



SPININ

—
AFKLARINGSKORT

INSPIRATIONSSPØRGSMÅL



SÅDAN GØR DU:

Hvordan du optimerer afklaringsprocessen

Undersøg virksomheden som den ser ud lige nu.

Hvilke udviklingsønsker har iværksætteren og hvilke styrker kan iværksætteren fortælle om. Spørg gerne til konkrete eksempler, og hjælp på den måde iværksætteren med at undersøge både udviklingspotentiale og styrker, som han/hun/de ikke umiddelbart kan sætte ord på. Spørg evt. også til udviklingspotentiale og styrker i forhold til at nå de vækstsmål, som iværksætteren har for det kommende år (skrives i midten af møllen).

Definér VÆKSTMÅL

Notér mål og tidsramme midt i SPININ-møllen.

Afklar nu-situation i forhold til vækstsmål.

Gennemgå relevante temaer på SPININ-møllen.

Brug afklaringskortene til inspiration.

Farvelæg punkter

Grøn:

Styrke i forhold til vækstsmål midt i SPININ-møllen.

Kan selv arbejde videre med punktet.

Rød:

Udfordring i forhold til vækstsmål midt i SPININ-møllen.

Område, der er brug for at samarbejde om.

Notér stikord på SPININ-møllen ud for punktet.

Priorité fokuspunkter

3 styrker:

Områder hvor man kan bidrage til andre.

3 udfordringer:

Områder hvor man har brug for andres bidrag.



PRODUKT /SERVICE



KONCEPT

Værdiskabelse

Kunden

Hvilken værdi tilfører konceptet kunden?

Markedet

Hvordan passer konceptet ind på markedet?

Samfundet

Hvad tilfører konceptet på samfundsplan?

Indfange værdi

Hvordan fastholder og genbruger I denne værdi?

Design

Æstetik

Hvilke overvejelser har I gjort jer omkring produktets æstetik?

Hvad siger kunderne om designet?

Funktionalitet

Hvordan har I undersøgt produktets funktionalitet?

Er det brugervenligt og imødekommer det kundernes behov?

Service

Er der bygget en service op omkring et produkt eller er konceptet en service?

Bæredygtighed

Hvordan er virksomhedens grønne profil?

Er jeres materialevalg og/eller materiale kombinationer bæredygtige?



PRODUKTION

Arbejdsgange

Effektiv udnyttelse af tid, kompetencer, ressourcer

Arbejder I med at effektivisere arbejdsgange i virksomheden?

Hvordan opnår I effektiv brug af jeres tid og kompetencer?

Fakturerbar tid

Hvor stor en del af den tid, I bruger, er fakturerbar?

Hvordan prissætter I jeres ydelser?

Sammenholder I jeres priser og tilbud med jeres faktiske tidsforbrug til brug i fremtidige tids- og prisestimerater?

Produkt- og værdikæde

Råvarer, fabrikation, lager, salg, distribution

Produktkæden betegner produktets stadier fra råvare til færdigt produkt.

Beskriv jeres produktkæde.

Værdikæden betegner hvor og gennem hvilke aktiviteter, I tilføjer virksomheden værdi. Beskriv jeres virksomheds værdikæde fra råvare til distribution eller fra koncept til leveret service.

Konceptudvikling

Hvordan kan I udvikle jeres koncept, så I optimerer produkt- og værdikæden?

Omkostninger

Hvordan kan I reducere omkostninger i relation til produkt- og værdikæden?

Produktionsplanlægning

Logistik

Logistik betegner lager, lokaler, transport af råvarer og medarbejdere, hvordan produkter/services når ud til kunden, og hvordan produktionen hænger sammen.

Hvordan er jeres logistik?

Metoder

Hvilke produktionsmetoder anvender I?

Hvad kunne I undersøge for at optimere produktionsmetoder?

Underleverandører

Samarbejder I med underleverandører, eller er I selv underleverandører?

Fungerer samarbejdet? Har I brug for kontrakter?

Viden og teknologi

Nødvendig viden

Besidder I selv eller jeres netværk den nødvendige viden?

Effektiv og skalérbar teknologi

Har I adgang til den nødvendige teknologi?

Er den effektiv og skalérbar i forhold til vækst?

SKALÉRBARHED

Udfordringer ved en skaléring på 100 eller 1000%?

Skalérbarhed handler om hvilke udfordringer, der er forbundet med at øge produktionen markant. Kan produktet skaléres til nye markeder? Hvilke markeder? Og hvilke ændringer er nødvendige for at kunne skalére?

Gå nu punkterne på viften igennem ét for ét med skalérbarhed for øje.



UDVIKLING

Metode

Dialog med markedet

Har I været i dialog med jeres kunder?

Har det påvirket jeres produkt- eller serviceudvikling?

Hvilke styrker og udviklingsbehov peger kunderne på?

Innovationskompetencer (egne/netværk)

Besidder I selv de nødvendige innovationskompetencer?

Eller findes de i jeres netværk?

Research og viden

Besidder I selv/ jeres netværk den nødvendige viden?

Test (MVP/Minimum Viable Product)

Tester I løbende jeres antagelser om jeres produkt/service, så I ikke spilder tid og penge på at udvikle i den forkerte retning?

Har I kendskab til begrebet og processen Minimum Viable Product?

Tid til udvikling

Tilpasser I løbende produkt/service i forhold til samfundsudviklingen?

Afscætter I tid og ressourcer til at udvikle nyt?

Udviklingsområde

Afledte produkter/services

Er mulighed for afledte produkter eller services?

Nye anvendelser af produkt/services

Er der rester/ubenyttede kompetencer, I kan anvende på nye måder?

Tillægsydelse/-produkt

Kan I udvide jeres vifte af services?

Er I opmærksomme på at undersøge og udnytte de nye muligheder der opstår på kanten af jeres kerneforretning?



FORMALIA

Lovgivning

Nationalt/internationalt

Har I kendskab til den nationale og internationale lovgivning, der har relevans for jeres produkt/service?

Standarder

Mærkninger/certificeringer

Har I undersøgt hvilke standarder og/eller certificeringer, der kunne være relevante for jeres produkt?

Har konkurrerende produkter standarder/certificeringer?

Immateriel ret

Ophavsret/copyright (beskyttelse af virksomhedens værk)

Hvilke overvejelser har I gjort jer omkring ophavsret?

Patent/brugsmode

Skal virksomheden optage patent/brugsmode (dkpto.dk)?

Hvilke overvejelser har I gjort jer omkring dette?

Varemærke

Har I et særligt navn eller kendetegn, som I skal beskytte?

Design/royalty

Har I undersøgt royalty muligheder for jeres produkt?

Markedsføringsret (lovgivning om markedsføring)

Hvilke retningslinjer for markedsføring skal I overholde?





MARKED



KUNDER

Kundekendskab:

Kundesegment

Er der et veldefineret kundesegment?

Hvem er jeres kundesegment? (Alder, geografi, uddannelse, særlige kendetegn)

Arbejder I med personaer?

Nye kundesegmenter ved vækst

Kan I ramme flere kundesegmenter ved vækst?

Andre potentielle kunder

Kan I identificere andre potentielle kunder?

Kunderelation:

Etablering af relation

Hvordan er jeres kunderelation?

Hvordan får I nye kunder?

Fastholdelse af relation

Hvad gør I for at fastholde jeres kunderelationer?

Dialog

Har i løbende dialog med jeres kunder?

Feedback

Hvordan indkorporerer i feedback fra jeres kunder?



SALG OG MARKEDSFØRING

Salgs- og markedsføringsstrategi

Aktiviteter

Hvilke salgs- og markedsføringsaktiviteter har I?

Har I en samlet strategi for disse aktiviteter?

Rollefordeling internt/eksternt

Beskriv jeres rollefordeling inden for salg og markedsføring?

Udfører I selv opgaver inden for salg og markedsføring, eller involverer I eksterne?

Fra potentiel kunde til salg

Hvordan er jeres flow fra potentiel kunde til salg?

Har I faste rutiner omkring dette flow?

Systemer til kundeføring (CRM)

Har I systemer til kundeføring (Customer Relations Management)?

Opsamler I viden om jeres kunder?

Salgs- og markedsføringskanaler

Trykte medier/www

Hvordan er jeres mediestrategi?

Benytter I trykte medier eller www eller en blanding?

Ambassadører

Benytter I ambassadører i jeres markedsføring?

Hvordan klæder I dem på til at være jeres ambassadører?

Netværksaktiviteter

Hvilke netværksaktiviteter er I involverede i?

Afføder netværksaktiviteterne nye opgaver?

Sociale medier

Passivt salg

Hvordan indgår sociale medier i jeres salgsaktiviteter?

Genererer de sociale medier passivt salg?

Virale kanaler

Hvilke virale kanaler har I adgang til på de sociale medier?

Storytelling

Hvordan bidrager sociale medier til jeres storytelling?

Relationsopbygning

Indgår sociale medier i jeres relationsopbygning/kundepleje?

Omkostninger

Budget

Hvordan ser jeres salgs- og markedsføringsbudget ud?

Effektmåling

Udfører I effektmåling af jeres salgs- og markedsføringsaktiviteter?

KOMMUNIKATION

Profil

Visuel og verbal identitet

Har I en visuel identitet? Beskriv den kort.

Svarer den til jeres verbale identitet, jeres fortælling om jer selv, sproget mm.?

Professionalisme og konsistens

Signalerer denne identitet professionalisme og konsistens?

www

Hvordan er jeres tilstedeværelse på www?

LinkedIn

Har I LinkedIn profiler?

Bruger I disse i virksomhedssammenhæng?

Værdier og etik

Beskriv jeres værdier?

Er der særlige etiske spørgsmål i forbindelse med jeres virksomhed?

Branding

Sammenhæng med forretningsstrategi

Beskriv kort jeres brand.

Er der sammenhæng mellem jeres brand og jeres forretningsstrategi?

Direkte og indirekte værdiskabelse

Skaber jeres brand værdi for jer?

Bidrager jeres brand til at kunder oplever jer som professionelle?

Understøtter jeres brand at I fremstår klart og tydeligt som virksomhed?

Navn/associationer til navn

Hvilke overvejelser har I gjort jer om navn/associationer til navn?

Kulturelle/internationale forskelle

Fungerer jeres brand i andre kulturelle/internationale kontekster?



INTERNATIONALISERING

International vækststrategi

Større marked

Har I fokus på hvordan kan udvide jeres marked også internationalt?

Risikospredning

Har I overvejet om I kan sprede jeres risiko ved at blive internationale?

Arbejdskraft

Kan internationalisering give adgang til bedre og/eller billigere arbejdskraft?

Øget indtjening

Kan I øge jeres indtjening gennem internationalisering?

Overvejelser og udfordringer ved internationalisering

Produkt-/servicetyper

Passer jeres produkt-/servicetyper til andre markeder, eller skal de tilpasses?

Kunder

Har de internationale kunder andre præferencer?

Konkurrence

Hvordan er den internationale konkurrence?

Ressourcer

Har I adgang til de nødvendige ressourcer i en international kontekst?
(medarbejdere, lokaler, produktionsfaciliteter, salgskanaler, distribution mm.)

Sprog- og kulturkendskab

Besidder I den nødvendige sprog- og kulturkendskab?

Geografisk mobilitet

Er I selv mobile I forhold til en international udvikling?

Har I netværk i andre lande, I kunne involvere i virksomheden?



KONKURRENTER

Hvem er konkurrenterne

Nationalt?

Internationalt?

Unique selling points (USP)

Differentiering fra andre på markedet

Hvad gør I forskelligt fra fra andre på markedet?

Kvaliteter i forhold til konkurrenter

På hvilke områder adskiller I jer positivt fra jeres konkurrenter?

Værdi for markedet

Beskriv hvilken værdi markedet får fra jer.

Konkurrenthåndtering

Positionering på markedet

Hvordan positionerer I jer i forhold til konkurrenterne?

Nye markedsandele

Kan der opstå nye markedsandele, der udvider markedet?

Nicheudnyttelse

Er der en niche i markedet hvor konkurrencen er mindre hård?

Samarbejde

Kan I samarbejde med jeres konkurrenter?



DISTRIBUTION

Metode

Hvordan distribuerer I jeres produkt/service?

Transport

Hvilke former for transport indgår i distributionen?

Skalérbarhed

Er denne metode skalérbar?

Omkostninger

Er jeres nuværende distribution omkostningseffektiv?





ORGA- NISATION



MEDARBEJDERE

Roller og ansvar

Ansvarsfordeling/delegering

Hvordan fordeler I ansvaret i jeres organisation?

Hvordan delegerer I opgaver i jeres organisation?

Hensigtsmæssige roller

Har I fordelt rollerne hensigtsmæssigt?

Effektivitet

Fungerer organisationen effektivt som den er nu?

Teamsammensætning/gruppetdynamik

Er I et godt team?

Oplever I at jeres organisation er dynamisk?

Kompetencer

Kompetenceprofiler

Hvordan ser jeres respektive kompetenceprofiler ud?

Internationale medarbejdere

Har I eller har I planer om at få internationale medarbejdere?

Kan internationale medarbejdere have bedre kompetencer på specifikke områder?

Talenttiltrækning og -fastholdelse

Motivation

Hvordan motiverer I jer selv/jeres medarbejdere?

HR-aktiviteter

Hvilke HR-aktiviteter har I? (hvis I har medarbejdere)

Kompetenceudvikling

Sørger I for at kompetenceudvikle jer selv/jeres medarbejdere?

Andre udviklingsaktiviteter

Har I andre udviklingsaktiviteter for jer selv/jeres medarbejdere?

Arbejds miljø

Fysisk og psykisk

Hvordan er jeres arbejdsmiljø, fysisk og psykisk?

Trivsel

Har I fokus på jeres egen og jeres medarbejders trivsel?

Lovgivning

Overholder I gældende arbejdsmiljølovgivning?

LEDELSE

Ledelseskompetencer

Projektledelse

Har I de nødvendige kompetencer inden for projektledelse?

Mødeledelse

Har I erfaring med effektiv mødeledelse?

Personaleledelse

Hvordan arbejder I med personaleledelse?

Faglig ledelse

Er I rustet til at varetage den faglige ledelse?

Kompetenceudvikling

Er der behov for kompetenceudvikling?

Vision, mission og strategi

Indarbejdes i virksomheden

Er der en vision, en mission og en strategi for virksomheden?

Sammenhæng med vækst mål

Hænger jeres vision, mission og strategi sammen med jeres vækst mål?

Organisering

Kommunikationsveje

Hvordan kommunikerer I i virksomheden?

Mødestruktur, formål, indhold og frekvens

Hvordan er jeres mødestruktur?

Har møderne klare formål og tydeligt indhold?

Passer jeres mødefrekvens eller bør I ændre på den?

Kultur og værdier

Karakteristiske kulturtræk eller værdier

Beskriv hvad der karakteriserer jeres kultur.

Hvad er jeres værdier?

Brand/koncept understøtter værdierne

Understøtter jeres brand også jeres værdier?

ØKONOMI

Finansielle ressourcer

Likviditet

Hvordan er jeres bankbalance?

Har I likvide midler til det I gerne vil?

Banklån

Har I banklån, eller har I planer om at tage et banklån?

Investorkapital

Har I planer om at tiltrække investorkapital?

Fonde

Er der fonde I kan søge?

Forretningsgange

Kontrakter

Har I standardiserede kontraktmæssige procedurer?

NDA

Har I en Non Disclosure Agreement (hemmeligholdelsesaftale)?

Fortjeneste

Fakturérbar tid

Har I registreret hvor stor en del af jeres tid, I fakturerer ud?

Lagerbinding

Har I lagervarer som binder en del af jeres likvide midler?

Indfange skabt værdi

Formår I at fastholde og genbruge den værdi, I skaber?

Finansiell ledelse

Forhandlingsteknik

Hvordan forbereder I jer til forhandlinger?

Prissætning

Hvordan arbejder I med at sætte priser?

Budget

Hvordan ser jeres budget ud?

Økonomistyring

Bæredygtighed i økonomi

Sørg for at have overblik over, om jeres økonomi er bæredygtig?

Programmer/IT

Hvilke programmer/IT systemer benytter I til økonomistyring?

SAMARBEJDE

Strategiske samarbejdspartnere

Har I et netværk af strategiske samarbejdspartnere?

Underleverandører

Har I et netværk af underleverandører?

Investorer

Er der investorer i virksomheden?

Netværk

Hvilke formelle og uformelle netværk er I en del af?

Bestyrelse

Har I, eller overvejer I at få en bestyrelse?

Advisory board

Har I, eller overvejer I at få et advisory board?



FACILITETER

Produktionsfaciliteter

Har I adgang til produktionsfaciliteter?

Kontor/lokaler

Hvordan er jeres lokalesituation?

Lager

Har I brug for/adgang til lagerplads?

IT- og kommunikation

Har I IT systemer, der understøtter jeres virksomhedsdrift?

Transportmidler

Har I adgang til transportmidler, hvis dette er nødvendigt?





AARHUS UNIVERSITET

**INDUSTRIENS
FOND** FREMMER DANSK
KONKURRENCEEVNE
The Danish Industry Foundation

UDVIKLET AF
**CENTER FOR ENTREPRENØRSKAB
OG INNOVATION**

