Situasjonsanalyse

Kompetanseprogram for handels- og servicenæringen

Dato:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Kontaktinformasjon | | | | | |
| Firmanavn |  | Bransje |  | | |
| Organisasjonsnummer |  | | | | |
| Daglig leder |  | Tlf. |  | E-post |  |
| Styreleder |  | | | | |
| Eier(e) |  |  | | | |
| **Økonomitall** | 2021 | 2020 | | 2019 | |
| * Driftsinntekter |  |  | |  | |
| * Resultat før skatt |  |  | |  | |
| * Egenkapital |  |  | |  | |
| * Antall ansatte |  |  | |  | |
| **Fremtidstanker** | | | | | |
| * Utfordringer |  | | | | |
| * Muligheter |  | | | | |
| * Utviklingsbehov |  | | | | |
| * Omstillingsprosjekt |  | | | | |
| **Mål og ambisjoner** | | | | | |
| * Profit |  | | | | |
| * People |
| * Planet |
| * Annet |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Sterke og svake sider | **Vurder**  **+ 0 -** | **Tiltak**  (føres over i handlingsplan) |
| **1. Ledelse** |  |  |
| * Evne til å organisere hverdagen (egen hverdag / medarbeidernes hverdag) |  |  |
| * Evne til å planlegge |  |  |
| * Evne til å beslutte |  |  |
| * Evne til å gjennomføre |  |  |
| * Evne til å følge opp |  |  |
| * Evne til å tenke strategisk. Har vi en fastsatt strategisk retning? |  |  |
| **2. Administrasjon og styringssystemer** |  |  |
| * Økonomistyring, fakturering, regnskap – fungerer dette bra? |  |  |
| * Administrative rutiner, HMS og kvalitetssikring – har vi dette på plass? | **-** |  |
|  |  |  |
| **3. Kompetanseutvikling** |  |  |
| * Kunnskap om kundebehov – det å legge opp markedsarbeidet |  |  |
| * Kunnskap om konkurrentene |  |  |
| * Medarbeiderne sin fagkompetanse / evne til å skape resultat |  |  |
| * Vårt fokus på å utvikle kompetanse hos leder og medarbeidere |  |  |
| **4. Konkurranseforhold** |  |  |
| * Har vi konkurransedyktige priser? |  |  |
| * Bredde og dybde i sortiment/tilbud |  |  |
| * Tilgjengelighet – åpningstider, adkomst, parkering, beliggenhet, areal, vareplassering og oversikt |  |  |
| * Renhold og orden |  |  |
| * Service og oppfølging – yter vi god kundebehandling og service? |  |  |
| **5. Markedsføring og salg** |  |  |
| * Hjemmeside og sosiale medier |  |  |
| * Skilting |  |  |
| * Mersalg |  |  |
| * Tilgjengelig på telefon |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Sterke og svake sider | **Vurder**  **+ 0 -** | **Tiltak**  (føres over i handlingsplan) |
| **4. Innkjøp** |  |  |
| * Har vi konkurransedyktige innkjøpsavtaler? Er vi flinke å forhandle? |  |  |
| * Er vi flinke til å gjøre korrekte innkjøp (rett mengde, rett kvalitet, treffe med sesongvarer)? |  |  |
| * Blir alle inngående fakturaer kontrollert mot pakkseddel / ev. bestillingsdokumentasjon? |  |  |
| **5. Produksjon** |  |  |
| * Fungerer produksjonen optimalt? |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **6. Digitalisering og IT-systemer** |  |  |
| * Har vi gode systemer for styring og drift? (Kundebehandling, regnskap, Office, m.m.) |  |  |
| * Bruker vi digitale medier i markedsføringsarbeidet? Bruker vi det vi trenger godt nok? |  |  |
| * Har vi materiell (bilder, video, tekst, m.m.) som er egnet for SoMe? |  |  |
| **7. Bærekraft** |  |  |
| * Sosiale forhold: Har vi fokus på likestilling, kulturelt mangfold, helsetilbud, utdanning og anstendig arbeid for oss selv og våre ansatte? |  |  |
| * Miljø og klima: Har vi et bevisst forhold til klimagass, utslipp, økosystem, o.l. i vår drift, og gjør vi tiltak for å begrense vårt miljømessige fotavtrykk? |  |  |
| * Økonomi: Har vi en bærekraftig økonomi og fokus på å redusere råvareforbruk, energiforbruk, avfall, utslipp osv.? |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| SWOT-analyse | |
| De viktigste interne forholdene i bedriften | |
| **Interne styrker** | **Interne svakheter** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Eksterne muligheter** | **Eksterne trusler** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| De viktigste eksterne forholdene for bedriften | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Et bilde som inneholder tekst, utklipp  Automatisk generert beskrivelseHandlingsplan | Bedrift | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Målsettinger | |  | | | | | | | | | | Dato | | | |  |
| Aktivitet | Mål | Oppnådd | | Ansv | mars | | april | | mai | | juni | | juli | | aug | | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Forretningsplan | | | Bedrift |  | | | År | |
| Ansvarlig |  | | | Dato | |
| **Visjon (fremtidsbildet):**  **Forretningsidé (behovet vi skal dekke):** | | | | | | **Hovedmål 1–5 år fremover:**  Profit  People  Planet | | |
| **Produkter (tilbud av varer/tjenester):** | **Verdiløfte (kunder vi skal betjene):** | **Behov vi skal dekke (markedets vurdering):** | | | | **Kanaler (kommunikasjon):** | | **Kompetanse og teknologi (sentralt for oss):** |
| **Kritiske suksessfaktorer (de 3 viktigste)** | | Tiltak for å sikre kritiske suksessfaktorer fremgår av handlingsplanen | | | **Bedriftens verdigrunnlag (stikkord):** | | | |
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |