

The logo consists of a white circle with a black dot in the center, and a vertical and a horizontal line intersecting at the center, forming a crosshair.

GrowthWheel[®] Academy

VækstHjulet® Specialværktøjer

VækstHjulet til Bestyrelse

VækstHjulet til Ejerskifte

VækstHjulet til Innovation

VækstHjulet til Internationale Kunder

VækstHjulet til Medarbejdere

VækstHjulet til Salgsorganisation

VækstHjulet til Socialt Iværksætteri

VækstHjulet til Oplevelseskoncepter

VækstHjulet til Viden, IP & IPR

VækstHjulet til Grøn Forretning

VækstHjulet til Opfindere

VækstHjulet til Designudvikling

VækstHjulet til Krisestyring

Specialværktøj / 2016 / ver. 1.1

VÆKSTHJULET /BESTYRELSE



Tillægslicens
per kvartal:
130 kr.

Bestyrelsespolitik

- R1.2.11 Bestyrelsestype: Vælg den rette tilgang til at etablere en bestyrelse
- R1.2.15+ Bestyrelsesværdi: Anvend bestyrelsen til at skabe værdi i virksomheden
- R1.2.16+ Bestyrelsesbarrierer: Overvind barriererne ved opbygningen af en bestyrelse
- R1.2.17+ Bestyrelsesopgaver: Fordel opgaver blandt bestyrelsesmedlemmerne
- R1.2.18+ Bestyrelseskultur: Fastlæg bestyrelsens kultur og værdier

Bestyrelsesmedlemmer

- R1.2.21 Bestyrelseskandidater: Vælg de bedste profiler til virksomhedens bestyrelse
- R1.2.25+ Bestyrelsesprofiler: Find personprofilen på næste bestyrelsesmedlem
- R1.2.26+ Netværksmuligheder: Kortlæg bestyrelseskandidater i dit netværk
- R1.2.27+ Bestyrelseskvalificering: Kvalificer kandidater til bestyrelsen
- R1.2.28+ Bestyrelsesaf lønning: Find den bedste måde af aflønne bestyrelsen på

Bestyrelsesmøder

- R1.2.31+ Bestyrelsesdagsorden: Beslut temaer til bestyrelsens dagsorden
- R1.2.35+ Bestyrelseskalender: Lav en årskalender for bestyrelsens arbejde
- R1.2.36+ Bestyrelsesrapportering: Lav et rapporteringssystem til bestyrelsen
- R1.2.37+ Bestyrelsesprotokol: Lav en skabelon for bestyrelsesprotokollen
- R1.2.38+ Bestyrelsesmappen: Indsaml og lav dokumenter til bestyrelsesmappen

Specialværktøj / 2016 / ver. 1.2

VÆKSTHJULET /EJERSKIFTE



SÆLGERPERSPEKTIV

Overvejelse om ejerskifte

- R1.3.11 Salgsbeslutningen
- R1.3.12+ Salgsspørgsmål
- R1.3.13+ Salgsbarrierer
- R1.3.14 Rådgivervalg
- R1.3.15+ Handlingsplan

Modning til ejerskifte

- R1.3.21 Salgsmuligheder
- R1.3.22+ Køberkandidater
- R1.3.23+ Salgsmodning
- R1.3.24+ Risikominimering
- R1.3.25+ Investorpræsentation

Gennemførelse af ejerskifte

- R1.3.31+ Forhandlingsplan
- R1.3.32+ Salgsargumenter
- R1.3.33+ Prisindikation
- R1.3.34+ Aftaledokumenter
- R1.3.25+ Due Diligence

Efter ejerskiftet

- R1.3.41+ Offentliggørelse
- R1.3.42+ Overdragelsesplan
- R1.3.43+ Arbejdsliv
- R1.3.44+ Livsindhold
- R1.3.45+ Formueforvaltning

KØBERPERSPEKTIV

Overvejelse om køb

- R1.3.11 K+ Købsbeslutningen
- R1.3.12 K+ Købspørgsmål
- R1.3.14 K+ Rådgivervalg
- R1.3.15 K+ Handlingsplan

Forberedelse til køb

- R1.3.22 K+ Opkøbskandidater
- R1.3.24 K+ Risikovurdering

Gennemførelse af køb

- R1.3.31 K+ Forhandlingsplan
- R1.3.33 K+ Prisindikation
- R1.3.34 K+ Aftaledokument
- R1.3.35 K+ Due Diligence

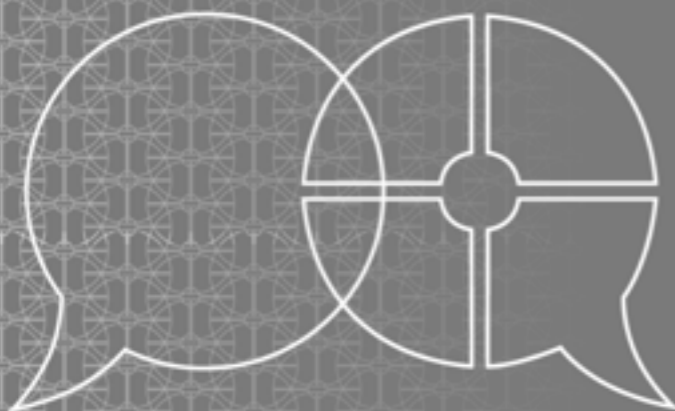
Efter købet

- R1.3.41 K+ Offentliggørelse
- R1.3.42 K+ Overdragelsesplan

Tillægslicens
per kvartal:
340 kr.

Specialværktøj / 2016 / ver. 1.1

VÆKSTHJULET /INNOVATION



Tillægslicens
per kvartal:
200 kr.

Udvikling af innovative tiltag (“Innovations-skabelse”)

- S3.11 Innovationsfokus: Valg af fokusområder for arbejde med innovation
- S3.12 Produktinnovation: Gradvis og radikal innovation af produkter
- S3.13 Procesinnovation: Gradvis og radikal innovation af processer
- S3.15+ Idékvalificering: Kvalificering af innovationstiltag
- S3.16+ Markedstilgang: Afdækning af eksisterende behov eller skabelse af nyt behov i markedet
- S3.17+ Idémetoder: Valg af metoder til idégenerering

Organisering af innovationprocessen (“Innovationsorganisering”)

- S3.25+ Innovationsproces: Forbedring af processen for innovation i virksomheden
- S3.26+ Innovationsopgaver: Roller og opgaver omkring innovation
- S3.27+ Innovationsuddannelse: Uddannelsesplan for innovationskompetence
- S3.28+ Innovationspolitik: Innovationspolitik i personalehåndbogen
- S3.29+ Innovationsværdier: Afklaring af kultur og værdisæt om innovation

Kunderrelationer i innovationen (“Innovationsrelationer”)

- S3.31 Innovationsmetoder: Valg af metoder til inddragelse af kunder og brugere
- S3.32 Brugerinddragelse: Udvælgelse af kunder og brugere til innovationprocessen
- S3.35+ Netværksinddragelse: Udvælgelse af eksterne samarbejdspartnere til innovationprocessen
- S3.36+ Innovationsteam: Sammensætning af projektets innovationsteam
- S3.37+ Vidensanvendelse: Omsætning af brugerrespons til innovationstiltag

Drift af Innovationsopgaven (“Innovationsdrift”)

- S3.45+ Innovationsresultater: Historiske resultater fra forbedringer og innovation
- S3.46+ Innovationsprojekter: Mulige investeringer i innovation og deres forventede afkast
- S3.47+ Innovationsbudget: Budget for udvikling og innovationsprojekter
- S3.48+ Innovationsfinansiering: Finansiering af innovationstiltag

Specialværktøj / 2016 / ver. 1.1

VÆKSTHJULET /INTERNATIONALE KUNDER



Tillægslicens
per kvartal:
180 kr.

MARKEDSVALG

- Y4.15+ Eksporttilgang: Valg af tilgang til eksportmarkeder
- Y4.16+ Globale fokusmarkeder: Udvælgelse af geografiske fokusmarkeder
- Y4.17+ Markedsattraktivitet: Vurdering af fokusmarkedernes attraktivitet
- Y4.18+ Markedsbarrierer: Kortlægning af barrierer for markedscentre
- Y4.19+ Markedsinformation: Indhentning af informationer i markedet

MARKEDSETABLERING

- Y4.25+ Markedsetableringsplan: Tidsplan for markedscentre
- Y4.26+ Eksportnetværk: Aktivering af internationalt netværk
- Y4.27+ Eksportrådgivning: Samarbejde med rådgivere
- Y4.28+ Forretningsplatform: Valg af forretningsmæssig platform
- Y4.29+ Markedstjek: Gennemførelse af markedstest

MARKEDSTILPASNING

- Y4.35+ Forretningstilpasning
- Y4.36+ Produkttilpasning: Tilpasninger i virksomhedens produktportefølje
- Y4.37+ Sprogtilpasning: Handlingsplan for sproglig tilpasning
- Y4.38+ Eksportjura: Juridiske tiltag i internationaliseringsprocessen

SAMARBEJDSPARTNERE

- Y4.45+ Opgavefordeling: Opgavefordeling mellem virksomhed og samarbejdspartner
- Y4.46+ Partnervalg: Valg af samarbejdspartnere
- Y4.47+ Samarbejdsaftaler: Samarbejdsaftaler med partnere
- Y4.48+ Partnerkommunikation: Årskalender for kommunikation med samarbejdspartnere

Specialværktøj / 2016 / ver. 1.1

VÆKSTHJULET /MEDARBEJDERE



Tillægslicens
per kvartal:
130 kr.

Organisationsstruktur

- R2.11 Jobbeskrivelse: Jobbeskrivelser for nuværende og fremtidige stillinger
- R2.12 Ansættelseskalkulation: Estimering af indtægter og udgifter for firmaets medarbejdere
- R2.01 Organisationsudvidelse: De næste fremtidige stillinger i virksomheden
- R2.18+ Organisationsstørrelse: Overvejelser om organisationens ideelle størrelse
- R4.03 Insourcing og Outsourcing: Beslut hvilke forretningsprocesser der skal in- og outsources

Rekruttering

- R2.21+ Personprofil: Personprofil på virksomhedens næste medarbejder
- R2.23+ Stillingsannoncering: Annonceringsmuligheder for jobopslaget
- R2.24+ Jobinterview: Spørgeramme til jobsamtaler
- R2.25+ Kandidatvurdering : Vurdering af jobansøgere

Personaleledelse

- R2.31+ Personalehåndbog: Virksomhedens husregler og guidelines til personalehåndbogen
- R2.37+ Medarbejderrapportering: Medarbejderrapportering

Kompetenceudvikling

- R2.41+ Opgavedelegering: Plan for delegering af opgaver til medarbejdere
- R2.47+ Medarbejderuddannelse: Intern uddannelsesplan for alle medarbejdere
- R2.48+ Vidensdeling: Intern vidensdeling blandt medarbejderne

Virksomhedskultur

- R2.51+ Firmaværdier: Klar kommunikation af firmaets værdier og virksomhedskultur
- R2.55+ Medarbejderloyalitet: Fastholdelse af tilfredse medarbejdere
- R2.57+ Mødekultur: Virksomhedens faste mødegrupper og deres deltagere
- R2.58+ Diversitet: Sikring af diversitet i medarbejderstaben

Specialværktøj / 2016 / ver. 1.1

VÆKSTHJULET /SALGS- ORGANISATION



Tillægslicens
per kvartal:
210 kr.

Salgsprocessen

- G3.0.11+ Salgscyklus: Kortlæg virksomhedens salgsprocesser og de ressourcer de kræver
- G3.0.15+ Salgsforberedelse: Find den bedste måde at blive klar til salg
- G3.0.16+ Salgsåbning: Find den bedste måde at åbne salget på
- G3.0.17+ Salgslukning: Find den bedste måde at lukke salget på
- G3.0.18+ Salgsvedligeholdelse: Find den bedste måde at fastholde kunderne på
- G3.0.19+ Salgsrisici: Gennemgå risici i salgsprocessen og find mulige tiltag til modforanstaltninger

Salgsteam

- G3.0.25+ Salgsorganisationen: Beslut hvilke opgaver og personer der skal være en del af salgsorganisationen
- G3.0.26+ Sælgerjobbeskrivelse: Lav detaljerede jobbeskrivelser der afklarer roller og ansvarsområder
- G3.0.27+ Sælgertræning: Lav et træningsprogram til virksomhedens sælgere
- G3.0.28+ Belønningssystemer: Design et motivationsprogram til virksomhedens sælgere
- G3.0.29+ Salgsterritorier: Fordel segmenter eller territorier mellem virksomhedens sælgere

Salgssystemer

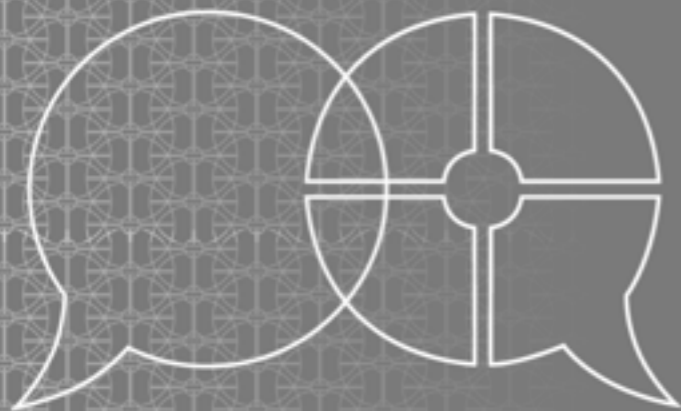
- G3.0.35+ Salgsværktøjer: Beslut hvilke salgsmaterialer der skal laves eller opdateres
- G3.0.36+ Kunderelationssystem: Beslut hvordan virksomhedens CRM-system udnyttes bedst
- G3.0.37+ Salgsrapportering: Lav et rapporteringssystem der overvåger resultater og salgsaktiviteter
- G3.0.38+ Salgskonvertering: Beregn virksomhedens kundekonverteringsrater
- G3.0.39+ Salgskultur: Fastlæg kultur og værdier i salgsorganisationen

Salgsbudget

- G3.0.45+ Salgs mål: Sæt mål for salg af produkter på forskellige markeder
- G3.0.46+ Salgsomkostninger: Opstil budget for virksomhedens salgsomkostninger
- G3.0.47+ Salgsinvesteringer: Udtænk idéer til mulige salgsinvesteringer og beregn deres afkast
- G3.0.48+ Salgspotentiale: Afdæk virksomhedens salgspotentiale og fremtidige markedsandele
- G3.0.49+ Salgsprognose: Lav et vækstskøn for virksomheden ud fra udvikling i salg, priser og omsætning

Specialværktøj / 2016 / ver. 1.1

VÆKSTHJULET /SOCIALT IVÆRKSÆTTERI



Tillægslicens
per kvartal:
110 kr.

FORRETNINGSKONCEPT

- Y1.11 Mission: Afklar virksomhedens vigtige opgave og mening
- Y1.12 Vision: Mal et billede af en bedre verden med nye muligheder og løste problemer
- Y1.26+ Identitet: Beskriv virksomhedens væsen og natur
- Y2.21 Serviceudbud: Levér en god service under hele købsprocessen
- Y3.56+ Socialøkonomisk forretningsmodel: Find flere mulige kilder til indkomst
- Y4.14 Markedsvalg: Vælg de mest attraktive markeder
- Y5.01 Interessenter: Bliv inspireret af andre aktører og rollemodeller

ORGANISATION

- R1.15+ Organisationsform: Find den bedste organisatoriske og juridiske model for den sociale forretning
- R1.21 Bestyrelse: Sammensæt en kompetent bestyrelse, tilsynsråd eller styregruppe
- R2.45+ Frivillige kræfter: Aktiver virksomhedens frivillige eller andre ressourcer i netværket
- R3.15+ Alliancer: Indgå de rigtige partnerskaber baseret på fælles interesser
- R4.01 Værdikæden: Kortlæg de vigtigste forretningsgange
- R5.15+ Rammevilkår: Afklar vigtige betingelser og vilkår for den socialøkonomiske virksomhed

KUNDERELATIONER

- G1.01 Netværksaktiviteter: Mød kunder og interessenter de rigtige steder
- G2.01 Markedsføringsmix: Sammensæt den rigtige markedsføring til forskellige kundegrupper
- G3.55+ Offentlige serviceopgaver: Styrk trinene i en udbudsproces
- G4.01 Mediavalg: Vælg de rette medier til at få virksomhedens budskab ud
- G5.02 Troværdighed: Styrk autenticiteten af virksomhedens brand

VIRKSOMHEDSDRIFT

- B1.21 Indtægtsbudget: Budgetter indtægter og salg pr. kunde og produkt
- B1.22 Omkostningsbudget: Fastlæg og styr virksomhedens omkostninger
- B1.25+ Overskudsanvendelse: Beslut fordelingen af overskud og midler
- B2.32 Risikovurdering: Identificer og reducer risiciene i virksomheden
- B3.15+ Social værdiskabelse: Synliggør virksomhedens positive effekt
- B4.11 Softwareplatform: Udvælg og implementer software der kan forbedre driften
- B5.11 Vidensbibliotek: Kortlæg værdifuld viden der skal indsamles og produceres

Specialværktøj / 2016 / ver. 1.1

VÆKSTHJULET /OPLEVELSES- KONCEPTER



Tillægslicens
per kvartal:
130 kr.

VIRKSOMHEDENS IDENTITET (forretningsidé)

- Y1.01 Mission: Formuler virksomhedens formål og mission
- Y1.21+ Værdisæt: Find værdier og principper der skal opleves af kunderne
- Y1.25+ Arketype: Beslut virksomhedens rollemodel og adfærd
- Y1.31+ Virksomhedsbiografi: Skriv historien om virksomhedens liv og vendepunkter
- Y1.35+ Virksomhedsfortællinger: Find anekdoter frem om virksomhedens budskaber

UDVIKLING AF OPLEVELSER (produktudvikling)

- Y2.51+ Produktoplevelsen: Kortlæg værdier og oplevelser rundt om produkter og services
- Y2.52+ Serviceoplevelsen: Beskriv oplevelser i kundens møde med virksomheden
- Y2.55+ Oplevelsestematisering: Lav en rød tråd i oplevelsen og beslut hvordan den kommer til udtryk
- Y2.56+ Oplevelseskæden: Skab oplevelser der kan mærkes i alle forretningsprocesser
- Y2.57+ Følelsesoplevelser: Udtænk oplevelser der skaber følelser og dækker behov
- Y2.58+ Sansoplevelser: Find på oplevelser der mærkes med flere sanser
- Y3.55+ Oplevelsesforretning: Find måder at tjene penge på ved at skabe oplevelser for kunderne
- Y3.56+ Værdiskabelse: Få indtægter igennem værdiskabende oplevelser

KUNDE- OG MARKEDSTJEK

- G2.02 Kundepersonaer: Forstå virksomhedens kunder ved at beskrive typiske kundeprofiler
- Y4.05+ Kundeoplevelser: Udtænk forskellige oplevelser til forskellige kundesegmenter
- Y5.02 Konkurrentinformation: Skaf information om konkurrenter og andre aktører til inspiration
- Y5.04 Positionskort: Sammenlign virksomhedens position med konkurrenternes

KORTLÆGNING AF VIDEN, IP og IPR

- Y2.05+ Produktviden: Kortlægning af værdiskabende viden i virksomhedens produkter og services
- Y5.05+ Virksomhedsviden: Kortlægning af værdiskabende viden i virksomheden
- R4.05+ Videndokumentation: Dokumentation af værdiskabende viden
- R5.05+ IPR-register: Kortlægning af virksomhedens rettighedsbeskyttede vidensaktiver (IPR)

RÅDERUM PÅ MARKEDET

- Y5.06+ IPR-undersøgelse: Foreløbig afsøgning af andres registrerede rettigheder (IPR) i markedet
- Y5.07+ Markedstilpasning: Udvidelse af råderum i markedet
- Y5.08+ Territorievalg: Valg af territorier for beskyttelse af vidensaktiver (IP)
- R5.06 IP-beskyttelse: Sikring af råderum for brug af virksomhedens vidensaktiver (IP)
- R5.07+ Hemmeligholdelse: Tiltag til hemmeligholdelse af viden eller beskyttelse af råderum gennem offentliggørelse
- R5.08+ IP-risici: IP-risikovurdering og modforanstaltninger
- G4.09+ Offentliggørelse: Tiltag til beskyttelse af råderum gennem offentliggørelse
- G5.05 Varemærkebeskyttelse: Kortlægning og beskyttelse af forretningskendetegn i virksomheden

UDVIKLING AF VIDEN OG IP

- Y2.06+ Indlicensering: Produktudvikling gennem brug, køb eller indlicensering af andres IPR
- R5.09+ Udviklingsprojekter: Kortlægning af udviklingsprojekter om IP og IPR
- R3.05+ Samarbejdsformer: Valg af tilgang til samarbejde om IP-udviklingsprojekter
- R3.06+ Udviklingspartnere: Udvælgelse af mulige partnere til udviklingssamarbejder
- R3.07 Joint Venture: Muligheder for spin-off eller joint venture-samarbejde om udvikling af IP og IPR

VÆRDISKABELSE MED IPR

- Y3.05+ Kommercialisering: Muligheder for øget indtjening på virksomhedens IP og IPR
- Y3.06+ Frasalg: Muligheder for frasalg eller udlicensering af virksomhedens IPR
- B1.55 IPR-omkostninger: Budget for investeringer i registrering af patenter, brugsmodeller, designs og varemærker
- B1.56 IPR-investeringer: Budget for investering i patenter, brugsmodeller, designs og varemærker
- B1.57+ Rentabilitet: Investeringer og afkast på IPR
- B2.05+ IPR-finansiering: Finansiering af IPR-investeringerne

LEDELSE OG ORGANISERING AF IPR

- R2.42 IPR opgavedelegering: Delegering af ansvarsområder vedr. IP og IPR
- R2.46+ IPR-kompetenceudvikling: Uddannelsesplan for udvikling af virksomhedens IPR-kompetence
- R2.38+ IPR-rapportering: Rapporteringssystem omkring virksomhedens IPR
- R5.10+ IPR-håndhævelse: Politik i forbindelse med krænkelse af virksomhedens IPR
- R2.59+ IPR-firmaværdier: Afklaring af kultur og værdisæt om viden, IP og IPR
- R2.60+ IPR-firmapolitik: Viden, IP og IPR i personalehåndbogen
- B3.09+ Videnprojekter: Projektplan for arbejdet med viden, IP og IPR

Tillægslicens
per kvartal:
270 kr.

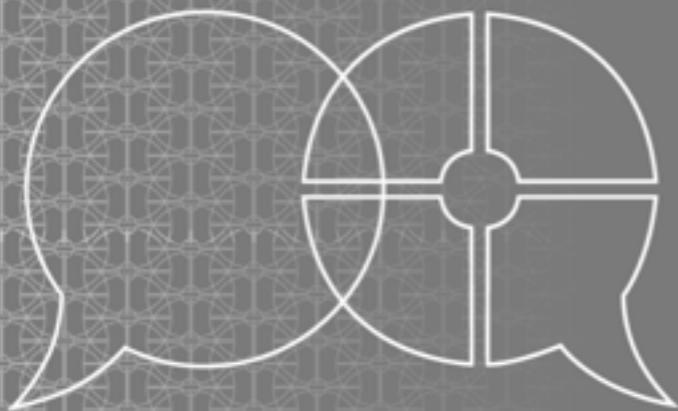
Specialværktøj / 2016 / ver. 1.1

VÆKSTHJULET
/VIDEN, IP & IPR

Kun IPR-
coaches

Specialværktøj / 2016 / ver. 1.1

VÆKSTHJULET /GRØN FORRETNING



Tillægslicens
per kvartal:
120 kr.

FORRETNINGSKONCEPT

- Y1.05+ Grøn agenda: Formuler en grøn agenda som virksomheden ønsker at forpligte sig til
- Y2.05+ Grønne produkter: Skab bæredygtige produkter gennem re-design
- Y3.05 Grøn forretningsmodel: Vælg de bedste tilgange til indtjening på drift af miljørigtig virksomhed
- Y4.05+ Grønne kundesegmenter: Fasthold kunder eller erhverv nye gennem en grøn virksomhedsprofil
- Y5.05+ Grøn markedsposition: Sammenlign virksomhedens grønne position med konkurrenternes

ORGANISATION

- R1.2.22+ Grøn bestyrelse: Vælg de bedste kandidater til at styrke bestyrelsens grønne profil
- R2.26+ Grøn kompetence: Kortlæg grønne kompetencer der skal erhverves til virksomheden
- R3.05+ Grønt samarbejde: Find nye partnere som kan bidrage til virksomhedens grønne omstilling
- R4.05 Grønt fodaftryk: Minimér den negative miljøpåvirkning fra virksomhedsdriften
- R5.05+ Grøn regulering: Lav handlingsplan for overholdelse af lovgivning, standarder og regler

KUNDERELATIONER

- G1.02 Grønne netværksaktiviteter: Skab relationer med interessenter med interesse for grøn forretning
- G2.01 Grøn markedsføring: Beslut hvilke medier der skal bruges til at kommunikere grøn profil
- G2.35+ Grøn kundedialog: Find måder at engagere virksomhedens kunder i samtaler om miljø
- G4.01 Grøn kommunikation: Vælg de rette medier til at få virksomhedens grønne budskab ud
- G5.06 Grøn mærkning: Beslut hvilke mærkninger der kan være relevante for virksomheden at erhverve

VIRKSOMHEDSDRIFT

- B1.35+ Grønne indsatsområder: Vælg indsatsområder der giver størst effekt og afkast
- B2.35+ Grønne risici: Identificer og reducer risiciene i.f.m. miljøledelse
- B3.35+ Grøn livscyklus: Skab bæredygtighed i produktionen gennem genbrug og fuld udnyttelse
- B4.35+ Grønne IT-systemer
- B5.35 Grønt affald: Find måder at reducere eller genanvende virksomhedens affald

Specialværktøj / 2016 / ver. 1.1

VÆKSTHJULET /OPFINDERE



FORRETNINGSIDÉ

- Y1.04 Idébeskrivelse: Beskriv de vigtige aspekter omkring idéen og forretningen
- Y1.41+ Idéanalyse: Beskriv problemet som idéen løser og hvordan det løses
- Y1.42+ Idékvalificering: Kvalificer idéens styrke som produkt og forretning

PRODUKTPORTEFØLJE

- Y2.04 Produktværdi: Beskriv hvordan produktets kvaliteter skaber værdi for kunder
- Y2.41+ Produktark: Beskriv produktet som kunden skal læse om det
- Y2.42+ Prototypeudvikling: Tilrettelæg udvikling af prototyper i forskellige versioner

FORRETNINGSMODEL

- Y3.01 Indtægtskilder: Vælg den rette kombination af indtægtskilder
- Y3.11 Prispunkter: Find prisen der giver den største omsætning
- Y3.41+ Investeringsafkast: Beregn den nødvendige omsætning for en rentabel investering

KUNDEPORTEFØLJE

- Y4.01 Kundesegmenter: Kortlæg attraktive segmenter og nicher i markedet
- Y4.04 Kunde profiler: Forstå forventede aftageres perspektiv på produktidéen
- Y4.05 Emnegerenering: Vurder forventet volume i tilgang af kundeemner og kunder

MARKEDSPOSITION

- Y5.01 Produktsammenligning: Find de karakteristika der gør virksomhedens produkt anderledes
- Y5.04 Markedsinformation: Indhent information om markedet der kan understøtte beslutninger
- Y5.05 Markedsbehov: Afdækning af eksisterende behov eller skabelse af nyt behov i markedet

EJERKREDS OG BESTYRELSE

- R1.41+ Idésparringspartnere: Find personer som skal bidrage til modning og videreudvikling af idéen

MEDARBEJDERE

- R2.41+ Udviklingsnetværk: Afklar vigtige roller og kompetencer for at realisere forretningsidéen

SAMARBEJDSPARTNERE

- R3.41+ Idésamarbejdspartnere: Find nye partnere som kan bidrage til realisering af produktidéen

FORRETNINGSGANGE

- R4.41+ Idéudviklingsprocessen: Fastlæg faser og delfaser for idéudviklingen de næste 30, 60, 90 dage

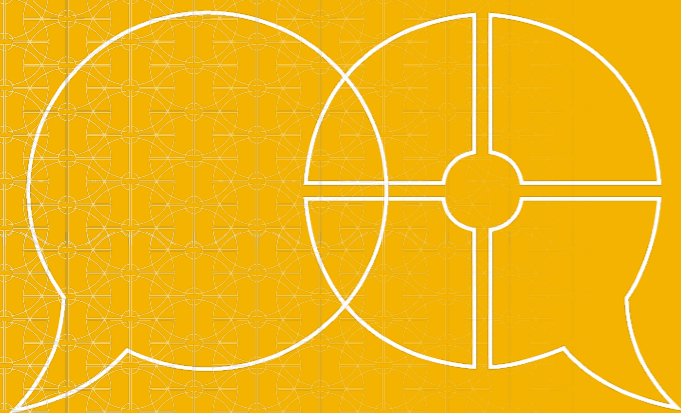
JURIDISKE FORHOLD

- R5.02 Lovoverholdelse: Lav handlingsplan for overholdelse af lovgivning, standarder og regler

Tillægslicens
per kvartal:
200 kr.

Specialværktøj / 2016 / ver. 1.1

VÆKSTHJULET /DESIGN- UDVIKLING



Tillægslicens
per kvartal:
70 kr.

DESIGNIDÉ

- Y2.52+ Designoplevelsen: Skab flere og bedre designoplevelser i mødet med virksomheden
- Y1.41+ Situationsanalyse: Beskriv udfordringen som bedre design skal løse
- Y2.05 Pilotproduktdesign: Design et minimalt levedygtigt produkt der kan testes på fremtidige kunder

DESIGNVÆRDI

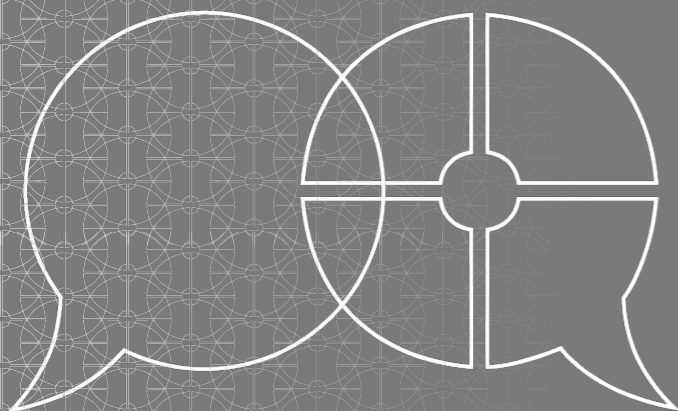
- Y2.51+ Produktoplevelsen: Værdier og oplevelser rundt om produkter og services
- Y2.04 Værdiskabelse: Beskriv hvordan produktets design skaber værdi for kunder

INTERESSENER

- Y4.62+ Brugerinddragelse: Find den rette metode til inddragelse af brugere i designprocessen
- R1.41+ Interessentanalyse: Kortlæg personer og aktører som skal inddrages i designprocessen
- G2.02 Kundepersona: Forstå virksomhedens kunder ved at beskrive typiske kundeprofiler

Specialværktøj / 2016 / ver. 1.0

VÆKSTHJULET /KRISESTYRING



Tillægslicens
per kvartal:
110 kr.

Kriseforståelse

- S2.91+ Situationsbeskrivelse: Lav en ærlig beskrivelse af alle krisesituationens aspekter
- S2.92+ Personlige udfordringer: Klarlæg de konsekvenser virksomhedens krise kan have på det personlige plan
- S2.93+ Økonomiske faresignaler: Vurder mulige faresignaler i virksomhedens regnskab og budget
- S2.94+ Kriseforståelse: Find de dybereliggende årsager til virksomhedens krise
- S2.95+ Kriseløsningsscenarier: Find det bedste scenarie for vejen ud af krisen

Krisehåndtering

- R1.91+ Krisedagsordenen: Fastlæg de vigtigste temaer på ledelsens dagsorden under krisen
- R1.3.12+ Salgsspørgsmål: Nøglespørgsmål til overvejelse før virksomheden sælges
- R3.91+ Redningsholdet: Kortlæg personer og aktører som er medspillere i virksomhedens redning
- R5.03 Aftaleforhandling: Afdæk mulighederne for genforhandling af aftalevilkår
- R5.91+ Konkursprocessen: Få overblik over et muligt konkursforløb de næste 30, 60, 90 dage

Kriseøkonomi

- B1.11 Pengestrøm: Find måder at forbedre den kortsigtede og langsigtede likviditet
- B1.13 Betalingsstyring: Styr betalinger med overblik over indgående og udgående transaktioner
- B1.20 Rentabilitetsanalyse: Beregn lønsomheden af produkter og kunder
- B1.22 Omkostningsbudget: Budgetter og styr omkostninger og forbrug i virksomheden
- B2.21 Finansieringsmuligheder: Beslut den rette finansieringsform til drift eller investeringer
- B2.22 Bankinformation: Indsaml informationer til banken der giver indsigt i forretningen
- B2.23 Kreditaftalen: Prioriter punkter til forhandling af aftalen med banken
- B2.91+ Gældsstyring: Få overblik den samlede gæld og de aftalte vilkår
- B2.92+ Pengebinding: Få overblik over virksomhedens aktiver og deres likviditet
- B3.21 Varelagerstyring: Find muligheder for bedre indkøb og lagerstyring

Mere information
support @ growthwheel.com