

6-8 årlige møder med sparring og handlingsplan

Gennem et sparrings- og forretningsudviklingsforløb på 6-8 årlige møder (ca. hver anden måned) sætter vi sammen fokus på interne og eksterne forhold, som påvirker indtjening og vækst i virksomheden. Fokus-emnerne afhænger af jeres største udfordringer og evt. akut opståede udfordringer.

Operational fra dag 1

Vi har under hele forløbet fokus på en praktisk tilgang til forretningsudvikling, fordi vi kan se, at ændringer i 'maskinrummet' skaber resultaterne. Derfor er vi operationelle fra dag 1. Det betyder også, at vi stiller krav for at nå i mål. I skal indstille jer på, at det er imellem møderne, resultaterne bliver synlige!

Rådgivning med overskud

Vores forretningsmodel bygger på, at vi tager ansvar i rådgivningsprocessen. Vi ved, at vi minimum kan løfte en virksomhed med 10 procent vækst.

Profectius har tre grundlæggende indgangsvinkler:

360 graders eftersyn	<ul style="list-style-type: none"> • Trykprøvning og scanning af forretningsgrundlaget • Hoved- og nøgletalsanalyse af kerneforretningen 
Kortlægning af kunde- og leverandørforhold	<ul style="list-style-type: none"> • Vi scanner kundegrundlaget og afdækker udfordringer i forhold til leverandører 
Trinvis udvikling af forretningsplan	<ul style="list-style-type: none"> • Nye forretningsmuligheder og vækst • Fremtidige kunde- og leverandørforhold • Fokus på talent- og kompetenceudvikling 