

EXPEDITION
FRAMÅT

ETT TILLVÄXTPROGRAM SOM DRIVS
AV BUSINESS REGION GÖTEBORG

A man in a light blue shirt and dark trousers stands on a silver step ladder that is partially submerged in a calm lake. The ladder is angled towards the right. In the background, there are rolling green hills and a dense forest of evergreen trees under a clear sky. The water reflects the surrounding landscape.

**Är du redo att ta
ditt företag till
nya höjder?**



BUSINESS REGION
GÖTEBORG

Marknadslyftet ger dig redskapen till fokusering och expansion

Bra kan bli bättre

Är du ledare i ett framgångsrikt företag? Grattis! Både till bedriften så här långt, men också till den outnyttjade potential som med största sannolikhet finns i verksamheten.

Det är nämligen så att de bästa förutsättningarna att utvecklas och växa som företag finns i redan fungerande organisationer och koncept. Ni har ordning och reda i affärer och struktur. Styrningen av företaget fungerar och de beslut ni fattar implementeras. Ni är lönsamma.

Gott så! Som ledare kan du nu välja att förvalta en fungerande verksamhet och säkerställa tillväxt i marknadens takt. Eller så vill du något mer.

20 års samlad erfarenhet av tillväxt

I mer än 20 år har vi på Business Region Göteborg arbetat med och för företag i tillväxt. Nu har vi samlat all kunskap från forskning och tillämpning inom tillväxt i mindre och medelstora företag i ett utvecklingsprogram, särskilt riktat till redan framgångsrika företag och ledare. Vi kallar det Marknadslyftet.

Vi vänder oss till dig som har en uttalad vilja att utvecklas och växa med ditt företag, och är beredd att sätta av tid för både planering och genomförande. I gengäld får du tillgång till några av marknadens vassaste tillväxtexperter och handfast coaching i strategiska val och daglig ledning.

Långsiktigt arbete med handfast stöd

Att ta ett företag till nästa tillväxtfas kräver ett långsiktigt engagemang. Det innebär att nyttja hela potentialen, ofta genom nya målgrupper och geografiska marknader, förmodligen också internationalisering om ni inte redan är där.

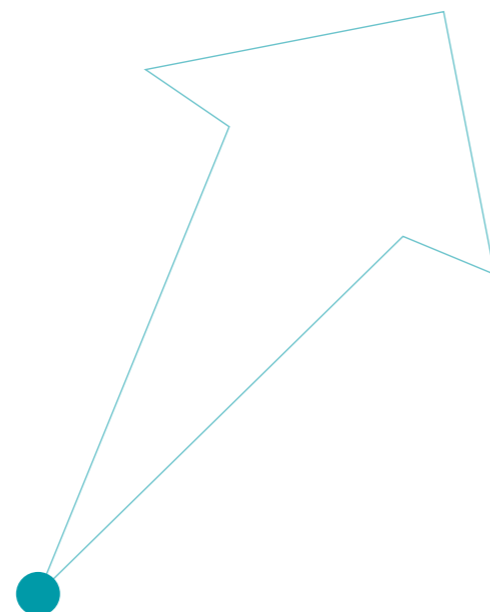
Vanligtvis tar hela processen från start till fullskalig implementering mellan två till fyra år beroende av utgångsläge och vilka mål ni sätter upp. Det är ett långsiktigt arbete, hela tiden med ett praktiskt angreppssätt och behovsanpassat stöd.

Under den första fasen bistår vi genom en företagsrådgivare som dokumenterar vägval och beslut. Tillväxtexperten arbetar tätt ihop med er ledning. På så sätt säkerställer vi framdrift i strategiarbetet samtidigt som det finns möjlighet till lärande i själva processen.

Successivt övergår vår roll till coachande rådgivning och ledarstöd till er organisation.

"Den främsta anledningen till att många bolag inte blir fantastiskt bra är att de redan är ganska bra."

Jim Collins, From Good to Great



Marknadslyftets 4 steg

Att sätta upp och medvetet arbeta mot nya, utmanande mål kan vara oerhört spännande och skapa nytt engagemang i hela organisationen. Men det är inte alltid lätt. Därför har vi laddat Marknadslyftets fyra steg med de redskap som forskning och tillämpad erfarenhet visar att företag i tillväxtfasen behöver.

Marknadslyftets fyra steg är utformat för att kunna genomföras under två till fyra år. Beroende av utgångsläge för det enskilda företaget kan Marknadslyftet genomföras under kortare tid.

FOKUSERING

Definiera tillväxtens inriktning och strategi.

Fokusering av affärsidén. Samsyn kring ambition, mål och kritiska frågor. Ni kommer att välja huvudväg – och välja bort sidospår.

Planering av resurser för förberedelser och riggning.

1

Steg 1 FOKUSERING

Marknadslyftet bistår med rådgivning under perioden.

Programmöten med BRG	15 timmar
Tid	4 - 6 månader
Pris	25.000 kr

FÖRBEREDELSE

Säkerställande av kritiska faktorer för att lyckas med den valda strategin.

Planering av genomförande.

2

Steg 2 FÖRBEREDELSE

Företaget ansvarar för projektledning och dokumentation under perioden.

Programmöten med BRG	27 timmar
Tid	4 - 6 månader
Pris	30.000 kr

GENOMFÖRANDE

Första genomförande och optimering av tillväxtstrategin.

Utvärdering av erfarenheter och förbättringar av till exempel concept och genomförandeplanering.

Korrigerigering och planering av uppväxling.

3

Steg 3 GENOMFÖRANDE

Eget arbete sker i den operativa linjen.

Programmöten med BRG	24 timmar
Tid	6 - 12 månader
Pris	27.500 kr

Anpassat stöd hjälper er att lyckas

Steg 1 och 2 innebär att ni sätter av tid både för programmöten och för utvecklingsarbete i företaget. Tidsåtgången för programmöten är definierad för varje enskilt steg.

Tid för eget utvecklingsarbete kan variera beroende av vilka behov som uppstår under processen, och vilka resurser som finns tillgängliga.

UPPVÄXLING

Uppväxling av den genom tre steg vidareutvecklade tillväxtstrategin.

Fullskalig implementering.

4

Steg 4 UPPVÄXLING

Eget arbete sker i den operativa linjen.

Programmöten med BRG	24 timmar
Tid	6 - 12 månader
Pris	27.500 kr

I steg 3 och 4 behöver ni sätta av tid för programmöten, medan det egna arbetet är en del av ert operativa marknadsarbete, nu med ett nytt innehåll.

Din tillväxtexpert från Marknadslyftet kan hjälpa till i beräkningen av vilken arbetsinsats som kommer att behövas för att ni ska lyckas.

Förberedelser och förmöte VD / ägare 4 timmar samt dokumentation	Presentation och upplägg av Marknadslyftet Insamling och genomgång av företags- och marknadsinformation Annan relevant faktainsamling
Startmöte Lednings-/projektgrupp 3 + 1 timmar samt dokumentation	Ambition, mål och upplägg Genomgång av programmets upplägg Tillväxtstrategier, presentation och diskussion Inledande bedömning av företagets marknad och förutsättningar Introduktion i PM-matrisen och eget arbete till nästa möte
Programmöte 1 Lednings-/projektgrupp 2 + 1 timmar samt dokumentation	Dagens affär och marknadsförutsättningar PM-matrisen Beskrivning av marknader, trender och egen position Kritiska antaganden, informationsbehov, prioriteringar Definiera och värdera alternativ för tillväxt
Programmöte 2 Lednings-/projektgrupp 2 + 1 timmar samt dokumentation	Val av tillväxtstrategi Summering av slutsatser runt affär och marknad Hypotes om tillväxtstrategi: val av kunder, marknader och erbjudande
Programmöte 3 Lednings-/projektgrupp 2 + 1 timmar samt dokumentation	Test och validering av tillväxtstrategi Definiera behov av kompletterande beslutsunderlag, samt interna och externa åtgärder för genomförande. Till exempel: Kritiska framgångsfaktorer SWOT-analys Intern skalbarhet: sälj, leveransförmåga, kompetenser och kapacitet
Programmöte 4 Lednings-/projektgrupp 2 + 1 timmar samt dokumentation	Avstämning och planering Avstämning och uppföljning av strategi Beskrivning av förutsättningar och eventuella hinder för genomförande Genomgång av kompletterande punkter
Programmöte 5 Lednings-/projektgrupp 2 + 1 timmar samt dokumentation	Tillväxtplan Färdigställande av tillväxtstrategin i en tidplan med milstolpar, som underlag för presentation (intern och extern)

Startmöte VD / ägare, lednings-/projektgrupp 6 + 1 timmar samt förberedelser	Repetition och provtryckning av tillväxtplan Företaget presenterar sin plan för extern / intern återkoppling, till exempel för BRG's tillväxtpanel eller styrelse
Programmöte 1 Lednings-/projektgrupp 3 timmar	Planering Prioriterade frågor att åtgärda innan genomförande Översyn av tidplan
Programmöte 2 Lednings-/projektgrupp 3 timmar	Uppföljning av projekt och översyn av tidplan Projektplanering Ekonomi och budgetfrågor
Programmöten 3 - 6 Lednings-/projektgrupp 12 timmar	Uppföljning och coaching Uppföljning av projekt, åtgärder och tidplan Planering och resurssättning av genomförandefasen
Beslutsmöte VD / ägare, lednings-/projektgrupp 3 timmar	Genomgång, förankring och beslut inför genomförande Presentation av tillväxtplan inför genomförande Behov och möjligheter till externt stöd och samarbete
Stöd till projektledning 6 halvdagsmöten under perioden 24 timmar	Halvtidsavstämning, erfarenheter och justering Marknadsreflektioner och eventuella justeringar av insatser i vardagen Planering inför uppväxling Formulering av fokus, kompletteringar av tillväxtstrategi Genomgång, förankring (se FÖRBEREDELSE). Beslut

Stöd till projektledning 6 halvdagsmöten under perioden 24 timmar	Halvtidsavstämning, erfarenheter och justering Marknadsreflektioner och eventuella justeringar av insatser i vardagen Plan för fortsatt tillväxt Formulering av fokus, kompletteringar av tillväxtstrategi Genomgång, förankring (se FÖRBEREDELSE). Beslut
--	--

Beprövad modell med fokus på utveckling

Marknadslyftet utgår från den tillväxtmodell som utvecklats av Business Region Göteborg inom ramen för tillväxtprogrammet Expedition Framåt. Modellen baseras på forskning, tillämpning och uppföljning av tillväxt i små och medelstora företag.



Eftersom Marknadslyftet vänder sig till redan framgångsrika företag med en etablerad verksamhet ligger tonvikten inom området **Utveckling** - att definiera mål och strategier samt aktiviteter för att ta sig till nästa steg. Inom **Människa** och **Koncept** tar vi upp de delar som är särskilt viktiga att beakta i tillväxtfasen.



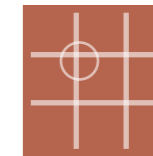
Utveckling

Ägare / VD
 Tillväxtambition, strategi och mål
 Organisation, struktur, processer
 Ekonomi och styrning



Människa

Tillväxtteam
 Kompetensförsörjning
 Vision och målbilder
 Värderingar och företagskultur



Koncept

Kunder och marknadskanaler
 Affärsmodell
 Paketering av erbjudande
 Marknadsföring och säljprocess



"För oss har Marknadslyftet varit perfekt. Generellt innebär det att man får en slags genväg, en tempohjutare, när du inte behöver uppfinna hjulet själv varje gång. Nu när vi har fått organisationen på plats så bestämmer vi själva hur stora vi ska bli. Det känns otroligt bra!"

Magnus Johansson, VD OAT Gruppen

Vi ger ditt företag kraft att växa

Marknadslyftet - en del av tillväxtprogrammet Expedition Framåt

Tillväxtprogrammet Expedition Framåt är till för att ge små och medelstora företag i Göteborgsregionen kraft att utvecklas och uppnå sin fulla potential. Mätningar visar att företag som deltar och är aktiva växer mer och når bättre resultat än sina konkurrenter. Expedition Framåt är individuellt anpassat för företag med 0-249 anställda och vänder sig till personer i ledande befattning. Vill du veta mer? Gå till www.tillvaxtresan.se



BUSINESS REGION
GÖTEBORG

www.businessregion.se

031 - 367 61 12