

Synsrapport – er du klar til vækst

Afsæt en time til at arbejde med denne tjekliste. Gør dig parat med en blok og en kuglepen, og svar først spontant, men suppler gerne svaret velovervejet i anden omgang.

OMSÆTNING

- Kender du omsætningen på et givent tidspunkt? – Pr. år, pr. kvartal eller i den foregående måned?
- Hvordan svarer det til omsætningen i samme periode sidste år?
- Når du deler omsætningen ud i procent, hvordan fordeler den sig så på opgavetyper? Og på kunder? Hvor mange procent repræsenterer dine tre største kunder af omsætningen? Udgør det en risiko for din fremtidige aktivitet?
- Kan du se et mønster i, hvornår der er højdepunkter og lavvande i din omsætning? Og kan du forklare dette mønster?
- Har du taget højde for udsving i omsætningen ved at udarbejde et likviditetsbudget, som vil hjælpe dig til at få ro på, hvis du er nervøs over “yoyo”-økonomien.

UDGIFTER

- Kender du dine udgifter over en given periode – Pr. år, kvartal eller seneste måned?
- Hvordan svarer de til udgifterne i samme periode sidste år?
- Tegner der sig et mønster med udsving af udgifter i visse dele af året? – Hvilke? – Hvorfor? Kend forklaringen.
- Kender du din nettoindtægt ved alle opgavetyper (indkomst fratrukket udgift)?
- Kan du redegøre for dine udgifter når som helst (for eksempel fra årets start til nu, for et kvartal, for denne måned)?
- Hvis du beregner procentfordelingen af dine udgifter, kan du så se, om udgifterne særligt ligger på et par områder? Er der en forklaring på dette? Kan udgifterne fordeles mere jævnt eller er udgifterne faste?
- Har du beregnet dit overskud på nøgleprojekter eller vigtige kunder i din virksomhed. Altså beregnet om det, du har investeret også har betalt sig hjem?
- Ved du, hvor stor indtægt hvert projekt eller kunde har bidraget med til din virksomhed?
- Har du besluttet om og i så fald hvor mange procent af din indkomst du vil sætte af til investeringer i din virksomhed, ikke til drift?

LIKVIDITET

- Ved du helt præcist, hvor mange penge der går ud og ind af din virksomhed på et hvilket som helst tidspunkt?
- Kender du dit likviditetsbehov inden for de næste tre måneder?
- Har du en fast aftale med din bank om, hvordan du dækker særlige likviditetsbehov?
- Kender din bank din virksomhed, dine kunder og særlige finansieringsbehov?
- Kender din bank din virksomheds historie?
- Holder du banken informeret om ændringer i din virksomhed?
- Har du en uvildig finansiel rådgiver?
- Har du undersøgt og taget stilling til, hvor meget du kan bruge din bankrådgiver, og hvornår vedkommende mere er sælger end rådgiver?
- Har du styr på dit bogholderi?
- Sørger du med faste mellemrum for at udprinte statusrapporter om omsætning, indtægter, udgifter, budget for din virksomhed? Har du lagt det i faste rammer? (Lær din kontoplan at kende).
- Sætter du til side til pension?

- Har du lagt en reserve til side eller lagt en økonomisk nødplan, som skal bruges i tilfælde af ulykker eller sygdom? Har du undersøgt forsikringsmuligheder som eksempelvis supplerende forsikring mod indtægtsnedgang, forsikringsordningerne for selvstændige og evt. a-kasse?

UDVIKLING AF YDELSER

- Har du en fast plan for udvikling af nye ydelser?
- Kender du dine kunders ønsker om nye ydelser?
- Sætter du tid af hver uge eller måned specielt til at udvikle nye muligheder for indtægter?
- Sætter du penge til side eller sørger for at have kreditten i orden til at kunne udvikle nye produkter eller ydelser?
- Har du gennemført en markedsundersøgelse på din målgruppe? Kender du de tre største behov/ønsker hos din målgruppe?
- Har du etableret et særlig inspirerende eller udfordrende forum eller partnerskab til udvikling af nye ydelser?
- Har du systematiseret en opsamling af de erfaringer, du får, når du tilegner dig nye færdigheder i forbindelse med løsningen af en opgave?

UDVIKLING AF DIG SELV

- Har du sat tid og penge af til at dygtiggøre dig på områder, som er nødvendige for, at du kan drive din forretning bedre? Har du lagt en plan for, hvornår dygtiggørelsen skal finde sted?
- Har du sat tid og penge af til at tage på efteruddannelse/videreuddannelse, kurser, rejser?
- Har du sat i system, hvordan du afsøger/skimmer nye områder, som du eventuelt skal udbyde ydelser inden for? (Det er ofte kun indtaget af abonnenter, nyhedsbreve, mødetilbud, man kan systematisere. Man glemmer at sortere, framelde sig eller shoppe).
- Spørger du andre, hvor de henter oplysninger for at få nye kilder?
- Har du et system, så du opfanger trends inden for dit område?
- Har du lagt en plan for, hvordan du vil inspirere og udfordre dig selv uden nødvendigvis at gå efter et direkte fagrelateret udbytte?
- Har du lagt tid ind i din ugentlige/månedlige plan til fordybelse, nytænkning, refleksion?

MARKEDSKENDSKAB

- Er din kundedatabase opdateret og nøjagtig, klar til brug?
- Har du lagt et skema for, hvordan og hvornår du kontakter dine kunder?
- Har du et system, som kan spore, hvordan dine kunder er kommet? Spørger du for eksempel: "Hvor har du hørt om mig?"
- Ved du, hvorfor dine kunder bruger dig, og hvordan de fandt frem til netop din virksomhed?
- Ved du, hvor stor en del af din omsætning du bruger på markedsføring og andre måder at skaffe nye kunder på?
- Ved du, hvor meget det koster dig at skabe en ny kunde? Har du sammenlignet dig med andre virksomheder på dette felt?
- Kender du dine kunders kunder?
- Ved du, hvem der sælger dig, og hvad de sælger dig på?

KUNDERRELATIONER

- Kan du identificere de 20 procent af dine kunder, som skaber mest overskud? Hvor meget ved du om disse kunder?
- Har du lagt plan for, hvordan du vil pleje din kundekreds og relationen til dine kunder, så relationerne bliver langvarige (somme tider kunder, somme tider samarbejdspartnere, sommetider underleverandører)?
- Husker du at sige tak til dine kunder?

- Har du besluttet, hvor lang tid der må gå, fra en kunde henvender sig, til vedkommende får svar? 12 timer? 24 timer? Og kender dine konkolleger og underentrepreneurer dine “regler” for dette?
- Når du ikke selv kan besvare kundehenvendelser, hvem gør så, og har du sørget for en ordentlig backup?

RÅDGIVERE

- Har du adgang til kvalificeret rådgivning inden for de områder, du kan få brug for det?
- Bruger du dem løbende?
- Er din advokat i stand til at hjælpe med alle områder af din forretning, og hvis ikke kan du så finde nogen, der har kundskaber inden for dine specialiserede områder?
- Er du tilfreds med din kontakt til bankrådgiver, revisor og advokat?
- Husker du at holde dine rådgivere orienteret om udvikling i virksomheden, så du ikke kun kontakter dem, når der er problemer?
- Ved du, hvordan du finder og opfanger evt. kommende rådgivere, som du har lyst til at inddrage i din virksomhed?

INTERNATIONALISERING

- Kender du kolleger i andre lande inden for din branche/ ydelse?
- Har du adgang til deres erfaringer?
- Har du etableret internationale netværkskontakter og tilmeldt dig online-businessnetværk og brancheorienterede onlinenetværk?
- Har du tilrettelagt materiale på fremmedsprog, så du hurtigt kan reflektere på en henvendelse fra udlandet?

TEKNOLOGI OG OMGIVELSER

- Driver du din virksomhed fra passende lokaler?
- Er du tilfreds med de signaler, dine lokaler sender?
- Har du adgang til passende mødefaciliteter?
- Har du selv en god arbejdsplads (bord, stol, lys, pc, printer m.m.)?
- Har du så meget orden i selve dit kontor, at du kan arbejde rationelt?
- Er din software opdateret, så din produktivitet er maksimeret?
- Har du planlagt at opgradere dine egne færdigheder og dine eventuelle medarbejders færdigheder?
- Har du lagt faste backupplaner, såfremt computeren brænder sammen, og har du en god tekniker, der kan hjælpe? Du ved, der findes to slags mennesker: dem, der har mistet data, og dem, der kommer til det.
- Lægger du mindst ét sæt backupfiler et sted, der er langt væk fra din arbejdsplads (og fra tyveri og brand og vandskade)?
- Har du sat dit telefonsystem til at yde det maksimale i forhold til for eksempel viderestilling, beskedmodtagning og afgivning?
- Passer den måde, du bruger din telefon på, ind i det, du vil?
Bruger du teknologien aktivt til henholdsvis at beskytte dig selv i belastede perioder, henholdsvis åbne virksomheden mod ny vækst?
- Har du en to-do-liste, og prioriterer du denne? Er du omhyggelig med ikke at ofre omsætningsgivende aktiviteter for overfladisk produktivitet?

ANSATTE OG SELVSTÆNDIGE MEDARBEJDERE

- Kender du dine samarbejdspartneres styrker og svagheder?
- Har du regnet igennem, om det bedst kan betale sig at have faste medarbejdere eller bruge freelancere?
- Har du i særdeleshed overvejet omkostningerne ved at deltids- eller fastansætte?
- Sørger du for at holde samarbejdspartnere opdaterede med viden og erfaring?
- Har du udarbejdet klare aftaler for samarbejdet med dine partnere?

- Ved du, hvor du kan skaffe yderligere arbejdskraft med kort varsel, når du får brug for det?
- Har du lagt en plan for, hvordan du vil udvikle dine evner som leder?
- Har du overvejet generationsskifte til en eller flere af dine medarbejdere/konkolleger?

KONKOLLEGER

- Kender du dine konkurrenter?
- Har du identificeret mulige samarbejdsflader?
- Har du identificeret de bedste og taget kontakt?
- Har du sat i system, hvordan du finder nye samarbejdspartnere?

PROFESSIONELT NETVÆRK

- Sørger du for systematisk at tilføje nye til dit netværk?
- Har du lagt en plan for, hvordan du vedligeholder dine kontakter, så du ikke kun henvender dig til dem, når du har problemer?
- Har du aktivt opsøgt allerede etablerede netværk eller organisationer/foreninger, der befordrer din beslutning om at vokse?
- Har du selv taget initiativ til at etablere nye netværk, der befordrer din beslutning om at vokse?
- Forlader du netværk, du er vokset fra?

PERSONLIGT

- Husker du at holde fri, eller kører du dig selv helt i sæk, før du stopper?
- Har du lovet dig selv – og overholder du – at få tilstrækkeligt med søvn hver nat? Ved du, hvor megen hvile du personligt har behov for? Kalkulerer du med den ekstra tid, det koster at være stresset?
- Har du faste aftaler om motion og styrketræning? Overholder du dem? Er dit helbred intakt, og spiser du overvejende sundt?
- Får du tilstrækkeligt med nærende kulturelle eller hobbyprægede oplevelser?
- Er din familie tilfreds med dit arbejdsliv? – Tilstedeværelse, opmærksomhed, initiativ, egenomsorg?
- Har du beregnet, hvad et sammenbrud vil koste. Har du beregnet gevinsten ved at have en energireserve at sætte ind i din virksomhed?

Læs nu alle dine besvarelser, og analyser især de spørgsmål, som du har besvaret med nej.

Hvad finder du irrelevant?

Hvad kan du umiddelbart forbedre?

Og hvor kræves en mere omfattende indsats eller ændring?

VED KURSUS:

Hvilke tre punkter var de rareste at besvare – hvorfor?

Hvilke tre punkter var sværest at besvare – hvorfor?

Diskuter med sidemanden

Brug eventuelt din besvarelse som anledning til at kontakte din mentor eller en rådgiver. Og husk, at virksomhedsejere har en tendens til at betragte arbejdslivet som et 100-meter-løb og derved overser, at det under alle omstændigheder bør vurderes som et maratonløb.