretningsudvikling, og for at gøre det let, har vi sat fire kernepunkter for udvikling op på side 4. Der er skabeloner af modellen på modsatte side, med plads til at skrive i, bagerst i håndbogen. Og dem skal du bruge løbende i TRIN 2-5.

I TRIN 1 formulerede du en projektidé til din forretningsudvikling, og det opfylder første del af modellen, nemlig dit 'produkt', eller det konkrete tiltag du sætter i verden for at forbedre din virksomheds potentiale. Skriv din projektidé ind i skabelonen under 'produkt'.

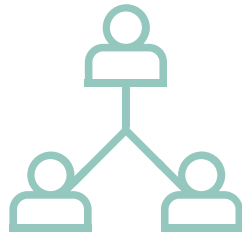
PRODUKT



PLAN



PERSONER



PROFIT



TRIN 3

Du lægger en plan

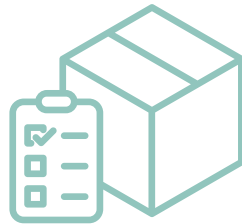
Med en solid og struktureret plan, øger du sandsynligheden for at komme i mål og give din vækst et forspring.

I Trin 1 under 'mål' og 'succeskriterier' skrev du op, hvad der skal ske, og måske du allerede har sat deadlines. Så kan du overføre

dem direkte i skabelonen under 'plan'. Ellers er det nu, at du skal sætte dig mål for, hvornår dit nye produkt eller tiltag skal være færdigt. Overvej så om der er nogle delmål, som skal sættes op imellem start og slut.

Skriv målene ind i skabelonen under 'plan'.

PRODUKT



PLAN



PERSONER



PROFIT



TRIN 4

Du sammensætter et team

Et projekt kommer sikkert i mål, hvis du overvejer:

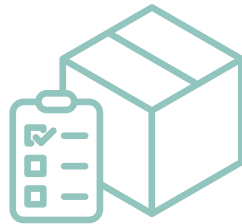
1. Hvem der skal med,
2. Hvorfor du udvælger hver enkelt person
3. Hvad de har brug for.

Det er faktisk en svær opgave, for her matcher du kompetencer med den enkelte opgave. I takt med at du finder teamet, skriver

du deres navne ind i skabelonen under feltet 'personer', og ved siden af skriver du, hvorfor du har valgt dem. Brug evt. post-its.

Nu vurderer hvilke ressourcer – IT, materialer, konsulenter, økonomiske råderum osv. – der er **nødvendige** og hvilke der er til **rådighed** for teamet. Skriv også dem ind i skabelonen.

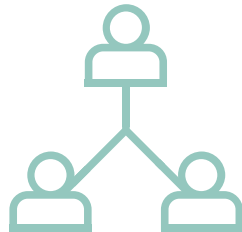
PRODUKT



PLAN



PERSONER



PROFIT



TRIN 5

Du vurderer profitten

Nu skal du kigge på, hvilken profit dit projekt tilfører din virksomhed, og her kan du bruge noget af det, du skrev i TRIN 1 på side 3 under 'formål'. Men er der kommet nyt frem?

Her overvejer du, om der er nogle omkostninger forbundet med projektet, og om pro-

jektet giver dig en direkte indkomst, eller om det er indirekte - f.eks ved at styrke teamwork og performance. Skriv både omkostninger og udbytte ind i skabelonen under 'profit'.

DIN IDÈ SKAL VÆRE...

SPECIFIK

MÅLBAR

AMBITIØS

REALISTISK

TIDSAFSTEMT

TRIN 6

Du evaluerer din idé

Nu har du skrevet ned, hvad, hvem, hvornår og hvilken profit dit projekt tilfører din virksomhed, og nu skal du evaluere projektet ud fra SMART-modellen på modsatte side. Er din idé smart?

Hvis din idé er smart, så er du på rette vej, og nu begynder vi med at planlægge forretningsudviklingen, så du kan eksekvere ordentligt.

K A P I T E L

2



TRIN 7

Du fordeler rollerne

Her er du heldigvis godt i gang, for du ved allerede, hvem der er på dit team, og hvorfor du har valgt dem. Nu giver du dem en klar og tydelig rolle og de uddelegerer hvilke overordnede opgaver, som de står for.

Note: Ansvarsområderne kommer måske op til diskussion med teamets medlemmer.

Vi skal være grundige, og derfor kigger vi også på, om der er eksterne aktører i spil.

Skriv alle aktører og personer op på hver sin post-it og sæt dem op ved siden af hinanden på en tavle eller væg, så du har et godt overblik.

PROJEKTTITEL: Kompetencetavle

Projekleder: Pernille

Delmål 1

Afklaring af kompetencer

Kompetence interview
Lasse

MÅL:

Kompetencetavlen er færdig og vi skal være klar til næste tværfaglige projekt.

Delmål 2

Foto & tekst om medarbejdere

Foto af medarbejdere
Tina & Pia

Tekst om medarbejdere
Lasse & Tina

Print af foto og tekst
Elsebeth

Del på Sociale medier
Lasse

Delmål 3

Design af kompetencetavle

Sketch
Pia

Design
Kenneth & Kim

Design
Kenneth & Kim

Delmål 4

Byg og monter kompetencetavle

Bestil materialer
Elsebeth

Byg tavle
Elsebeth & Kim

Byg tavle
Elsebeth & Kim

Monter tavle
Kim & Kenneth

SLUT-DATO:

5/2/2020

Indsæt tidsenhed
dag/uge/måned

Uge 1

Uge 2

Uge 3

Uge 4

Uge 5

TRIN 8

Du lægger en plan

Modellen på modsatte side viser et eksempel på en proces for et projekt. Skemaet består af delmål, opgaver, tid og et slutmål, som sammenlagt bliver til dit færdiggjorte projekt. Der er skabeloner bagerst i håndbogen.

Indsæt de mål og delmål du opstillede i TRIN 3 i skabelonens venstre side.

Nu skriver du mindre opgaver og planlægger, hvordan de forløber hen mod det endelige mål og deadline. Skriv også hvem fra dit team (eller eksterne aktører), som er ansvarlige for opgaven.

Se eksempler på modsatte side.

K
A
P
I
T
E
L

3



TRIN 9

Opfølgning er nøglen til succes

Under, og faktisk også efter projektet, er det vigtigt, at du følger op, hvis du vil have det størst mulige udbytte af projektet.

Definér allerede nu, hvor ofte der skal være styregruppemøder, og hvilken værdi de skal give til projektet.

Derudover er det vigtigt, at du planlægger, hvornår du følger op på og tilpasser projektet resultater. Sæt tid af allerede nu, for så bliver det gjort.

En ny arbejdslystmåling kan måle effekten af din forretningsudvikling. Du får tal på dine forbedringer samt nye idéer til at udvikle din virksomheds potentiale og performance.

Arbejdslyst giver din vækst et forspring!

Er du klar til mere udvikling?

Når du samarbejder med Hoffensetz & Halvorsen, får du indblik i din virksomhed samt viden om præcis, hvor og hvordan din tid og penge har størst impact på arbejdslysten - og deraf din virksomheds performance og vækst.

Kontakt oplysninger:

info@hoffensetzhalvorsen.dk

42233950 Mads

60648784 Rasmus

HÖFFFENSETZ & HOLVORSEN

Giv din vækst et forspring

Rasmus

Ud fra min erfaring og kandidatuddannelse faciliterer jeg en knivskarp proces, hvor vi finder frem til de mest centrale potentialer for at udvikle jeres vækst.



Mads

I får en gennemslagskraftig sparringspartner, som i kraft af min kandidatuddannelse og karriere naturligt ser skjulte potentialer til at udvikle performance i din virksomhed.

PRODUKT

PLAN

PERSONER

PROFIT

PROJEKTTITEL:

Projektleder:

Delmål 1

MÅL:

Delmål 2

Delmål 3

Delmål 4

SLUT-
DATO:

Indsæt tidsenhed
dag/uge/måned



PRODUKT

PLAN

PERSONER

PROFIT

PROJEKTTITEL:

Projekleder:

Delmål 1

Delmål 2

Delmål 3

Delmål 4

MÅL:

**SLUT-
DATO:**

Indsæt tidsenhed
dag/uge/måned



PRODUKT

PLAN

PERSONER

PROFIT

PROJEKTTITEL:

Projekleder:

Delmål 1

MÅL:

Delmål 2

Delmål 3

Delmål 4

**SLUT-
DATO:**

Indsæt tidsenhed
dag/uge/måned



PRODUKT

PLAN

PERSONER

PROFIT

PROJEKTTITEL:

Projekleder:

Delmål 1

MÅL:

Delmål 2

Delmål 3

Delmål 4

SLUT-
DATO:

Indsæt tidsenhed
dag/uge/måned



