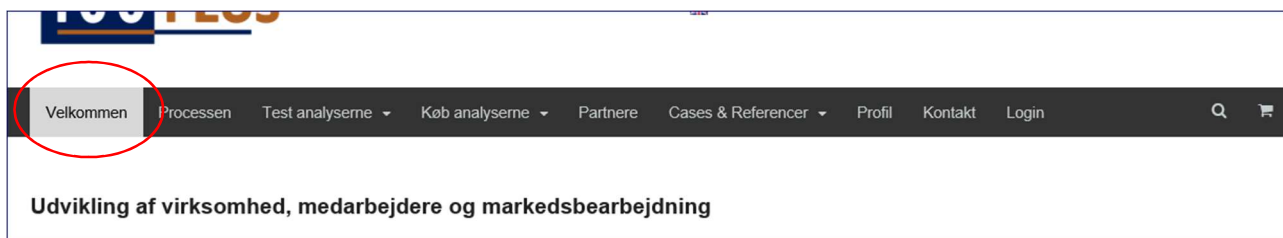


# Vejledning

## før køb af analyser

## Processen

Læs den informative tekst på velkomstsiden. Her får du en forklaring på konceptet bag analyserne.

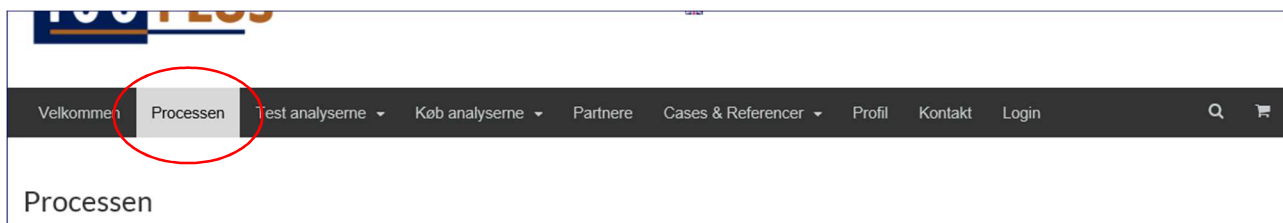


1. Test de 3 analyser
2. Vælg den eller de analyser, der passer til dit formål
3. Gennemfør købet
4. Du modtager indenfor 2 arbejdsdage et login (se nederst) til din analyse
5. Læs udsagnene igennem, og se om du ønsker at ændre, fjerne eller tilføje nogle (se Vejledning efter køb af analyser)
6. Indføj mailadresserne på samtlige personer, som skal deltage i analysen og send
7. Vi modtager automatisk besvarelserne fra deltagerne, behandler dem, og udarbejder rapporten til dig
8. Du modtager rapporten pr. mail i løbet af få dage

Så let er det!

Når du har gennemført en analyse, har du et øjebliksbillede af virksomhedens situation – dens styrker og svagheder, og dermed dens potentielle udviklingsområder.

Analysen munder ud i en rapport, hvor samtlige besvarede udsagn er opstillet i et handlingsplanskema efter opnåede point. Læs siden Processen og få fuld information.

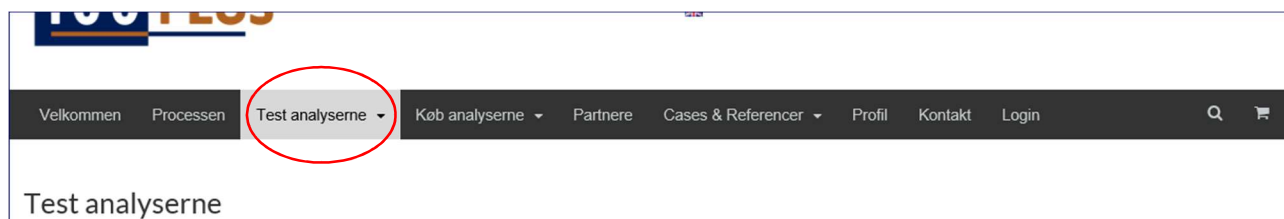


# Test analyserne

Du har mulighed for at teste analyserne før køb samt få et indtryk af den udførlige rapport, som du vil modtage. Vi har i testene indlagt et lille udpluk af de udsagn, som indgår i analyserne.

Vi anbefaler, at du anvender andre browsere end Edge og Explorer ved test af analyserne (f.eks. Chrome eller Firefox).

1. Gå til **Test analyserne**
2. Test de relevante analyser
3. Vælg den/de der passer til dit formål

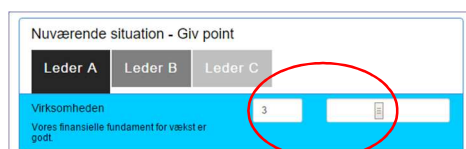


## Test Forretningsanalysen:

Du er Leder A. Forestil dig to af dine ledere som B og C. Nu indtaster du din egen opfattelse af virksomhedens aktuelle konkurrencestyrke ved at ændre på tallene eller ved at flytte på skyderen. 1 er dårligst, 6 er bedst.

Skift nu til fanen **Leder B** og derefter **Leder C**. Indtast hvordan du tror at de ville vurdere konkurrencestyrken.

Det gule felt i grafen til højre for tabellen angiver jeres Succesfelt. Det er den konkurrencestyrke, som I er enige om. Det er formen og størrelsen på jeres omsætning, set med jeres øjne.



Under tabellen finder du **Handlingsplan**.

Den viser resultatet af dine indtastninger ovenfor i kolonnen Point nu. I kolonnen Point mål udvælger du nogle få områder, som du kunne tænke dig at forbedre. Med **piletasterne** retter du tallet i kolonnen svarende til dit mål for forbedringen.

Point mål opdateres automatisk med værdien af point nu, indtil du selv ændrer dem

Område	Point nu	Point mål
FOKUSområde. Indsats påkrævet umiddelbart! Iværksæt straks initiativer her. Allokér ressourcer, udpeg ansvarlig, fastsæt mål og opfølgning.		
Vi anvender tværgenitorisk sammensatte arbejdsgrupper, både for at sikre bedre løsninger og for at udvikle den enkelte medarbejder.	1,7	1,7

Under skemaet ser du en lille tabel. Her bruger du **piletasterne** til at indsætte din nuværende omsætning. Din fremtidige omsætning og forbedringen i % som følge af de forbedringer, som du valgte i handlingsplanen, viser sig nu.

Din nuværende omsætning	6000
Din fremtidige omsætning	6.276
En forbedring på	4,6%

## Test Identitetsanalysen:

Vælg fanen **Ledere**. Forestil dig hvordan den samlede ledergruppe opfatter virksomhedens aktuelle konkurrencestyrke. Giv point ved at ændre på tallene eller ved at flytte på skyderen. 1 er dårligst, 6 er bedst. Skift nu til fanen **Kunder** (Medarbejdergruppen er ikke med her i testen). Indtast hvordan du tror at kunderne ville vurdere konkurrencestyrken. De gule felter i grafen til højre for tabellen angiver de områder, hvor kundegruppen vurderer jeres konkurrencestyrke dårligere end ledergruppen. Her er der altså uoverensstemmelse mellem de to gruppers opfattelse.

Nuværende situation - Giv point

Ledere	Medarbejdere	Kunder
Virksomheden	3	4
Vores finansielle fundament for vækst er godt.		

Under tabellen finder du **Handlingsplan**. Den viser resultatet af dine indtastninger ovenfor i kolonnen Forskel i point nu viser. I kolonnen Forskel i point mål udvælger du nogle få områder, som du kunne tænke dig at forbedre. Med **piletasterne** retter du tallet i kolonnen ned, svarende til dit mål for forbedringen.

Område	Forskel i point nu viser	Forskel i point mål	Nye aktiviteter
FOKUSområde. Indsats påkrævet umiddelbart! Iværksæt straks initiativer her. Allokér ressourcer, udpeg ansvarlig, fastsæt mål og opfølgning.			
Produkterne og ydelserne	2	1	
Lederne	2	1,5	

## Test Trivselsanalysen:

Vælg fanen **Afdeling A**. Forestil dig hvordan medarbejderne i denne afdeling vurderer trivslen. Nu indtaster du deres opfattelse af trivslen ved at ændre på tallene med **piletasterne** eller ved at flytte på skyderen. 1 er dårligst, 6 er bedst.

Skift nu til fanen **Afdeling B** og derefter **Afdeling C**. Indtast hvordan du tror at de ville vurdere trivslen.

Søjlerne i grafen til højre for tabellen angiver trivselsniveauet i hver afdeling samt gennemsnittet.

Nuværende situation - Giv point

Afdeling A	Afdeling B	Afdeling C
Mål	4	
Jeg tror på, at mine daglige behov kan blive tilfredsstillet i denne virksomhed fremover.		

Under tabellen finder du **Handlingsplan**. Den viser resultatet af dine indtastninger ovenfor i kolonnen Point nu. I kolonnen Point mål udvælger du nogle få områder, som du kunne tænke dig at forbedre. Med **piletasterne** retter du tallet i kolonnen ned, svarende til dit mål for forbedringen.

(Point mål opdateres automatisk med værdien af point nu, indtil du selv ændrer dem)

Område	Point nu	Point mål
FOKUSområde. Indsats påkrævet umiddelbart! Iværksæt straks initiativer her. Allokér ressourcer, udpeg ansvarlig, fastsæt mål og opfølgning.		
Psykologiske behov	2,2	2,2
Værdier	2,7	2,7
Engagement	2,7	4

# Køb analyserne

Når du har testet alle analyserne, ved du hvilke(n) der passer til dit formål. Fra hver testside kan du i det grønne felt gå direkte til **køb** af analysen.

Husk, at det er økonomisk fordelagtigt at købe flere analyser samtidigt.

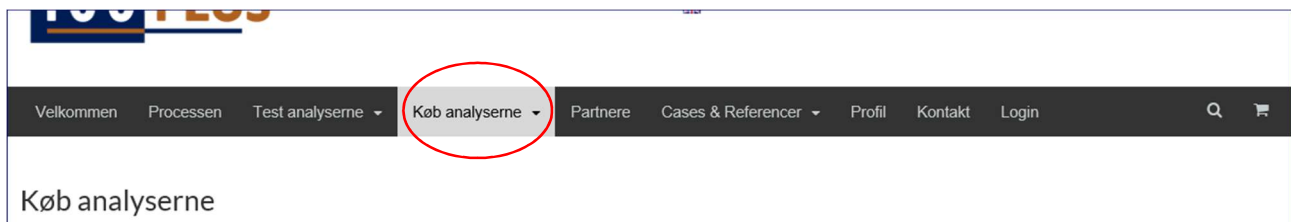
Du kan **betale** på 3 måder: Mobile Pay Business, PayPal Business eller ved bankoverførsel.

Ønsker du vækst?

Vil du vide mere om hvor du bør sætte ind, og i hvilken prioriteret rækkefølge? Så gå til Køb analyserne, download og gennemfør Forretningsanalysen. Dermed får du afdækket såvel virksomhedens basis for vækst som dens potentielle udviklingsområder.

Køb

Alternativt kan du gå til fanen **Køb analyser**:



# Modtagelse af spørgeskema

Når din betaling er registreret vil du modtage en mail med dit login.  
Se Vejledning efter køb.