

AFFÄRSIDÉ

Reflektionsblad Affärsidé

För ledare, verksamhetsansvariga och team. Prova hur affärsidén hjälper er att välja kund, erbjudande och leverans.

Affärsidén beskriver verksamhetens grundläggande sätt att skapa värde: vilka kunder eller målgrupper den finns till för, vilka behov den möter och vad som gör erbjudandet relevant.

Börja i en verklig situation

Välj ett nyligt kunduppdrag eller ett erbjudande ni överväger.

Skilj observation från tolkning. Undersök både det egna agerandet och verksamhetens förutsättningar. Använd rollbeteckningar och undvik namn eller känsliga detaljer.

Min avgränsade situation och vad jag faktiskt såg eller hörde

Roll eller team (valfritt)

Datum för reflektionen

Arbeta lugnt, enskilt eller i ett överenskommet samtal. Hoppa över detaljer som inte behövs. Välj sedan en handling på sida 4 och följ upp den. Detta blad kompletterar utbildning och personlig handledning.

Spara en egen kopia. Inga svar skickas automatiskt till någon server. Skriv utan personnamn eller känsliga detaljer. Frågorna är forskningsinformerade, inte ett validerat test.

Läs kunskapsområdet och fortsätt i Insikter →

Undersök nuläget

Utgå från situationen på sida 1. Beskriv observationer och markera sådant du ännu behöver ta reda på.

1. Vilket behov mötte ni i det valda uppdraget, och vad visar kundens faktiska nytta?

Använd kundens erfarenhet, inte enbart ert eget löfte.

2. Vilket antagande om målgruppen styr erbjudandet? Vad talar för respektive emot det?

Ange både stöd och sådant som kan ändra antagandet.

3. Hur förhåller sig erbjudandets resursbehov till kundvärdet och er leveransförmåga?

Skilj resursåtgång från det värde kunden märker.

Välj ett nytt sätt att agera

Pröva ett annat perspektiv och formulera något som går att göra i din egen vardag. Stäm av förutsättningarna med dem som berörs.

4. Vilken faktisk återkoppling från en kund som valt annorlunda behöver ni förstå bättre?

Utgå från återkoppling ni har eller planera hur den ska hämtas.

5. Vilket erbjudande eller bortval vill ni pröva, och hur ska ni undersöka kundens respons?

Avgränsa till ett erbjudande eller prioriteringsval.

Gå vidare till sida 4. De tre handlingarna är förslag, inte en lista som du måste genomföra. Välj en, eller formulera en bättre egen handling.

AFFÄRSIDÉ**Pröva, följ upp och justera**

Tre möjliga första handlingar - välj en eller formulera en egen:

1. Skriv affärsidén i fyra korta delar: målgrupp, behov, värde och sättet ni skapar det. Jämför med ett faktiskt kunduppdrag.
2. Pröva ett aktuellt initiativ mot affärsidén och besluta vad som ska förstärkas, ändras eller väljas bort. Bestäm vem som gör nästa steg.
3. Följ upp vid nästa kundavstämning om valet gav avsett värde och om leveransen var hållbar. Justera erbjudandet eller antagandet vid behov.

Valt beteende eller arbetssätt**Önskat resultat****När [situation/tidpunkt] uppstår ska jag/vi [beteende]****Ansvarig roll eller överenskommelse****Stöd eller mandat som behövs****Troligt hinder och hur det ska hanteras****Tecken på att beteendet prövats****Tecken på resultat och följder****Vem kan ge relevant återkoppling?****Datum för uppföljning****Vid uppföljning: vad prövades faktiskt?****Vad blev utfallet? Ange underlag.****Vad behöver justeras inför nästa försök?**

Följ det genomförda erbjudandevalet separat från kundens nytta och er resursåtgång. Skriv kort i rutorna; använd eget arbetsmaterial om mer utrymme behövs.