

# Strategi – lær at elske det

# Program

- Præsentation
- Hvorfor er strategi fantastisk
- Modeller
  - Kommunikationstrekanten
  - SWOT
  - Business Model Canvas
- Undervejs: Arbejde med egen virksomhed

**F28**  
KOMMUNIKATION

VELKOMMEN



A/S ANTH



# Strategi er fantastisk...

- Du sparer tid og penge, frem for at skyde i alle retninger
- Det giver dig ro – du ved, hvad du vil
- Du kan lettere inddrage andre, fordi du kan forklare dem om dine mål – og få deres input
- Hjælper dig med at sælge – og det SKAL du blive god til!!!

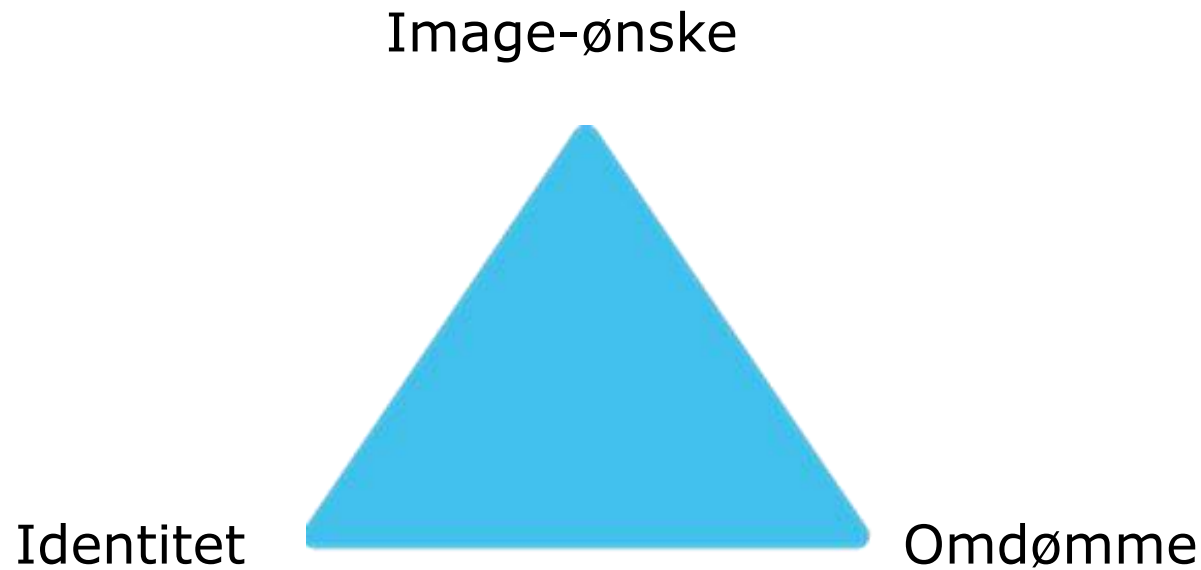
# Planche



|                                      | HJÆLPSSOMME | SKADELIGE |
|--------------------------------------|-------------|-----------|
| I<br>N<br>T<br>E<br>R<br>N<br>E      | S           | W         |
| E<br>K<br>S<br>T<br>E<br>R<br>N<br>E | O           | T         |



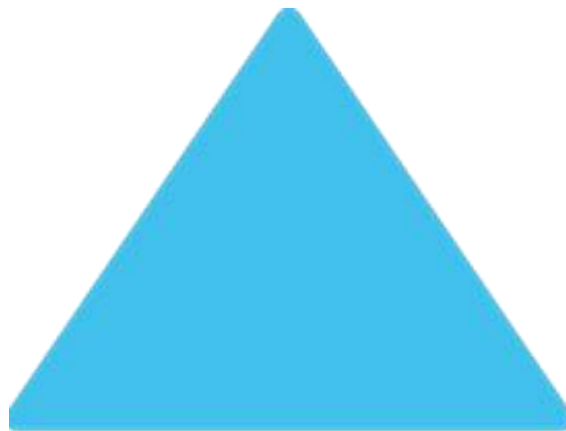
# Strategi handler om sammenhæng



# Strategi handler om sammenhæng

Image-ønske **Hvad vil vi være kendt for?**

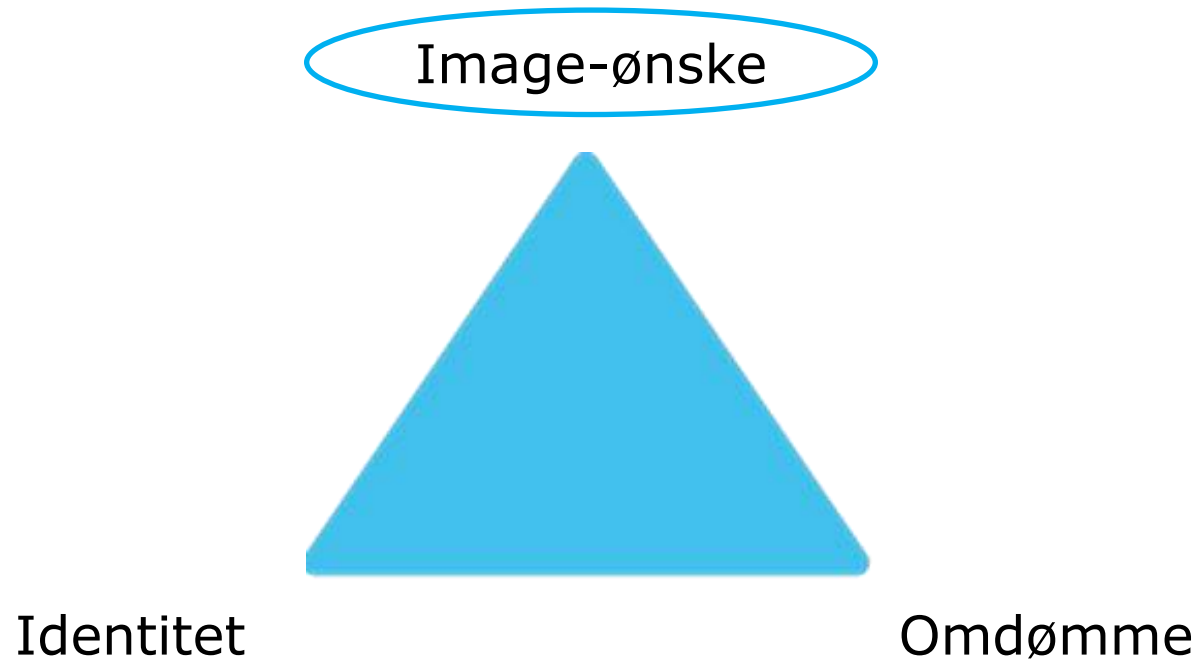
Analyse & forretningsmodel



Identitet  
**Det som SKER**

*Levering af produktet/ydelsen*  
*Ejerens personlighed*  
*Medarbejdernes adfærd*  
*Kulturen*  
*Praktiske problemer*

Omdømme  
**Kunden**





- Hvad skal din virksomhed være kendt for?
- Brug 3 minutter på at tænke
- Vælg 3 fotos, som inspirerer dig til at sætte ord på din virksomheds image-ønske
- Præsenter for de andre i gruppen
- Skriv de første noter ind – og husk, at de kan rettes til – mange gange!!

*OBS – blufærdighed!!*

# SWOT-analyse

# SWOT-analyse



# Styrker - internt

- Erfaring
- Faglighed
- Engagement i kunderne



# Svagheder - internt

- Enkeltmandsvirksomhed (??)
- Travlhed / får ikke kommunikeret nok
- Manglende tid og fokus til at skabe langtidsvarende udvikling og vækst



# Muligheder - eksternt

- Generel vækst i samfundet / efterspørgsel
- Corona/energikrise/USA - mange offentlige midler, som virksomhederne kan søge
- Bæredygtighed & kommunikation
- Trend ift. kurser: Flere selvstændige i fremtiden



# Trusler - eksternt

- Pandemi, krig eller anden pludselig krise, som påvirker virksomhedernes (= kundernes) prioriteringer
- Komplexitet / kunderne forstår ikke fordelene, og leder derfor ikke
- Konkurrenter, som presser pris



# SWOT

- Arbejd med din egen SWOT
- Præsenter for hinanden i grupperne
- Imens I præsenterer: Giv feedback på post it-notes





Frokost indtil 12.40

# Business Model Canvas

# Business Model Canvas

|                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Partnere</b><br><br>Hvem er vores vigtigste partnere?<br>Hvem er vores vigtigste leverandører?<br>Hvælft leverandører bidrag til at løse vores problemer?<br>Hvælft leverandører løser vores problemer? | <b>Aktiviteter</b><br><br>Hvilke aktiviteter kræves af succes?<br>- værdifaktorer?<br>- kanaler/kanaler?<br>- vej til kunderne?<br>- fordelingskanaler? | <b>Værdifaktorer</b><br><br>Hvilke værdifaktorer vil de kunderne?<br>Hvilke af leverandørerne/leverandører løse vi?<br>Hvilke af leverandørerne/leverandører løse vi?                                                                                 | <b>Kunderrelationer</b><br><br>Hvad er platformen/leverandørerne og vi?<br>Hvilke relationer kan vi etablere leverandørerne?<br>Hvilke kunderrelationer giver fordelene kunder?<br>Hvilke relationer er vigtigst for leverandørerne?<br>Hvilke relationer leverandørerne værdifulde for?                                 | <b>Kunderne</b><br><br>Hvilke kunder vil vi sælge til?<br>Hvem er vores vigtigste kunder?<br>Hvilke er vores fordelene kunder? |
| <b>Omkostninger</b><br><br>Hvad er de vigtigste omkostninger (kanaler/kanaler)?<br>Hvilke leverandører vil de omkostninger leverandørerne?<br>Hvilke leverandører vil de omkostninger leverandørerne?    | <b>Ressourcer</b><br><br>Hvilke ressourcer kræves af succes?<br>- værdifaktorer?<br>- kanaler/kanaler?<br>- vej til kunderne?<br>- fordelingskanaler?   | <b>Vej til kunderne</b><br><br>Hvordan kan leverandørerne være fordelene kunder?<br>Hvordan kan vi sælge dem til?<br>Hvordan kan vi sælge dem til?<br>Hvordan kan vi sælge dem til?<br>Hvordan kan vi sælge dem til?<br>Hvordan kan vi sælge dem til? | <b>Indtægter</b><br><br>Hvilke værdifaktorer vil leverandørerne sælge dem til?<br>Hvilke værdifaktorer vil leverandørerne sælge dem til?<br>Hvilke værdifaktorer vil leverandørerne sælge dem til?<br>Hvilke værdifaktorer vil leverandørerne sælge dem til?<br>Hvilke værdifaktorer vil leverandørerne sælge dem til? |                                                                                                                                                                                                                   |

[illegible]

# Business Model Canvas

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Partnere</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Udlejer af pølsevogne</li> <li>• Kommunen – plads til pølsevogn</li> <li>• Leverandør til pølsevogne</li> <li>• Kundegruppe der kunne leveres til?</li> </ul> | <b>Aktiviteter</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Indkøb af råvarer</li> <li>• Tilberedning af råvarer</li> <li>• Salg gennem lugen</li> <li>• Rengøring af vogn</li> <li>• Administration</li> </ul> | <b>Værdifaktorer</b>  <p>Hvilken værdi skaber du for kunden?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Et hurtigt mad fix</li> <li>• En time out</li> <li>• Dansk autensitet</li> <li>• Før verden gik af lave</li> <li>• En trøst fra livets udfordringer</li> </ul> | <b>Kunderelationer</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kort relation</li> <li>• Nogle faste kunder</li> <li>• En god snak</li> </ul> | <b>Kunderne</b>  <p>Hvor kommer de fra:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• massemarkedet</li> <li>• Bor i nærheden</li> <li>• Kommer tilfældig forbi</li> </ul> <p>Konkret:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mænd</li> <li>• Kvinder</li> <li>• Familier</li> <li>• Uddannede/ikke uddannede</li> <li>• Unge</li> <li>• Udlændinge?</li> </ul> |
| <b>Omkostninger</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lønninger</li> <li>• Leje af pølsevogn</li> <li>• Variable omkostninger</li> <li>• Kommunale afgifter/pladsleje</li> </ul>                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <b>Indtægter</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hot dogs</li> <li>• Franske</li> <li>• Hamburgers</li> <li>• Vand</li> </ul>                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

# BMC – Fordybelse, post-its og snak...

# Trin 1 – Kunder & Værditilbud

|                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Partnere</b><br><br>Hvem er vores vigtigste partnere?<br>Hvordan samarbejder vi med dem?<br>Hvilke aktiviteter finder vi bedst her samarbejder?<br>Hvilke aktiviteter udfører vi samarbejder? | <b>Aktiviteter</b><br><br>Hvilke aktiviteter foretager vi os?<br>– aktiviteter?<br>– aktiviteter?<br>– aktiviteter?<br>– aktiviteter? | <b>Værdifaktorer</b><br><br>Hvilke værdifaktorer er der i vores?<br>Hvilke af vores aktiviteter foretager vi os?<br>Hvilke af vores aktiviteter foretager vi os? | <b>Kunderrelationer</b><br><br>Hvilke relationer mellem kunder og os?<br>Hvilke relationer mellem kunder og os?<br>Hvilke relationer mellem kunder og os?<br>Hvilke relationer mellem kunder og os? | <b>Kunderne</b><br><br>Hvilke relationer mellem kunder og os?<br>Hvilke relationer mellem kunder og os?<br>Hvilke relationer mellem kunder og os? |
| <b>Omkostninger</b><br><br>Hvilke omkostninger foretager vi os?<br>Hvilke omkostninger foretager vi os?<br>Hvilke omkostninger foretager vi os?                                                |                                                                                                                                                                                                                        | <b>Indtægter</b><br><br>Hvilke indtægter foretager vi os?<br>Hvilke indtægter foretager vi os?<br>Hvilke indtægter foretager vi os?                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                      |

# Kunder og værditilbud

## Kunder

- Hvem skaber virksomheden værdi for?
- Hvem er virksomhedens vigtigste kunder?
- Hvem er virksomhedens kundetype?

## Værdi (også kaldet værditilbuddet)

- Hvilken værdi skaber virksomheden for kunderne?
- Hvilke problemer løser virksomheden for kunderne?
- Hvilke behov løser virksomheden hos kunderne?

Til 'vidensformidlere':

Tegn evt. jeres proces = metode...



# Trin 2 – Kanaler, relationer & indtægter

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Partnere</b><br><br>Hvordan sikrer vigtigste partnere?<br>Hvordan sikrer vigtigste leverandører?<br>Hvilke finansielle faktorer sikrer succes for vigtige partnere?<br>Hvilke finansielle faktorer sikrer succes for partnere?<br><br>Navn: _____<br>Adresse: _____<br>Telefon: _____<br>E-mail: _____ | <b>Aktiviteter</b><br><br>Hvilke aktiviteter sikrer succes?<br>- værdifaktorer?<br>- kundeservice?<br>- salgskanaler?<br>- salgskanaler?<br><br>Navn: _____<br>Adresse: _____<br>Telefon: _____<br>E-mail: _____ | <b>Værdifaktorer</b><br><br>Hvilke værdifaktorer sikrer succes?<br>Hvilke af værdifaktorerne sikrer succes?<br>Hvilke af værdifaktorerne sikrer succes?<br><br>Navn: _____<br>Adresse: _____<br>Telefon: _____<br>E-mail: _____ | <b>Kunderrelationer</b><br><br>Hvad er relationerne mellem kunder og os?<br>Hvilke relationer sikrer succes?<br>Hvilke kundeservice faktorer sikrer succes?<br>Hvilke kundeservice faktorer sikrer succes?<br>Hvilke kundeservice faktorer sikrer succes?<br><br>Navn: _____<br>Adresse: _____<br>Telefon: _____<br>E-mail: _____ | <b>Kunderne</b><br><br>Hvilke faktorer sikrer succes?<br>Hvilke faktorer sikrer succes?<br>Hvilke faktorer sikrer succes?<br><br>Navn: _____<br>Adresse: _____<br>Telefon: _____<br>E-mail: _____ |
| <b>Omkostninger</b><br><br>Hvilke omkostninger sikrer succes?<br>Hvilke omkostninger sikrer succes?<br>Hvilke omkostninger sikrer succes?<br><br>Navn: _____<br>Adresse: _____<br>Telefon: _____<br>E-mail: _____                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <b>Indtægter</b><br><br>Hvilke indtægter sikrer succes?<br>Hvilke indtægter sikrer succes?<br>Hvilke indtægter sikrer succes?<br><br>Navn: _____<br>Adresse: _____<br>Telefon: _____<br>E-mail: _____                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

# Relationer, kanaler & indtægter

## Kunderrelation

- Hvad er relationen mellem kunderne og virksomheden?
- Hvilke relationer foretrækker kunderne?
- Hvilke kunderelationer gavner forretningen bedst?
- Hvordan skabes og vedligeholdes relationer?
- Hvordan påvirker kunderelationer værdifaktorerne?

## Kanaler / Vejen til kunderne

- Hvilke kanaler foretrækker kundetyper?
- Hvordan når du kunderne i dag?
- Hvordan hænger de forskellige kanaler sammen?
- Hvilke kanaler fungerer bedst?
- Hvilke kanaler er de mest omkostningseffektive?

## Indtægter

- Hvilke værdifaktorer vil kunderne virkelig gerne betale for?
- Hvor meget er kunderne villige til at betale?
- Hvilke forskellige indtægtskilder er der?
- Hvordan foretrækker kunderne at betale?
- Hvor meget bidrager hver indtægtskilde til den totale omsætning?



# Trin 3 – Ressourcer, aktiviteter, partnere & omkostninger

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Partnere</b><br><br>Hvilke er vores vigtigste partnere?<br>Hvordan samarbejder vi med dem?<br>Hvilke ressourcer bidrager til at løse vores problemer?<br>Hvilke aktiviteter udfører vores partnere?<br>Hvilke værdifaktorer leverer vores partnere?<br>Hvilke kunderelationer har vores partnere?<br>Hvilke kunder har vores partnere?          | <b>Aktiviteter</b><br><br>Hvilke aktiviteter leverer vi kunder?<br>Hvilke aktiviteter leverer vi partnere?<br>Hvilke aktiviteter leverer vi os selv?<br>Hvilke aktiviteter leverer vi konkurrenter?<br>Hvilke aktiviteter leverer vi leverandører?<br>Hvilke aktiviteter leverer vi myndigheder?<br>Hvilke aktiviteter leverer vi andre? | <b>Værdifaktorer</b><br><br>Hvilke værdifaktorer leverer vi kunder?<br>Hvilke værdifaktorer leverer vi partnere?<br>Hvilke værdifaktorer leverer vi os selv?<br>Hvilke værdifaktorer leverer vi konkurrenter?<br>Hvilke værdifaktorer leverer vi leverandører?<br>Hvilke værdifaktorer leverer vi myndigheder?<br>Hvilke værdifaktorer leverer vi andre? | <b>Kunderelationer</b><br><br>Hvilke kunderelationer leverer vi kunder?<br>Hvilke kunderelationer leverer vi partnere?<br>Hvilke kunderelationer leverer vi os selv?<br>Hvilke kunderelationer leverer vi konkurrenter?<br>Hvilke kunderelationer leverer vi leverandører?<br>Hvilke kunderelationer leverer vi myndigheder?<br>Hvilke kunderelationer leverer vi andre? | <b>Kunderne</b><br><br>Hvilke kunder leverer vi?<br>Hvilke kunder leverer vi partnere?<br>Hvilke kunder leverer vi os selv?<br>Hvilke kunder leverer vi konkurrenter?<br>Hvilke kunder leverer vi leverandører?<br>Hvilke kunder leverer vi myndigheder?<br>Hvilke kunder leverer vi andre? |
| <b>Omkostninger</b><br><br>Hvilke omkostninger leverer vi kunder?<br>Hvilke omkostninger leverer vi partnere?<br>Hvilke omkostninger leverer vi os selv?<br>Hvilke omkostninger leverer vi konkurrenter?<br>Hvilke omkostninger leverer vi leverandører?<br>Hvilke omkostninger leverer vi myndigheder?<br>Hvilke omkostninger leverer vi andre? |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>Indtægter</b><br><br>Hvilke indtægter leverer vi kunder?<br>Hvilke indtægter leverer vi partnere?<br>Hvilke indtægter leverer vi os selv?<br>Hvilke indtægter leverer vi konkurrenter?<br>Hvilke indtægter leverer vi leverandører?<br>Hvilke indtægter leverer vi myndigheder?<br>Hvilke indtægter leverer vi andre?                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

# Ressourcer, aktiviteter, partnere & omkostninger

## Ressourcer

- Hvilke ressourcer kræves af
  - Værditilbuddet?
  - Kunderelationerne?
  - Vejen til kunderne?
  - Indtægtskilderne?

## Aktiviteter

- Hvilke aktiviteter kræves af
  - Værditilbuddet?
  - Kunderelationerne?
  - Vejen til kunderne?
  - Indtægtskilderne?

## Partnere

- Hvem er virksomhedens vigtigste partnere?
- Hvem er de vigtigste leverandører?
- Hvilke vigtige ressourcer købes hos partnerne?
- Hvilke aktiviteter udfører partnerne?

## Omkostninger

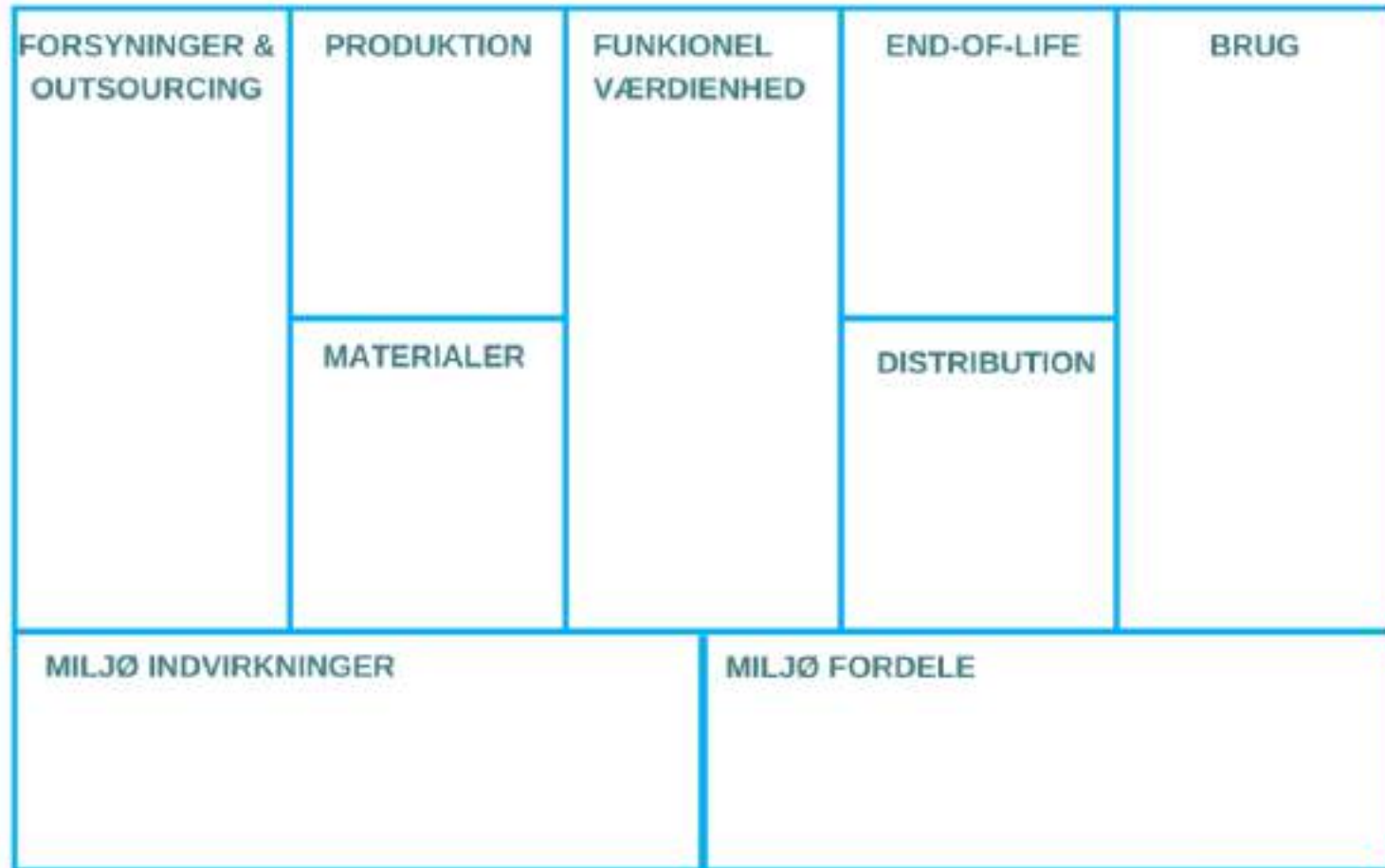
- Hvor er de vigtigste omkostninger i forretningsmodellen?
- Hvilke ressourcer er mest omkostningstunge?
- Hvilke aktiviteter er de mest omkostningstunge?

# To lag mere i Business Model Canvas

# 3-lags Business Model Canvas

- Ny tid – Vi kan ikke bare tænke i økonomi
- The triple bottom line
  - Planet (miljø)
  - Personer (socialt)
  - Profit (økonomi)

# Planet / miljø



# Personer / socialt





# Dyk ned i alle tre lag

- Google – eller find dem på <https://retning.dk/business-model-canvas/>
- Skriv til [birgitte@retning.dk](mailto:birgitte@retning.dk) hvis noget er uklart – så tilretter jeg (måske) blogindlægget

Total forvirring – er helt ok...



# Næste gang – og indtil da...

- Emotionelle kundetyper & konkret kommunikation og markedsføring – så TAL med dine potentielle kunder!!!
- Videre med SWOT – så forbedr den!!!
- BMC – løse ender?

