



Signalsystemet

Ger rätt prioriteringar

Utmaningar och behov

IT branschen är ständigt i förändring vilket ställer krav på organisationer att över tid utvecklas för att behålla konkurrenskraften. För att över tid lyckas krävs goda insikter om verksamhetens nuläge, dess styrkor och förbättringsområden. Aktuella områden att arbeta med här är flera såsom företagets långsiktiga strategi och mål, erbjudandets positionering och prioriterade kundsegment.

Många av de företag vi har kontakt med upplever dock att prioriteringen mellan daglig verksamhet och långsiktig planering är svår. Bråttom slår ofta viktigt vilket innebär fokus på den dagliga, operativa verksamheten. Insikten om värdet av mer långsiktig planering finns men uteblir ofta på grund av svårigheten att prioritera.

Att fokusera på den operativa verksamheten ger kortsiktigt inte sällan gott utfall - affärerna kommer in, kunderna verkar nöjda och teamet energifullt.

Så varför skall man också lägga tid på långsiktiga frågor såsom strategi och målsättning, positioneringen av erbjudandet och prioritering av kundsegment?

Det finns flera viktiga skäl:

- Utan tydliga mål och riktning riskerar vi ineffektivitet och spretighet, har vi lyckats och i så fall med vad?
- Utan tydlighet för vår marknads- och säljbearbetning blir vi reaktiva. Vad erbjuder vi och till vem? Och vad händer när kunderna slutar kontakta oss?
- Med engagerade och delaktiga medarbetare bygger vi ett team för verksamhetens fortsatta utveckling. Om inte, är vi bara samlade kompetenser med en gemensam hemsida och roliga kick-offs?
- En god ekonomi skapar utrymme för utveckling. Men när vi behöver trimma verksamheten, vet vi då var vi ska börja?

Signalsystemet

För att kartlägga var företaget befinner sig och vilka framgångsfaktorer som konkret kan utveckla verksamheten använder vi en beprövad metodik - Signalsystemet.

Signalsystemet har använts på ett stort antal företag och är idag en välrenommerad praktisk metodik som adresserar fem vitala områden:

- Ledning och ledarskap
- Marknadsföring
- Försäljning
- Leverans
- Personal





Signalsystemet

Ger rätt prioriteringar

Resultat och leverans

Med Signalsystemet görs en genomgång av företagets nyckelprocesser från ledning till leverans. Resultatet dokumenteras tydligt och visar vilka prioriterade utvecklingsområden som finns och utgör grunden för en handlingsplan.

Signalsystemet ger er:

- Förutsättningar för lönsam tillväxt
- Insikt i bolagets nuläge och väg framåt
- En gemensam målbild
- Delaktighet och engagemang inom organisationen
- Handlingsplan med tydliga prioriteringar
- Större attraktionskraft för kunder och medarbetare

Arbetet med Signalsystemet är uppdelat i tre steg där första steget handlar om att definiera nuläget. I en gemensam workshop arbetar vi fram er gemensamma bild av verksamheten. Övergripande mål, kritiska framgångsfaktorer, styrkor och svagheter och er egen bild av verksamhetens övergripande förmåga.

I steg två startar arbetet med att identifiera den dolda potentialen. Med utgångspunkt från ett antal frågor kartläggs vad som inte utnyttjas fullt ut och värdet det representerar. Med Signalsystemet sammanställs resultatet i en grafisk bild som tydligt visar (avslöjar) var den dolda potentialen finns och vilka aktiviteter som behövs göras mer av. De flesta av våra kunder låter hela ledningsgruppen svara individuellt på frågorna för att få en bild av eventuella skillnader i synen på vad företaget gör bra eller mindre bra. Nog så viktigt att veta när vi söker den "dolda" potentialen.

Förståelsen och insikten som Signalsystemet leder fram till visar vilka områden som bör prioriteras och utvecklas för att frigöra potentialen. I vår tankesmedja mejslar vi fram ett recept (vissa kallar det handlingsplan men det tycker vi låter lite för tråkigt) som beskriver hur verksamheten sedan kan utvecklas, styras och ledas mot uppsatta mål.





Signalsystemet

Ger rätt prioriteringar

Det tredje steget handlar om att skapa samsyn kring "receptet" och definiera de förbättringsåtgärder ni väljer att arbeta vidare med. Detta genomförs i en gemensam workshop. Steg tre är indelat i två moment där ni själva väljer om ni vill göra prioriteringar och handlingsplan i direkt anslutning till att vi definierat era förbättringsåtgärder, eller om ni vill reflektera på hemmaplan innan vi genomför denna avslutande workshop. En sammanhängande två-dagars övning eller fristående 1 + 1 dag. Valet är ert.

En viktig del av processen är att över tid nyfikat följa upp, utvärdera och använda resultatet för att bli ännu bättre. Det tar ett tag innan nya vanor har blivit rutin och vi vill inte riskera att tappa bort dem. Detta steg har fallit bort hos de flesta företag vi möter. Oftast på grund av upplevd tidsbrist. Att få in det som en normal del av ledningsarbetet är både viktigt, kul och nyckeln till långsiktighet.

Därför följer vi tillsammans med er upp ert arbete efter tre till sex månader.

Vad består din potential av? Bara att börja intressera sig för svaret på den frågan är halva vägen till lösningen. Merparten av våra kunder har börjat med att få en bild av sig själva med hjälp av Signalsystemet.

Metoder och insatser

Vi från Antoma har djup erfarenhet från att driva förändringsarbete tillsammans med beslutsfattare på företag. Under våra snart 16 år har vi skapat oss en verktygslåda med insikter och kunskaper som vi använder för att ge er som kund maximal effekt av uppdraget. Denna process kallar vi Antomas tankesmedja, en fas där vi sammanställer all data, analyserar scenarios och strukturerar upp riktlinjer som blir underlag för kommande workshop och slutligen den färdiga planen.

Resultatet med Antomas analyser och rekommendationer levereras i ett Executive Report format under ett arbetsmöte med arbetsgruppen, för att alla tydligt skall se summering av arbetet och slutresultatet och vad nästa steg är.

I uppdrag som genomförs av Antoma finns alltid en utsedd affärsledare som sammanhåller projektet. Oftast involveras flera resurser från vårt kompetensnätverk för att säkerställa maximal effekt för vår uppdragsgivare.



Om du slutar att utvecklas slutar du att vara bra