

Kære

Netværksmøderne skal gerne være målrettede og relevante i forhold til jeres virksomheds udvikling af deltidsområdet. I den forbindelse vil vi gerne tage udgangspunkt i de udfordringer af deltidsområdet, I har i jeres hverdag.

Møderne for netværksgruppen er fastsat til følgende datoer i 2011:

6. september kl. 9.00 – 15.30

3. november kl. 9.00 – 15.30

6. december kl. 9.00 – 15.30

For at starte forretningsudvikling allerede *nu*, har vi vedhæftet fire væksttavler til dette brev. Væksttavlerne fordeler sig på områderne: Ledelse, produkter, markedsføring og konkurrenter. De danner tilsammen et statusbillede af jeres virksomhed inden for de fire respektive områder (Væksttavlerne highlight'er jeres styrker og indsatsområder) – eller sagt på en anden måde; hvor kan I lave hurtige succeser og hvor er det vigtigt I bliver stærkere.

Med væksttavlerne, har I et godt udgangspunkt for hurtigt at blive i stand til at analysere, hvor I skal sætte ind. Væksttavlerne er lavt til at danne systematik og overblik over et forretningsområde, og trække vigtige pointer frem i lyset, så der kan laves korrekte handlingsplaner.

Dermed er det også afsløret, at I kommer til at lave en handlingsplan på hvert møde, som der bliver fulgt op på og reflekteret over på det efterfølgende møde. På den måde skaber I fremdrift i forretningsudviklingen på deltidsområdet.

Vi vil bruge væksttavlerne til at planlægge programmerne for møderækkerene. Vi vil derfor henstille til, at I sender dem retur til os senest d. 26. august kl. 16.00. Væksttavlerne vil sikre, at vi kan lave den bedst mulige planlægning, og sikre alle et godt og individuelt udbytte af netværksmøderne.

I skal kun udfylde et sæt væksttavler for hver virksomhed, så er I flere der deltager fra samme virksomhed, skal I udfylde væksttavlerne sammen. Når I udfylder væksttavlerne skal I gøre det for forretningsområdet Deltid, og ikke hele jeres virksomhed. Det kan være en god ide at tage jeres leder med, når I skal udfylde væksttavlerne.

Har I spørgsmål vedrørende væksttavlerne eller netværksmøderne er I velkommen til at kontakte Bo Overgaard på 8740 5516 / boo@vfl.dk eller Jesper Fuglsang på 8740 5112 / jen@vfl.dk.

Med venlig hilsen

Dortes Deltidsteam
VfL, Udvikling

Eksempel

Herunder er vist et eksempel på uddrag af en væksttavle. Farverne Rød, gul og grøn står for henholdsvis lav, middel og høj score. I eksemplet er der afkrydset i 6 under *salgsmål og strategier*, da der ikke findes en salgsstrategi men der i nogle individuelle salgsmål for medarbejderne. *Målopfølgning* og *Organisering* fungerer i virksomheden, men der er synlige forbedrings muligheder, derfor er der afkrydset i 8. Virksomheden har i høj grad kendskab til markedet og kunderne, og er derfor god til at vurdere lønsomheden her af, derfor er der afkrydset i 9.

Svarene er fundet ved en diskussion blandt medarbejderne i virksomheden, hvor de hver især først har udfyldt skemaet individuelt, hvorefter de i plenum har diskuteret sig frem til et fælles svar.

Område	Lav	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Høj	Score
Generelt Er den nuværende salg og markedsføring velorganiseret og velindkørt?													7,75
Salgsmål- og strategier Har virksomheden mål og strategier for salget overfor de enkelte målgrupper?							X						6
Målopfølgning Sker der regelmæssig målopfølgning i relation til salgsmål?									X				8
Organisering Er salgsfunktionen organiseret, så den understøtter arbejdet optimalt?									X				8
Lønsomhed Har man i virksomheden tilstrækkelig kendskab til markeds- og kundelønsomheder?										X			9