

# Case: Affärsutveckling

- nya marknader & marknadssegment

Elis Rosén | Consultant  
GREAT consulting

## Bakgrund, syfte & målsättning

### Bakgrund:

- ▷ Vår klient, ett ledande konsultbolag, är traditionellt stark inom sitt kärnområde
- ▷ Ledningen hade en frågeställning om huruvida ett nytt område som angränsar till bolagets kärnområde kunde utgöra ett affärsmässigt lönsamt nytt tjänsteerbjudande

### Syfte:

- ▷ Syftet med fasen "Evaluate" var att utvärdera möjligheterna för vår klient inom det nya området utifrån tre olika typer av potentiella affärer
- ▷ I fasen "Establish" var syftet att definiera och konkretisera ett tjänsteerbjudande samt säkerställa att denna bemötte behovet som identifierades under fasen "Evaluate".
- ▷ Projektets tredje fas, "Enter", syftade till att utveckla försäljningsprocessen på taktisk och operativ nivå
- ▷ I uppdragets sista fas "Expand" var syftet att bredda affärsmöjligheterna på det nya marknadssegmentet

### Målsättning:

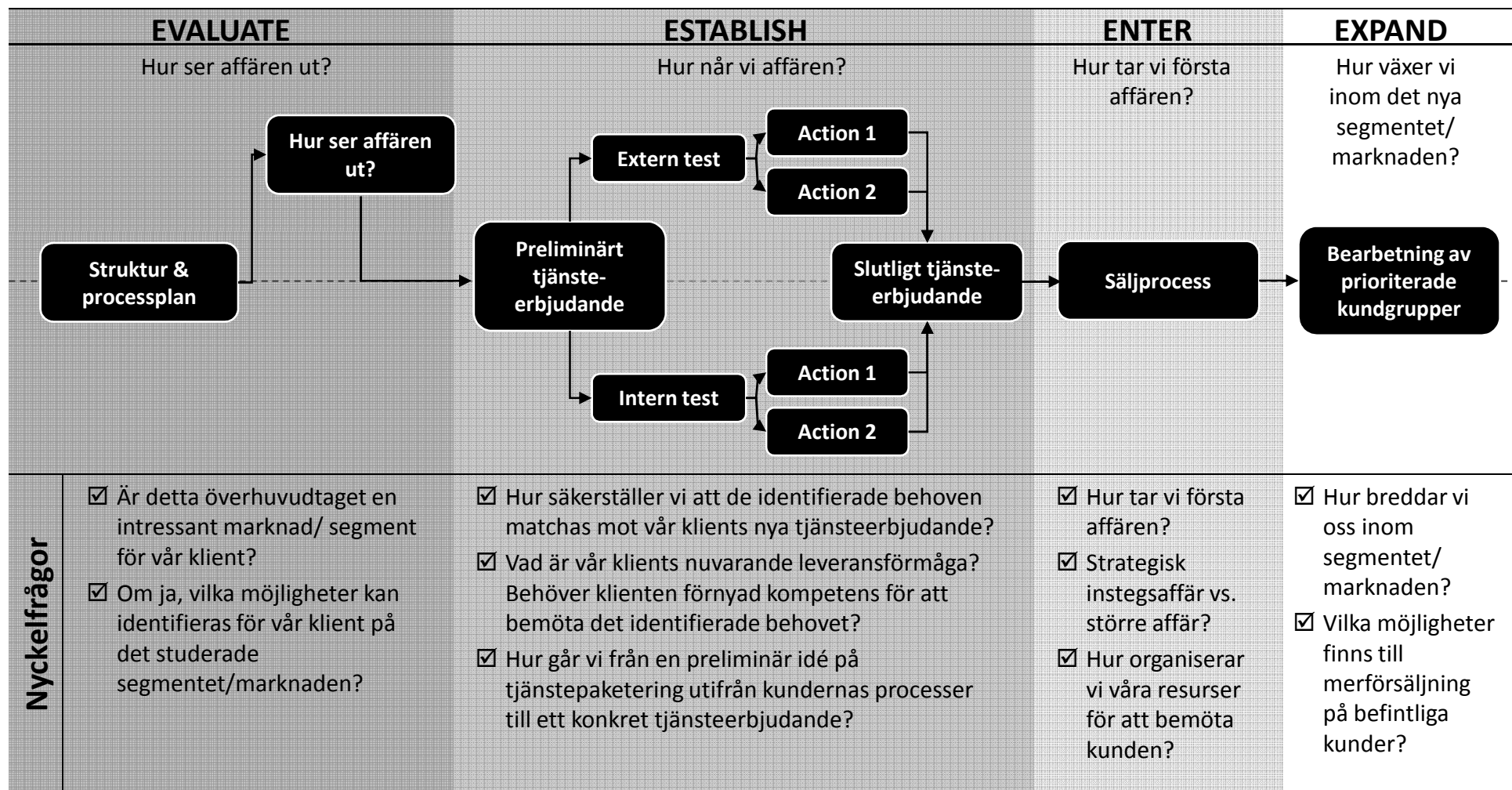
- ▷ Projektets övergripande målsättning var att identifiera nya affärsmöjligheter utanför bolagets kärnområde för att stärka vår klients ledande position på marknaden och därigenom driva ytterligare tillväxt och lönsamhet

# Övergripande projektplan

**GREAT**

GREAT

Klient



# Appendix

- Kort om GREAT

## Kort om GREAT

- Vi hjälper våra klienter att utveckla sin affärsverksamhet och försäljning, i allt från att ta fram nya strategier till att stödja säljorganisationen operativt

### Verksamhet

Grundades 2002  
Kontor i Sthlm & Örebro  
25 medarbetare

### Marknad

B2B  
IT, telecom, tjänste- och  
Industrisektorn

### Målsättning

Att utveckla våra klienters  
affärsverksamhet och  
försäljning

## Tjänster

- Våra uppdrag utgår ifrån strategiska, taktiska eller operativa utmaningar inom affärsutveckling och försäljning

### Strategi

- Genomlysning och Analys
- Affärsutveckling

### Taktik

- Styrning & Implementering
- Utbildning och utveckling

### Operativt

- Business Support & Lead Management
- Säljcoachning

## Nyckelord

- ▶ En **strategi** är en långsiktig handlingsplan som syftar till att uppnå ett specifikt mål. Strategier används för att underlätta förståelsen för och genomförandet av att lösa problem och hantera utmaningar.
- ▶ En **taktik** är de medel och metoder som används för att genomföra en strategi: Planerade och plötsliga aktiviteter som situationen kräver och som resulterar i att milstolpar nås på vägen mot det övergripande målet.
- ▶ **Operativa** aktiviteter är de enskilda handlingar och processer som genomförs inom en organisation.
- ▶ I en organisation sätter i regel VD och ledning **strategin, taktiken** hanteras av avdelnings- eller områdeschefer och det **operativa** genomförandet hanteras av gruppchefer och medarbetare.