



# Business Analysis

## *Antoma Optimizer™ - Insight*

*"Det är inte de starkaste som överlever, utan de som snabbast anpassar sig..." C. Darwin*

### Utmaningar och behov

Många företag jobbar på som man alltid gjort och gör det oftast mycket bra. Men historien visar att om man fortsätter som tidigare så kommer det troligen inte leda till långsiktig framgång. Därför är det särskilt viktigt i dessa tider, då det digitala skiftet accelererar allt snabbare, att ledningen stannar upp och sätter av tid till lite mer långsiktigt tankearbete. Dels för att gemensamt definiera och komma överens om nuläget i företaget (eller avdelningen i större bolag), samt att bli överens om var man vill befinna sig på 2-4 års sikt. Vilken position man vill ta på marknaden och vilka ekonomiska målsättningar vill man uppnå och hur detta ska åstadkommas.

När nuläget och de långsiktiga målen definierats, så är nästa kritiska aktivitet att ta fram en konkret handlingsplan som visar hur denna "resa" skall påbörjas och vilka kritiska aktiviteter som skall genomföras för att lyckas.

För att åstadkomma detta behöver man:

- Enas om nuläget
- Enas om målbilden
- Enas om vägen till målet och insatserna



### Resultat och leverans

Projektet leder till att gruppen blir överens om en gemensam bild av företagets nuläge och mål, både externt och internt samt den framtida position och roll man vill ha på sin marknad.

Gruppen tar aktiva företagskritiska beslut om hur man skall förflytta sig till önskat läge och vilka insatser detta kräver. Dessutom enas man om konkreta aktiviteter, prioriterar dessa Kritiska Framgångs Faktorer (KFF's), för att så snabbt och effektivt som möjligt skapa konkreta och mätbara resultat.



# Business Analysis

## *Antoma Optimizer™ - Insight*

Det förväntade resultatet är;

- **Inspiration** och **motivation** – vilket gör att gruppen står enad inför de satsningar som krävs för att genomföra de nödvändiga förändringarna.
- **En gemensam målbild** och **strategi** för företaget och den position man vill ta på marknaden. Detta lägger grunden till vilken affärsstrategi man ska ha, samt hur man vill bearbeta kunderna och marknaden.
- **Dokumentation** – dokumentationen består dels av själva workshopresultatet, nuläge, målbild och handlingsplan. Men även en summering som kan användas för att presentera och "sälja in" resultatet och arbetet till övriga medarbetare i företaget..

### Metoder och insatser

Workshopen kundanpassas helt enligt kundens egna önskemål. Förberedelserna består dels av faktainsamlade interna och externa intervjuer med gemensamt utvalda nyckelpersoner, men också ett gemensamt planeringsmöte för att "sätta scenen" och ambitionsnivån. Workshopen genomförs tillsammans med hela teamet under en till två dagar. Antoma faciliterar, bidrar med struktur, metoder och processledning. Dessutom delar vi självklart med oss av vår samlade och mångåriga erfarenhet inom företagsledning, försäljning, marknadsföring och att driva förändringsprojekt.

Arbetsmetoden vi använder är illustrativ, involverande och engagerande där alla i gruppen har möjlighet att komma till tals, vilket bygger på i förväg framtagna och skraddarsydda mallar. Metoden bidrar till att alla blir maximalt engagerade och aktiva i processen där man tillsammans ser resultatet växa fram. Detta leder till effektivare mötesarbete och ett väl förankrat resultat där alla är aktiva i beslutsprocessen och framtagandet av den konkreta handlingsplanen.

Workshopresultatet presenteras därefter i ett halvdagsmöte tillsammans med hela eller delar av gruppen, där eventuella justeringarna kan genomföras och beslut angående det fortsatta arbetet fattas.