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:**ProfitPeoplePlanet |
| **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. |