

Nulägesanalys – hur driver jag mitt företag?

Affärsidén och affärsplanen

1. Är affärsidén så pass tydlig att i princip alla förstår vad ditt företag kan hjälpa till med?

JA

NJA

NEJ

2. Har du analyserat din bransch och anser dig ha bra kontroll på hur den utvecklas?

JA

NJA

NEJ

3. Tycker du att dina produkter och tjänster tydligt särskiljer sig från dina konkurrenter?

JA

NJA

NEJ

4. Har du gjort en konkurrent analys dvs hur dina konkurrenter marknadsför sig och kommunicerar?

JA

NJA

NEJ

5. Är din lönsamhetskalkyl uppdaterad och stämmer den överens med verkligheten?

JA

NJA

NEJ

6. Har du en digital marknadsföringsstrategi för företaget och följer den?

JA

NJA

NEJ

7. Är du på det klara med vilka som är dina drömkunder och hur du ska bearbeta dem?

JA

NJA

NEJ

8. Har du en nedskreven plan över hur du kan agera om företaget plötsligt går sämre?

JA

NJA

NEJ

Kunddatabas och affärssystem

9. Har du dina befintliga kunder och prospekts med full information i en bra databas?

JA

NJA

NEJ

10. Har du ett kundvårdsprogram (CRM system) som du använder dagligen?

JA NJA NEJ

11. Har du delat upp de befintliga kunderna i A,B,C kategorier eller liknande?

JA NJA NEJ

12. Känner du till alla de möjligheter som finns avseende att förstärka ditt affärssystem?

JA NJA NEJ

13. Får du rätt rapporter ur systemet för din säljplanering framåt?

JA NJA NEJ

Säljprocessen

14. Har du en väl genomtänkt säljprocess som du arbetar efter?

JA NJA NEJ

15. Har du skapat mallar (checklistor) för de mest avgörande momenten i säljprocessen?

JA NJA NEJ

16. Har du en dokumenterad process för prospektering som du jobbar efter?

JA NJA NEJ

17. Har du dokumenterade säljplaner mot dina befintliga kunder (Customer Success Management)?

JA NJA NEJ

18. Tränar och övar du medveten på alla olika delar i säljprocessen för att ständigt vara på topp?

JA NJA NEJ

Personligt nätverkande

19. Har du ett personligt affärsnätverk och en plan för hur du kan nätverka dig till fler affärer?

JA NJA NEJ

20. Medlemmar i ditt affärsnätverk ger dig regelbundet referenser/nya affärstips?

JA NJA NEJ

21. Jag har gett mina referenskällor en detaljerad beskrivning av mina produkter/tjänster så de kan berätta om det för andra?

JA NJA NEJ

22. Jag söker aktivt efter fler referenser till mitt företag?

JA NJA NEJ

23. Jag investerar mer än två tim/vecka i syfte att fördjupa mina affärs- och referensrelationer?

JA NJA NEJ

24. Jag har utarbetat ett *"Tack för hjälpen"* system för mina referenskällor?

JA NJA NEJ

25. Jag har kapacitet att ta mig an fler kunder?

JA NJA NEJ

26. Oavsett mitt behov så vet jag exakt vilka personer jag ska prata med i mitt affärsnätverk?

JA NJA NEJ

Målstyrning och uppföljning av aktiviteter

27. Har du valt ut de viktigaste nyckeltalen i säljprocessen att följa upp?

JA NJA NEJ

28. Har du ett bra verktyg för att registrera, följa upp och analysera måluppfyllnad?

JA NJA NEJ

29. Håller du tillräckligt hög aktivitetsnivå på social selling aktiviteter, proaktiva samtal och att boka möten?

JA NJA NEJ

30. Har du dina aktivitetsmål nedbrutna per vecka?

JA NJA NEJ

Kundbearbetning

31. Arbetar du strukturerat med både nya och befintliga kunder?

JA NJA NEJ

32. Har du lagt säljplaner med dina befintliga kunder och följer dem?

JA NJA NEJ

33. Bygger du upp rätt pipeline med offerter för avslut hela tiden?

JA NJA NEJ

34. Har du god ordning på dina återkomster till kund och är duktig på att kommunicera tillbaka?

JA NJA NEJ

35. Jag övar regelbundet på min företagspresentation och presentationsteknik?

JA NJA NEJ

36. Min kundnytta är väl uttalad och jag har flera referenser som kan intyga detta?

JA NJA NEJ

Time Management

37. Jag har en veckoplanering som innebär att jag blockat min tid för att maximera mina resultat?

JA NJA NEJ

38. Jag är duktig på att prioritera rätt aktiviteter så att jag hela tiden jobbar med rätt saker?

JA NJA NEJ

39. Jag följer upp min arbetsprocesser för att detektera eventuella behov av utbildning/träning?

JA NJA NEJ

40. Har du avsatt tid varje vecka och för planeringen och utveckling av din verksamhet?

JA NJA NEJ

41. Jag tycker mig ha en bra balans mellan mitt företagande och mitt privatliv?

JA NJA NEJ

Motivation och inspiration

42. Är du motiverad att anstränga dig så hårt som krävs för att nå dina affärs mål?

JA

NJA

NEJ

43. Är det tydligt vem du kan prata med för att inhämta kraft och inspiration framåt?

JA

NJA

NEJ

44. Syftet med varför du startade ditt företag är fortfarande det som driver dig framåt?

JA

NJA

NEJ

45. Du ber regelbundet dina kunder om återkoppling för att finna ny inspiration att utveckla företaget?

JA

NJA

NEJ

46. Du har inga problem med att be om hjälp och prokrastinerar sällan eller aldrig?

JA

NJA

NEJ

Företagsledning och coaching (om du har fler anställda i ditt företag)

47. Hinner du med rollen som analyserande coach och företagsledare?

JA

NJA

NEJ

48. Har du tydliga rutiner varje månad för coaching individuellt och i grupp?

JA

NJA

NEJ

49. Tycker personalen att du ger tillräckligt med stöd till deras framgång?

JA

NJA

NEJ

50. Har de anställda rätt verktyg och arbetsbeskrivningar för att nå målen?

JA

NJA

NEJ

51. Har du själv en bra coach/mentor och rådgivare att bolla allt med?

JA

NJA

NEJ

Social Selling

52. Finns det en uttalad strategi för hur du ska arbeta med digitala kanaler?

JA

NJA

NEJ

53. Har du kunskap om hur du kan prospektera via digitala kanaler?

JA

NJA

NEJ

54. Har du en personlig profil på t ex LinkedIn som tilltalar dina potentiella kunder?

JA

NJA

NEJ

55. Dina aktiviteter i sociala medier stödjer din professionella image?

JA

NJA

NEJ

56. Jag följer regelbundet upp aktiviteterna och resultatet av min digitala närvaro?

JA

NJA

NEJ