blicher
INSPIRATION

Dato skrevet:
7. December 2020

Dato for download:
28. March 2024

Er forretningsmodel og strategi vigtig?

Hvornår har du sidst vurderet/genovervejet din forretningsmodel? Det er ikke relevant for min lille virksomhed, tænker du måske? Men det er det! Tænk blot på hvordan coranakrisen påvirker mange virksomheder til at revurdere strategi og forretningsmodel. **Gode resultater kommer af gode beslutninger, som hviler på et godt beslutningsgrundlag.**

Alle virksomheder er påvirket af ændringer i trends, marked, makroforhold og konkurrencesituationen. Der sker hele tiden ændringer, og det endda hurtigere, end vi nok helt gør os klart. Det kan derfor være en god ide med faste intervaller at vurdere ændringerne i virksomhedens forretningsmiljø. Det behøver ikke ske via store forkromede modeller og ej heller at være specielt tidskrævende. Beskrivelse af og ændring af mønstre i forretningsmodellen kan anskueliggøres i et simpelt skema indeholdende f.eks.:

- Beskrivelse af virksomhedens værditilbud: Hvilket produkt tilbyder virksomheden – vare, tjenesteydelse.
- Beskrivelse af virksomhedens kundesegmenter: Hvem sælger vi til, og hvordan er fordelingen på segmenter.
- Beskrivelse af salgskanaler: Hvilke kanaler bruges til at opnå salg. Sælgere, online, messer, medier.
- Beskrivelse af relationer: Hvilke relationer har virksomheden til kunderne – fast kundekreds, personlige relationer, ingen kendskab.
- Beskrivelse af nøgleaktiviteter: Er der tale om produktion, service og reparation, rådgivning, partneraftaler eller udvikling af nye produkter/koncepter.
- Beskrivelse af nøgleressourcer: Nøglemedarbejdere, produktionskapacitet, patenter, egne koncepter, stærk økonomi, certificeringer.
- Beskrivelse af nøglepartnere: Vigtige råvareleverandører og/eller underleverandører, IT-leverandør, bank m.fl.

Beskrivelserne skal selvfølgelig tilpasses den enkelte virksomhed. Når forretningsplanen herefter med faste intervaller gennemgås, skal de enkelte punkter i planen vurderes på baggrund af ændringer i trends, marked, makroforhold og konkurrence. Eventuelt kan der skabes overblik ved i skemaet at indarbejde trafiklys, med røde, gule og grønne markeringer.

Revisor har som regel et godt kendskab til og indblik i virksomheden, og vil derfor i mange tilfælde kunne være en vigtig sparringspartner i forbindelse med gennemgang og opfølgning på forretningsplanen.

Denne nyhed er printet direkte fra vores hjemmeside blicher.dk. Nyheden er skrevet i generelle vendinger. Det kan derfor anbefales at kontakte Blicher Revision & Rådgivning for konkret rådgivning.