

ORGANALYS

HÄLPER DIG ATT UTVECKLA BRA TJÄNSTER



1. UTVÄRDERA ERA TJÄNSTER - 2. VAD KAN DU OM TJÄNSTELOGIKEN? - 3. GÖR EN NULÄGESANALYS

**DITT BÄSTA STEG
FÖR ATT UTVECKLA
NYA FRAMGÅNGSRIKA
KUNDERBJUDANDEN
STARTAR HÄR**



4. GÅ VIDARE TILL VÅR HANDLEDNING FÖR ATT UTVECKLA ETT BÄTTRE KUNDERBJUDANDE

PRODUKTBESKRIVNING

OBS! Detta dokument är nu under utveckling

Senast uppdaterat 2023-09-26



3. ORGANALYS - NULÄGE

INNAN NI STARTAR - GÖR FÖRST EN "ÄRLIG" NULÄGESANALYS

Så ni själva kan se hur ni ligger till utifrån er nuvarande innovationsförmåga?



Gör alltid en nulägesanalys innan ni påbörjar ett nytt utvecklingsprojekt?

- Ni får en bra nulägesanalys av företaget
- Ni får enkla och tydliga instruktioner
- Ni får ett riktigt bra instuderingsmaterial
- Ni får flera enkla analysverktyg
- Ni kan vara upp till X användare samtidigt
- Använd tjänsten så mycket ni vill under ett år
- Pris endast x kr per år

ORGANALYS NULÄGE

- ER EFFEKTIVITET?
- ERT KUNDERBJUDANDE?
- ER INNOVATIONSFÖRMÅGA?
- ER RISKHANTERING?

- Skriv in er vision & affärsidé
- Varför ska vi finnas på marknaden?
- Kan vi verkligen utföra vad vi lovar?
- Hur ser våra samarbeten ut?
- Är vi verkligen marknadsledande?
- Är vi så bra som vi tror?
- Varför har vi konkurrenter?
- Vad vill nyckeltalen säga till oss?
- Stäm nu av resultatet i analysen mot er nuvarande affärsidé
- Bör vi se över vår affärsidé/vision?

"Det finns två typer av företag, de som kontinuerligt utvecklar sitt kunderbjudande och de som hoppas att marknaden ska bli bättre"

Företagets namn:	Ditt namn:	Datum:			
ORGANALYS NULÄGE: En översiktsbeskrivning					
0.1 VÅR VISION ÄR IDAG?	0.2 VÅR AFFÄRSIDÉ ÄR IDAG?				
Vad?	Vad, För vem, Hur, och Varför?				
DIN BETYGSÄTTNING					
	1	2	3	4	5
1. Stämmer inte alls, 2. Stämmer mindre bra, 3. Stämmer delvis, 4. Stämmer bra, 5. Stämmer mycket bra					
1. VÅRT STRUKTURKAPITAL?					
1.1 Organisationskapital					
1.2 Processkapital					
1.3 IT Stöd					
1.4 Varumärket 1: Hur vi vill upplevas av kunderna!					
1.5 Innovationskapital					
1.6 Riskhantering					
2. VÅRT HUMANKAPITAL?					
2.1 Er valda roll 1					
2.2 Er valda roll 2					
2.3 Er valda roll 3					
2.4 Er valda roll 4 o s v					
2.5 Riskhantering					
3. VÅRT RELATIONSKAPITAL?					
3.1 Branschstrukturanalys					
3.2 Befintliga kunder					
3.3 Befintliga leverantörer					
3.4 Varumärket 2: Hur vi upplevs av våra kunder?					
3.5 Befintliga samarbetspartners					
3.6 Riskhantering					
4. VÅRT MARKNADSKAPITAL?					
4.1 Omvärlds & marknadsanalys					
4.2 Nya kunder					
4.3 Nya leverantörer					
4.4 Nya samarbeten					
4.5 Riskhantering					
5. RESULTAT AV NULÄGESANALYSEN					
5.1 Vår innovationsförmåga är?					
5.2 Vårt kunderbjudande är?					
5.3 Vår effektivitet är?					
5.4 Vår riskhantering är?					
BETYGSUTVÄRDERING: 1 = Stora brister 2 = Brister 3 = Godkänt 4 = Bra 5 = Mycket bra					
ÄNDRA		SPARA		SKRIV UT	
Copyright 2023 Fastitia. Denna tjänst är skyddad enligt lagen om upphovsrätt					

Kontakta oss för mer information!

Organalys.se - Info@organalys.se - 070-223 60 59 - Fastitia,- Att: Peter Palm - Tessingatan 8 - 72216 Västerås

Copyright 2023 Fastitia. Denna tjänst är skyddad enligt lagen om upphovsrätt

ORG ANALYS

FÖR EN ÖKAD TJÄNSTEFIERING



ORGANALYS
Att: Peter Palm
Tessingatan 8
722 16 Västerås
Telefon: 070-223 60 59
E-post: kontakt@organalys.se
Hemsida: www.organalys.se