

Freedom2Act Strategiefersyn™

Freedom2Act Strategiefersyn™ er en hurtig og effektiv metode til at igangsætte initiativer, der kan medvirke til at en virksomhed i højere grad kan realisere sin vision og nå sine finansielle mål.

Fokus er at skabe en mere robust virksomhed gennem en process, der skaber enighed blandt deltagerne om mål og midler. Ligeledes åbnes op for nye strategiske perspektiver på alle områder.

Gennemførelsen er systematisk, intensiv med højt tempo. Kritiske problemområder synliggøres, prioriteres og behandles, så der hurtigt skabes resultater i form af en handlingsplan, der øger virksomhedens handlefrihed. Der fås resultater, der medvirker til at skabe større vækst og forøget lønsomhed.

TYPISKE ANVENDELSER

Strategiprocesser

- Fælles erkendelse af NU-situation
- Effektiviserer strategiplanlægningsprocessen
- Situations-, risikoanalyse og SWOT i én proces
- Håndtering af kritiske forretningsmæssige trusler

Risikostyring

- Identifikation og afdækning af kritiske trusler
- En velafprøvet systematik og metodik

Salg og marketing

- Identifikation af homogene kundesegmenter
- Overblik over konkurrencesituation og -parametre

Bestyrelsesarbejde

- Platform for strategi-weekend med ledelsen
- Effektiv metode til at overføre viden om virksomheden

Generationskifte og M&A

- Synliggør virksomhedens kompetencer
- Hurtig identifikation af kritiske problemområder
- Accelerering af integrationsprocesser

Freedom2Act ApS
Snekkevej 10
DK-4040 Jyllinge
Danmark

tel: +45 4673 0799
e-mail: info@freedom2act.com
www.freedom2act.com

REFERENCER

Adm. direktør, dansk højteknologivirksomhed
"Vi valgte metoden, fordi den på en hurtig og konsistent måde kunne foretage en klinisk, ekstern baseret situationsanalyse af vor virksomhed. Resultaterne af processen dannede grundlag for nødvendige strategiske beslutninger baseret på en bedre forståelse af virksomheden og dens markedsposition."

Group President, Int'l Shipping Service Company

"After the first analysis, I was very impressed. I found the processes used are down-to earth, very commercially minded, driven by reality rather than by theories. That was the reason why we decided for a review of the remainder of the company involving the management team of the whole group. I'm equally happy and impressed with the processes after this second time. The mindset of me and my management team have changed somewhat after these last three days."

Adm. direktør, norsk rederi

"Processen gav mig mere end jeg oprindeligt forventede; det er altid sundt at se sit selskab med nye øjne og på nye måder. Her falder man ikke i søvn – jeres spørgsmål er direkte og relevante. I har givet os et fælles udgangspunkt for beslutninger, som vi vil fortsætte at arbejde med."

Chief Internal Auditor, Major Railroad Group

"Using this method in our internal auditing Process helped us focus directly on areas where we needed to take action. We have been able to increase the precision in our work, while at the same time saving 75 per cent of our work time."

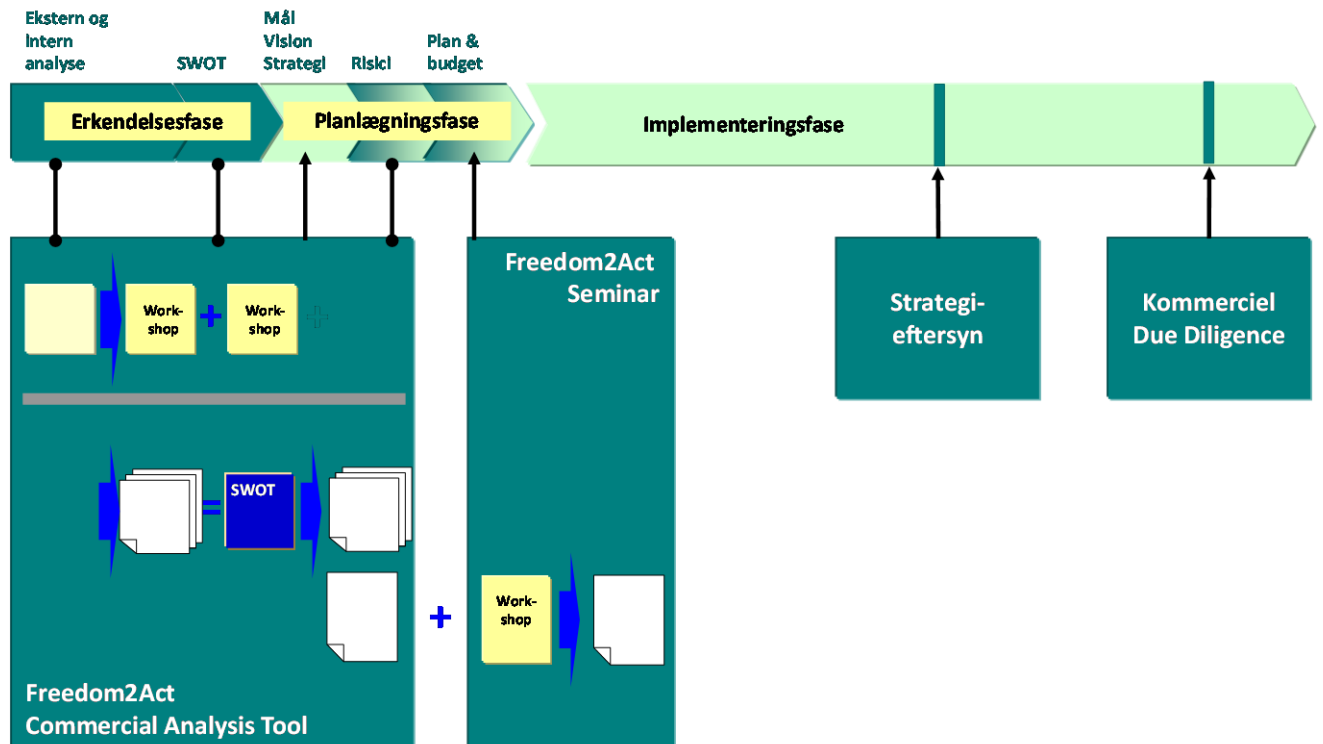
Director, Risk Management and Internal Audit, Finnish EUR 7.5 billion Enterprise

"We have used the method for risk assessment and to integrate risk management with strategic planning for 18 different divisions and units. Having used the method we consider the way of thinking and the analysis model to be a practical and useful instrument for identification of an organization's risks and for improved control. Further, it's a good group tool."

CEO, Swedish Automotive Parts Supplier

"This year's process was even better than last year's. It was easier for me to assimilate and I found it easier to realize where we stand. I only regret that we did not include our chairman from the beginning. Our risks and opportunities were extremely well laid out."

Freedom2Act Strategiefifersyn™



Forløb

Sammen med ledergruppen gennemføres en intern/ekstern situationsanalyse og avanceret SWOT analyse af de væsentligste forretningsområder. Fokus er identifikation af risikoområder, der kan forhindre virksomheden i at realisere sin vision og nå sine finansielle mål.

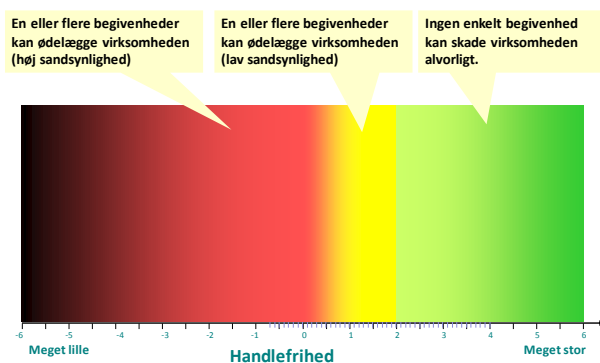
Sammen med ledergruppen udarbejdes en handlingsplan, der sikrer virksomheden større handlefrihed.

De anvendte processer er "down-to-earth", forretningsorienterede, styret af realiteter snarere end teori.

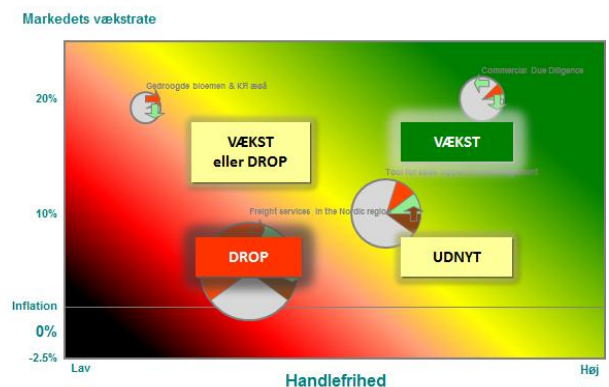
Den indledende workshop skaber et samlet overblik over en virksomheds forretningsgrundlag, konkurrencesituation og strategiske muligheder. De igangsatte forbedringstiltag fokuserer på afdækning af identificerede kritiske risikoområder. Desuden fås en række værktøjer til en mere effektiv kommunikation med ejere, bestyrelse, ansatte og andre stakeholdere.

Resultaterne af et strategiefifersyn er skarpt billede af virksomhedens "business case" og et mål for dens handlefrihed, dvs. dens evne til at overleve, vokse og være lønsom.

Handlefrihed



Strategiske muligheder



Freedom2Act Strategieftersyn™

Faktainsamling

Workshop 1:

Første del består af Business Map proces.

Dette er at segmentere markedet udefra-og-ind med udgangspunkt i kundernes perspektiv og ikke på, hvem eller hvad de er. For hvert af de vigtigste forretningsområder fastlægges kundernes behov og deres vigtigste beslutningskriterier – deres "Unique Buying Points™".

Resultatet er forretningsområder, der hvert adresserer homogene markedssegmenter, hvor kunderne har de samme beslutningskriterier. For mange af vores kunder har dette givet dem et klarsyn på markedet og afdækket nye muligheder og mere effektive måder at organisere salg og interne processer på og dermed skabe mere værdi.

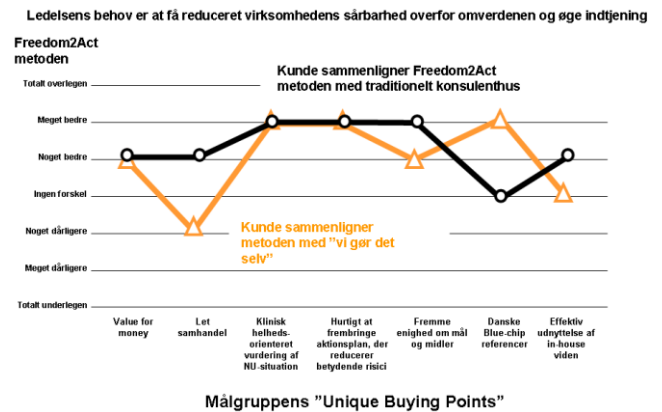
Derefter gennemføres et intensivt interview, som består af en systematisk dataindsamling med henblik på at identificere og vurdere de faktorer, som kontrollerer og begrænser virksomhedens muligheder for at udvikles. For hvert forretningsområde indsamles data for 140 forretningsmæssige aspekter om marked, ressourcer, myndigheder og øvrige stakeholdere. Desuden bidrager processen en stor deling af viden blandt deltagerne.

Processen understøttes af et videnbaseret computer system, som automatisk tilpasser de stillede spørgsmål til virksomhedens finansielle og konkurrencemæssige situation. Brugen af computer garanterer en helhedsdækkende, hurtig og effektiv datafangst. Samtidig opnås en reduktion af tid or ressourcer med en faktor 3-4 sammenlignet med traditionelle metoder; og uden at gå på kompromis med kvalitet!

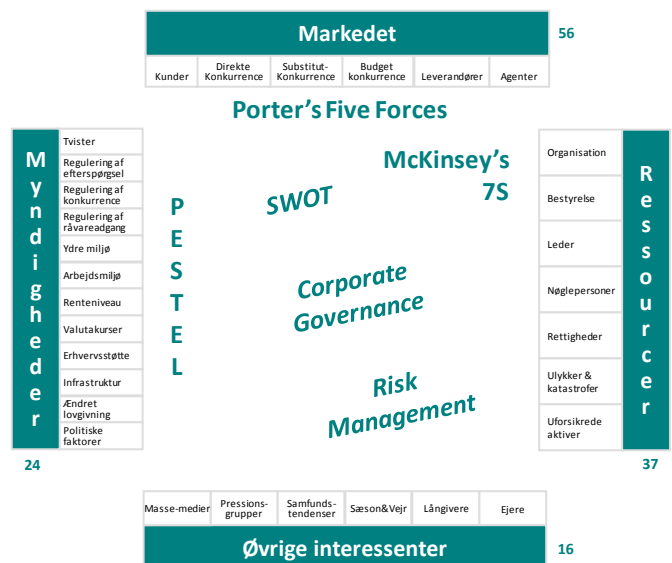
Business Map

Produkter	Målgrupper		
	person, eget brug	person, som gave	virksomhed, som gave
Guld fyldepen	Personlig ... få et brugsredskab, der på samme tid sender kraftige signaler	Gave ... give en gave, der kan bruges af modtager i det daglige og som samtidig sender signaler om ejers sociale status	
Guld kuglepen			
Guld stiftblyant			

Konkurrencesituation



Diagnostisering med et 360° perspektiv



Freedom2Act Strategieftersyn™

Road map til fremtiden

Workshop 2:

Freedom2Act Seminaret er en fokuseret brainstorm. Workshopen består af en kort præsentation af resultaterne af den første workshop og en efterfølgende fastlæggelse af en handlingsplan, der kan forbedre virksomhedens handlefrihed. Workshopen skaber en "roadmap" til fremtiden.

Processen fører til enighed om de resulterende ændringstiltag. Blandt deltagerne opstår en bredt forankret fælles forståelse for baggrunden for problemstillingerne af hvert enkelt forslag og deres effekt på virksomheden.

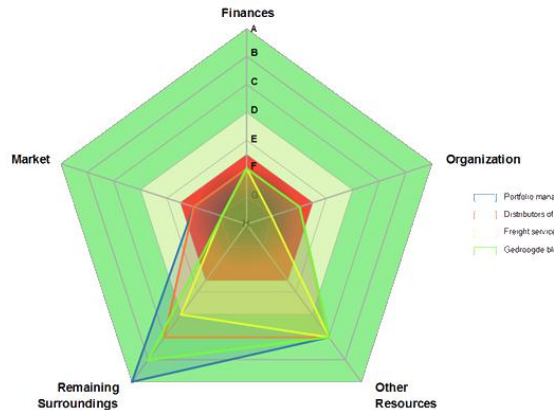
Processen dokumenteres en rapport, som indeholder en detaljeret situationsanalyse og en SWOT analyse omfattende 140 forretningsmæssige aspekter i hvert af de undersøgt forretningsområder.

Der afholdes en fokuseret brainstorm med udgangspunkt i den kortlagte NU-situation. Resultatet er et oplæg indeholdende en aktionsplan og et strategisk katalog med forbedringsforslag.

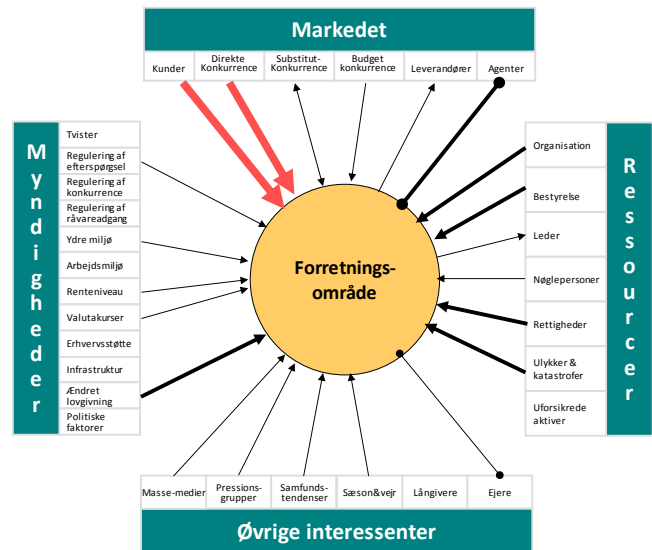
Aktionsplanen fastlægger, hvorledes man skal håndtere de strategiske muligheder og kritiske risikoområder, som strategieftersynet har identificeret.

Oplægget består af prioriterede forbedringsforslag, der kan afdække de identificerede kritiske risici, dvs tiltag, der forbedrer virksomhedens handlefrihed og dermed dens evne til at håndtere fremtidig usikkerhed.

Handlefrihedsprofil



Risikoprofil



Resultat: "Roadmap" til fremtiden

#	Forbedringsområde	Hvem	Når	Let/Svært
11.0346	U3 FINANSIELLE STYRKE De finansielle ressourcer, som Customer's existing CRM System har adgang til for at finansiere konkurrence om kundernes behov, er mindst ti gange større end de er hos forretningsområdet "Tool for sales opportunity management".			
11.0383	U3 LEDERALTERNATIV Det er meget svært at finde en efterfølger til den nuværende leder. Lederen kan med en del besvær få andet arbejde udenfor COMPANY INC.			
11.0413	U2 OPLYSNINGERNES KVALITET De almindelige oplysninger om konkurrencesituation og sammenligninger med den hårdeste direkte konkurrent. Customer's existing CRM System baserer sig ikke på uafhængigt opsamlet information.			
11.0323	U2 TEKNOLOGISKIFTE "CCOs, sales directors, sales reps, business development managers, and management consultants" består primært af "teknologi freaks" og visionære kunder, der selv ved, hvordan de vil udnytte "cloud based sales portfolio management tool". Der mangler en del mht. identifikation og prioritering af forretningsområde, der adresserer målgrupper bestående af "pragmatikere" samt positionering og formulering af marketing- og kanalstrategi for disse.			