

Strategi for bæredygtig forretningsudvikling

Denne skabelon kan bruges til at styre en diskussion af, hvilke muligheder der er for din virksomhed

Strategiforløb

Der er fem oplagte trin i en strategi for bæredygtig
forretningsudvikling

- Få en ny idé
- Målret ideen
- Lav en forretningsplan
- Færdiggør dit produkt
- Realiser din strategi

Først kan det imidlertid være hensigtsmæssigt at afklare, hvor ambitiøse I
ønsker at være omkring bæredygtighed

Hvor vigtigt er bæredygtighed for jer?

den lever op til vores indtjeningsmål og de positive konsekvenser overskygger de negative

den lever op til vores indtjeningsmål og overholder relevant lovgivning

den lever op til vores indtjeningsmål, når risikoen for bøder regnes med

den lever op til vores indtjeningsmål og har ingen negative konsekvenser

den bidrager til en bedre verden og lever op til vores indtjeningsmål

den bidrager til en bedre verden og kan tjene penge i det lange løb

den bidrager til en bedre verden og kan tilbagebetale investeringen

den bidrager til en bedre verden og kan tjene penge hvis reguleringen ændrer sig

den bidrager til en bedre verden - uanset hvordan forretningsmulighederne er

"Jeg ville forfølge en forretningsmulighed, hvis..."

Idégenerering

- Hvad ved vi om markedet for idéen?
- Hvad ved vi om vores muligheder for at realisere idéen?
- Hvad ved vi om omverdenens krav og forventninger i forhold til idéen?

Hvor kan vi få inspiration til at udvikle nye idéer:

- Kunderne - også dem vi ikke har!
- Medarbejderne
- Tekniske viden
- Regulering
- Verdens problemer
- Personlige oplevelser

God idé, men
I er ikke klar

Idéen møder
kundernes behov

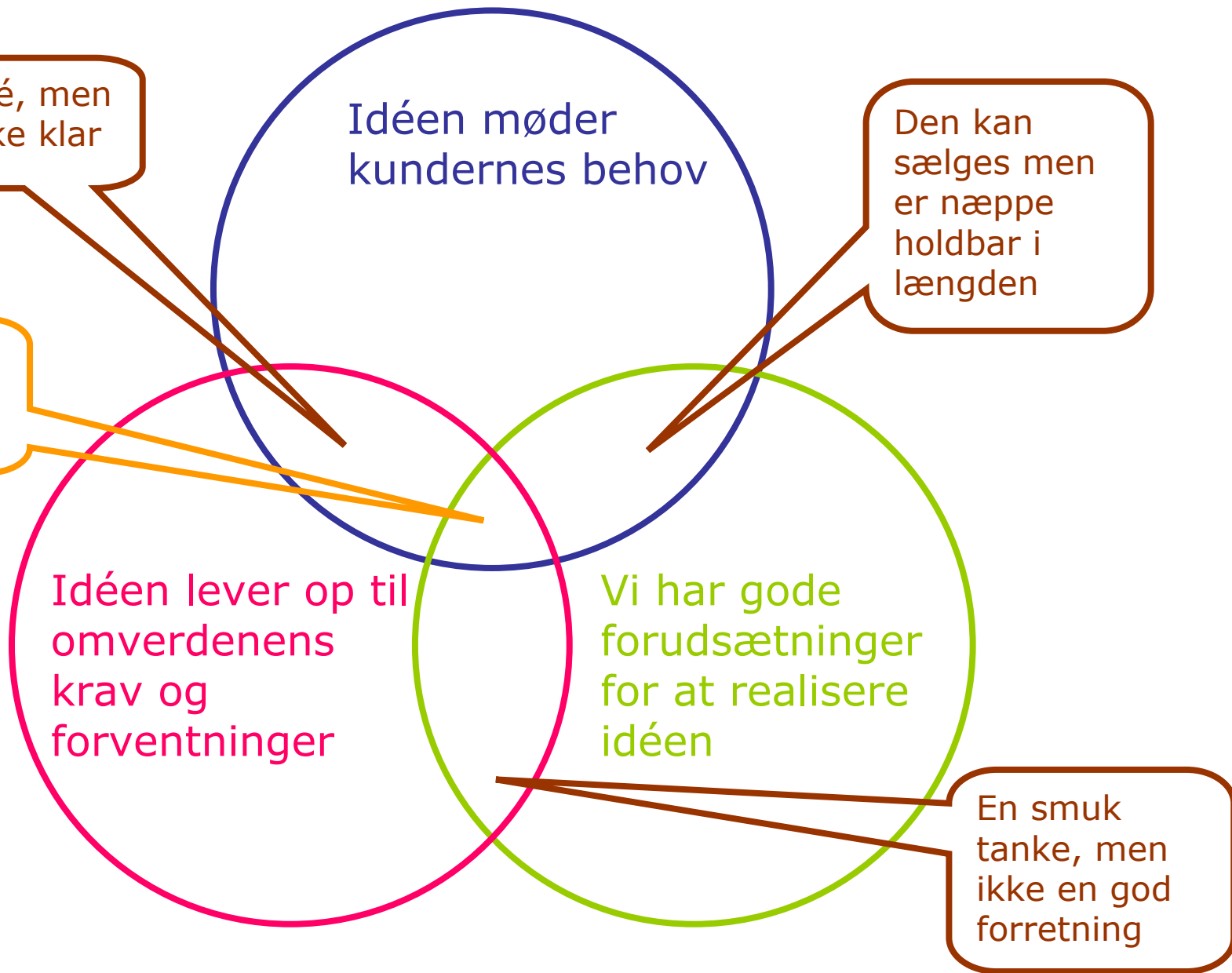
Den kan
sælges men
er næppe
holdbar i
længden

**Den har
virkelig
potentiale!**

Idéen lever op til
omverdenens
krav og
forventninger

Vi har gode
forudsætninger
for at realisere
idéen

En smuk
tanke, men
ikke en god
forretning



Analyse af idéer

- Er idéen økonomisk bæredygtig?
 - Investering
 - Markedsstørrelse
 - Markedsandel
 - Indtjeningsmuligheder
- Hvilke mål vil du opnå med din virksomhed udover de rent kommercielle?
- Hvordan vil du måle om du når dine mål?

FNs 2015-mål:

- udrydde fattigdom og sult
- sikre grundlæggende uddannelse til alle
- fremme ligestilling og styrke kvinders rettigheder
- formindske børnedødelighed
- formindske kvinders risiko for at dø ved fødsler
- standse udbredelse af hiv og aids, malaria og andre sygdomme, der truer menneskeheden
- sikre en miljøvenlig og bæredygtig udvikling
- opbygge et globalt partnerskab for udvikling

Forretningsplan

- Kan forretningsmuligheden tjene investeringen hjem?

Tre trin:

- 1. Opgør alle omkostninger og indtægtsmuligheder.
- 2. Undersøg hvilke risici og usikre potentialer der knytter sig til hvert element.
- 3. Vurder de økonomiske konsekvenser af de største risici og potentialer og indarbejd dem i forretningsplanen.

Færdiggør dit produkt

Hav fokus på de samme tre forhold som i idégenereringen:

- Rammer vi kundernes behov?
- Omverdenens krav og forventninger?
- Og vores egne spidskompetencer?

Værdi for kunden

Eksempler på fordele for kunden:

- Økonomisk besparelse
- Bedre funktionalitet
- Bidrag til en bedre verden
- Bidrag til en sundere hverdag

Det er afgørende at vurdere hvad kunden er villig til at betale for den værdi produktet giver.

Realiser strategien

- Tænk stort
 - Hvad er de globale forretningsmuligheder?
 - Hvilke mål vil vi gerne nå?
- Start småt
 - Hvordan minimerer vi investeringerne inden vi kommer på markedet?
 - Hvilke forudsætninger i omverdenen skal være på plads for at vi kan sælge de første produkter eller services?
- Voks hurtigt
 - Hvordan skaleres forretning op efter efterspørgslen?
 - Hvordan udvikles forudsætninger i omverdenen sideløbende med udviklingen af vores egen forretning?