

– Har I behov for en vækstplan?

Vi tilbyder et intensivt sparringsforløb omkring jeres salgs- og marketing indsats

Nielsen & Wadsbach tilbyder nu også sparring omkring salg-, marketing- og organisationsudvikling til sikring af fundament for fremtidig vækst for vores kunder.

Indledningsvis tager vi udgangspunkt i den eksisterende vækststrategi og anbefaler, at der udarbejdes personlighedstest på samtlige medarbejdere i virksomheden som har et ledelsesansvar

Med afsæt i den eksisterende strategi samt kortlægning af kompetencer og personprofiler, gennemfører vi et hands-on sparringsforløb. Her kan vi både bistå ledelsen med udarbejdelse af strategi for salg- og marketing indsats, men vi kan også hjælpe til med hvordan den implementeres. Herunder naturligvis også håndtere konkrete ansættelser, hvis det behov viser sig.

Formålet med denne proces er at klæde virksomheden bedst muligt på, at lave konkrete planer for indsatsområder og at der er en forankring i ledergruppen omkring væsentlige elementer så som bl.a.:

På strategi, salg og marketingområdet:

- Er firmaet nuværende strategi for vækst klart defineret og herunder jeres salg- og marketingindsatsen?
- Har I klart definerede ansvarsroller i ledergruppen, og er disse optimale ud fra de personprofiler som er i gruppen
- Er der opsat pipeline og målstyring op for salgsindsatsen?
- Er der opsamlet viden omkring hvorfor potentielle kunder siger nej?
- Har I fokus på søgeords optimering?
- Er jeres website opdateret, relevant for kunder og er der besøgende?
- Er der afsat en fast del af omsætningen til marketing investeringer? (måltal er ofte omkring ca. 8-10% af omsætningen afhængig af hvilken branche man befinder sig i)?
- Har I et overblik over hvordan jeres position er i markedet i forhold til jeres primære konkurrenter (kvalitet, pris)?

På HR-området:

- Har I de fornødne ressourcer til at satse på nye kundesegmenter der sikrer en større risikospredning (kunne være grundet kunder og segmenter der p.t. er ramt af COVID19)?
- Hvordan ser jeres nuværende omsætningshastighed for medarbejder ud, og er der udfordringer der skal arbejdes med for at nedbringe denne hvis den er for høj?
- Har I en klart defineret on-boarding procedure for nye medarbejdere og hvis ikke skal en sådan defineres og implementeres?

Nielsen & Wadsbach

HEADHUNTING  REKRUTTERING

- Har I en klart defineret out-boarding procedure når medarbejdere skal afskediges, og hvis ikke skal en sådan defineres og implementeres?
- Hvilke tiltag skal der til, for at jeres virksomhed bliver en endnu mere attraktiv arbejdsplads, både over for eksisterende medarbejdere og for nye kommende ansatte?
- Skal der sættes en fast udviklings samtale (MUS) op en eller to gange årligt for hver enkelt medarbejder til sikring af både vækst, trivsel og øget engagement for den enkelte ansatte?

Nielsen & Wadsbach tilbyder en gennemførelse og facilitering af ovenstående proces, som skal danne fundamentet for den fremadrettede vækst og organisationsudvikling.

Samlet pris for ovenstående forløb = 60.000 kr., og hvor der er gode muligheder for at få 50% medfinansiering via midler fra diverse erhvervsfremmende puljer (Her hjælper vi gerne med håndteringen af selve ansøgningsprocessen).

Selve implementering og opfølgning ligger uden for dette forløb, men er også noget som vi gerne giver et tilbud på.

Vi tager gerne et uforpligtende møde om disse ydelser, så kontakt os endelig hvis du kan se et behov i jeres virksomhed.

Med venlig hilsen

Nielsen & Wadsbach
HEADHUNTING  REKRUTTERING