

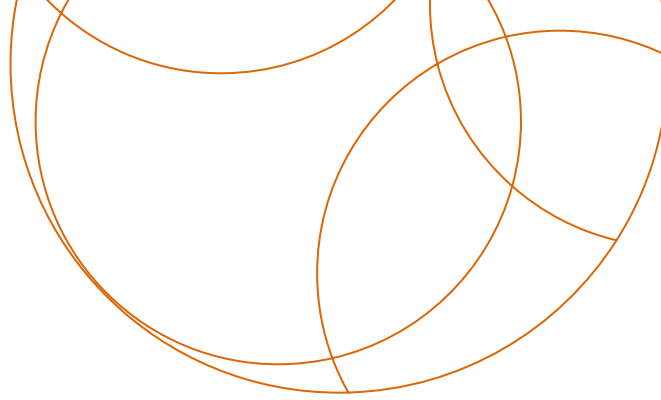
Trin 4: **Virksomheden**

4.1 Konkurrencesituationen

List de fem vigtigste konkurrenter op med beskrivelse af deres produkter, services, omsætning, indtjening og markedsandel. Beskriv egen virksomhed nederst i skemaet.

Primære konkurrenter	Produkter/ services	Omsætning	Indtjening	Markedsandel
Egen virksomhed				

Beskriv kort din umiddelbare analyse af egen virksomhedsposition i markedet

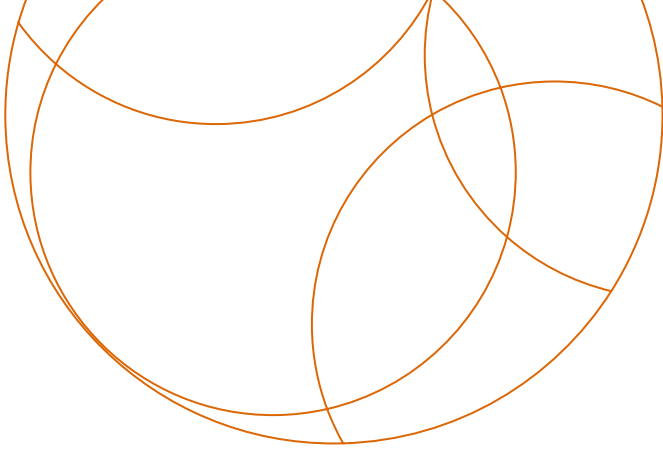


4.2 Produkter og services

Beskriv herunder virksomhedens fem bedst sælgende produkter/løsninger, produktgrupper, sortiment og/eller services.

Mest sælgende produkt, -gruppe og/eller services

Beskriv kort din umiddelbare analyse af egen virksomheds produkt/service/sortiment



4.3 Supply chain

Vurdér herunder supply chain i forhold til indkøb, lager, produktion, udvikling og levering	1	2	3	4	5	Ikke relevant
Nedskreven strategi for indkøb						
Sikker opbevaring af leverandør- og indkøbsaftaler						
Samarbejdsaftaler, partnerskaber, agentaftaler, joint ventures etc.						
Standarder for leverandør- og indkøbsaftaler; code of conduct, juridiske kontrakter og forpligtelser						
Gode lagerfaciliteter; udstyr, håndtering, indretning, opbevaring etc.						
Automatiseret/manuel lagerstyring og -processer						
Udvikling, design, materialevalg, ressourceforbrug etc.						
Automatiserede/manuelle produktionsfaciliteter; sikkerhed, optimering, processer etc.						
Politik for ressourceforbrug, bæredygtighed, genbrug, affaldssortering etc.						
Optimeret drift og logistik; modtagelse, ordrehåndtering, pluk, pakning, kvalitetstjek, fejlprocent, sporbarhed etc.						
Forsendelse, transport og levering						
Generel lagerinfrastruktur og produktionsforhold						
Samlet vurdering						

1 er laveste vurdering, og 5 er højeste vurdering.

Beskriv kort din umiddelbare vurdering af styrker og svagheder i supply chain

4.4 HR og personaleforhold

Vurdér herunder virksomhedens HR- og personalefunktion	1	2	3	4	5	Ikke relevant
Nedskreven HR-strategi og medarbejderpolitik						
HR-strategien understøtter forretningsstrategien og er forankret i ledelsen/bestyrelsen						
Personalehåndbog er aktuel og tilgængelig for alle medarbejdere						
God proces for rekruttering, som også efterlader et positivt indtryk af virksomheden						
Alle medarbejderkontrakter følger dansk lov og regler og er som minimum på niveau med standarden i branchen						
Retningslinjer og program for onboarding af nye medarbejdere						
Fast procedure for medarbejderudvikling og medarbejdersamtaler						
Tilbud om uddannelse og kompetenceløft til alle medarbejdere						
Der er en nedskreven politik/regler for ferie, fravær, sygdom, barsel, seniormedarbejdere, praktikanter etc.						
Der foretages løbende trivselsmålinger, som indgår i HR-udviklingsarbejdet						
Medarbejderbonus og/eller andre -goder følger faste retningslinjer og understøtter forretningsstrategien						
Kompetenceniveauet understøtter den fremtidige forretningsstrategi						
Personaleledere understøttes og klædes på til at varetage rollen						
Der er klare retningslinjer for manglende performance, langtidssygdom, brud på regler, afskedigelse og evt. outplacement						
Samlet vurdering						

1 er laveste vurdering, og 5 er højeste vurdering.

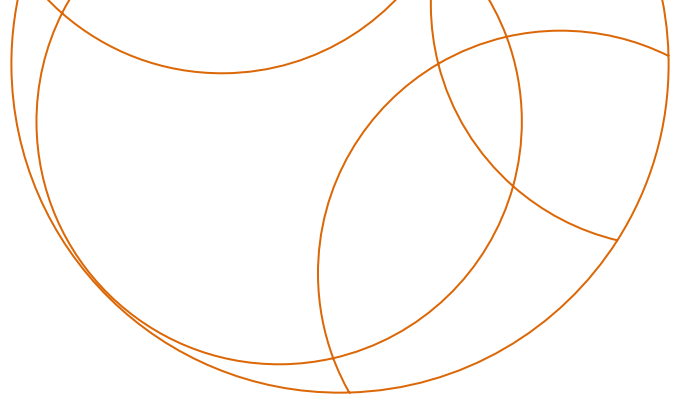
Beskriv kort din umiddelbare vurdering af HR-niveauet

4.5 Det digitale modenhedsniveau

Vurdér herunder digitaliseringsniveauet i virksomheden	1	2	3	4	5	Ikke relevant
Personale og HR-data er digitaliseret, og data er tilgængelig i realtid						
Digitaliseret salgsstyring og marketing; opsamling af relevant kundedata og kundestatistik m.m.						
Digitaliserede salgsprocesser, onlinesalg/websalg/e-commerce						
Virksomheden har en velfungerende IT-arkitektur og platform, der understøtter forretningsstrategien						
GDPR regler overholdes						
Der er et velfungerende CRM-system						
IT-infrastrukturen er konkurrencedygtig de næste 2-4 år						
IT-sikkerhed har høj prioritet, og der er udviklet beredskabsplan for evt. nedbrud, datalæk, cyberangreb og lign.						
De IT-ansvarlige medarbejderne besidder de rette kompetencer, og efterfølgere er klædt på til at kunne overtage ledelsen						
IT-afdelingen understøtter hele forretningen og organisationen						
Samlet vurdering						

1 er laveste vurdering, og 5 er højeste vurdering.

Beskriv kort din umiddelbare vurdering af det digitale modenhedsniveau

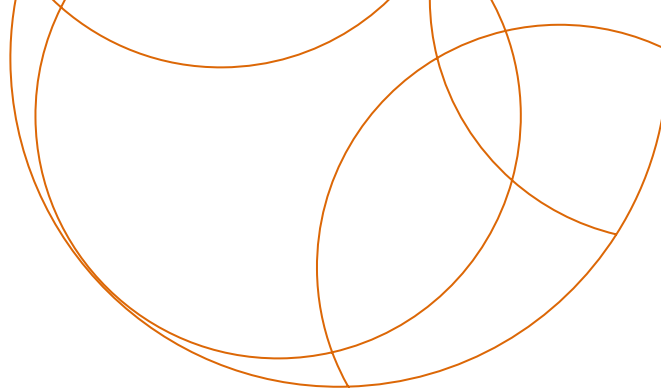


4.6 Kommunikation og marketing

Vurdér herunder området kommunikation og marketing i virksomheden	1	2	3	4	5	Ikke relevant
Der er udarbejdet en kommunikations- og/eller marketing-strategi med målbare KPI'er						
Målgrupper, kanalvalg og målgruppekarakteristik er klart defineret						
Der er udarbejdet årshjul samt kampagne- og contentplaner						
Der er udarbejdet designmanual, logopakke, tone-of-voice etc.						
Virksomhedens værditilvækst, USP'er og ESP'er er klart defineret						
Der er fastlagt en medieplan med valg af kanaler og indhold – inkl. budget						
Hjemmesiden er tidssvarende, informativ og relevant ift. målgruppen						
Der er sammenhæng mellem CAC (customer acquisition cost), ROI og LTV (life time value)						
Relevante marketing- og trackingværktøjer er implementeret (pixels, SEO, Adwords, marketing automation etc.) og data bruges til kundeindsigt						
Der er udarbejdet en PR- og presseplan og evt. kriseberedskab						
Medarbejdere informeres løbende via intranet, app, mail eller lign.						
Kunder informeres løbende via nyhedsmail, brev, app eller lign.						
Samlet vurdering						

1 er laveste vurdering, og 5 er højeste vurdering.

Beskriv kort din umiddelbare vurdering af virksomhedens kommunikation og marketing



4.7 Salg og kundeservice

Vurdér herunder salgs- og kundeserviceprocessen i virksomheden	1	2	3	4	5	Ikke relevant
Der er udarbejdet en salgsstrategi, som understøtter forretningsstrategien						
Målgrupper og kundegrupper er klart defineret (på baggrund af kundedata og analyser)						
CRM-systemet optimerer og understøtter salgsarbejdet						
Salgsprocessen fungerer optimalt og er dokumenteret (fx høj konverteringsrate, genkøb, dækningsbidrag el. lign.)						
Data og viden om målgrupper bruges aktivt i salgsarbejdet						
Kundedata sammenholdes løbende med aktuelle markedsanalyser og trends						
Salgsorganisationen har de nødvendige kompetencer						
Kundeservice har de nødvendige kompetencer						
Kundetilfredsheden er høj (målt på genkøb, reklamationer, NPS score, kundeservice etc.)						
Der arbejdes målrettet med kunderejsen og kundeoplevelsen, CX						
Der er ingen unødvendige omkostninger og ressourcespild i salg og kundeservice						
Kundeservicefunktionen fungerer, medarbejderne er klædt på, kundeservice er højt prioriteret (målt på behandlingstider, ubesvarede opkald, ratings, anmeldelser etc.)						
Salgsorganisationen ledes tilfredsstillende, og efterfølgere er klædt på til at kunne overtage ledelsen						
Samlet vurdering						

1 er laveste vurdering, og 5 er højeste vurdering.

Beskriv kort din umiddelbare vurdering af salg og kundeservice

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

4.8 Økonomi

Vurdér herunder det økonomiske område i virksomheden	1	2	3	4	5	Ikke relevant
Omsætningsniveauet er acceptabelt set i forhold til markedssituationen						
Dækningsgraden er acceptabel set i forhold til markedssituationen						
Indtjeningsniveauet er acceptabelt set i forhold til markedssituationen						
Likviditeten er acceptabel og kan servicere forretningsstrategien						
Klare regler og procedurer for fakturahåndtering og betalingsbetingelser, der afspejler en fair betalingspolitik						
Klar og effektiv procedure for håndtering og registrering af bilag og udlæg						
Effektiv procedure for controlling og rapportering, også i realtid						
Der er opstillet relevante mål/KPI'er for alle relevante funktioner, og der følges løbende op						
Bestyrelsen modtager relevante nøgletal rettidigt						
Økonomiske nøgletal anvendes som styringsværktøj på ledelsesmæssigt plan						
Medarbejdere og leder besidder de rette kompetencer til at opfylde transparens og økonomisk indsigt						
Finansierings- og kapitalmuligheder er klarlagt						
Samarbejdet med selskabets bankforbindelse(r) fungerer optimalt og smidigt						
Selskabets kreditramme er passende for aktivitetsniveauet og forretningsstrategien						
Samarbejdet med revisor er godt, og der er udarbejdet et årshjul						
Samlet vurdering						

1 er laveste vurdering, og 5 er højeste vurdering.

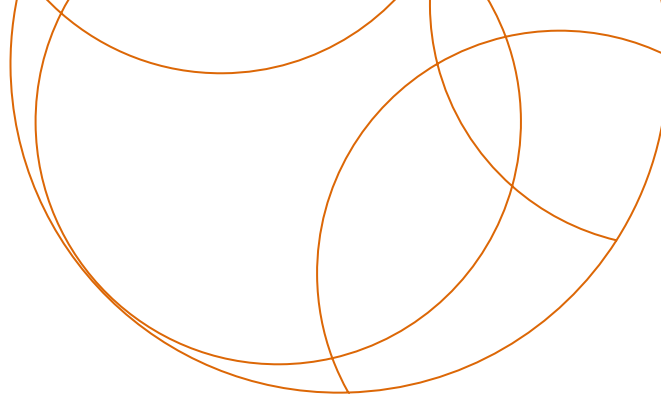
Beskriv kort din umiddelbare vurdering af det økonomiske område

4.9 Strategi og ledelse

Vurdér virksomhedens procedurer for strategi og ledelse	1	2	3	4	5	Ikke relevant
Virksomheden har defineret og kommunikeret sin mission og vision						
Virksomheden har nedskrevet sit purpose og sin eksistensberettigelse for at skabe langsigtet værdi						
Virksomheden bygger på et veldefineret værdigrundlag, som alle medarbejdere kender og efterlever						
Virksomhedens forretningsstrategi og -plan understøtter mission, vision og purpose						
De rette værktøjer er til rådighed for effektiv projektledelse og planlægning						
Faste procedurer og retningslinjer for god og effektiv mødekultur, feedback og opfølgning						
Ledelsen besidder de rette kompetencer til at lede, vise vejen frem og "walk the talk"						
Ledelsen er transparent, troværdig og "gør hvad den siger"						
Ledelsen følger løbende op på strategien og kommunikerer internt herom						
Ledelsen er synlig og kommunikerer løbende til sine medarbejdere og andre vigtige interessenter						
Ledelsens samarbejde med bestyrelsen er værdiskabende						
Samlet vurdering						

1 er laveste vurdering, og 5 er højeste vurdering.

Beskriv kort din umiddelbare vurdering af virksomhedens strategi og ledelse



4.10 Risikovurdering

Vurdér virksomhedens risiko på hvert af nedenstående områder	1	2	3	4	5	Ikke relevant
Datalæk, IT-nedbrud, manglende overholdelse af GDPR regler, og lign.						
Cyber-kriminalitet/angreb						
Manglende/forkert dokumentation, mærkning, certificering, overholdelse af regler om miljø og lign.						
Pludselig ændring i ejerforhold						
Aktuelle arbejdsmarkedssituation						
Finansierings-, valuta-, renterisiko						
Nye aktører på markedet, opkøb, fusion, konkurs og lign.						
Potentielle eller kommende lovændringer i markedet, fx nye krav til dokumentation						
Potentiel mediestorm og/eller shitstorm på SoMe						
Pandemi, krig, forsyningsproblemer etc.						
Kritiske nøglepersoner						
Samlet status						

1 er laveste vurdering, og 5 er højeste vurdering.

Beskriv kort din umiddelbare vurdering af virksomhedens risikoniveau

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

4.11 Status på virksomhedens samlede position

Vurdér herunder samlet status for virksomheden	1	2	3	4	5
4.1. Konkurrencesituationen					
4.2. Produkter og services					
4.3. Supply chain					
4.4. HR og personaleforhold					
4.5. Det digitale modenhedsniveau					
4.6. Kommunikation og marketing					
4.7. Salg og kundeservice					
4.8. Økonomi					
4.9. Strategi og ledelse					
4.10. Risikovurdering					
Samlet status					

1 er laveste vurdering, og 5 er højeste vurdering.

Beskriv kort din samlede vurdering af virksomheden og dermed kommende indsatsområder, som bestyrelsen skal prioritere at arbejde med
