

## Få fire tur i helikopteren og et overblik over, hvor du skal hen med din virksomhed

De fire møder kommer rundt om fire temaer:

- **Sæt prisen op og få tilfredse kunder**  
- salg, omsætning og styring af kunder
- **Hvor der handles der spildes**  
- varekøb, varelager og igangværende arbejder
- **Jo mere vi sparer, jo mere vi tjener**  
- omkostningsstyring og bogføringsbalancer
- **Medarbejdere. Til hjælp eller til besvær?**  
- medarbejder og personalestyring

## Få fagligt input og nye redskaber til styring og udvikling af din virksomhed

Dit udbytte af møderne vil være at

- Udvide dit netværk i lokalområdet
- Få nye, faglige og erfaringsbaseret input og redskaber til ændring af forretningsgange i din virksomhed
- Blive udfordret på dine holdninger, så du får mulighed for udvikling
- Få mulighed for at diskutere egne problemstillinger med ligestillede
- Få rum til refleksion over din egen situation.

## Indhold på de fire møder

1. **Sæt prisen op og få tilfredse kunder**  
- salg, omsætning og styring af kunder.  
Hvordan kalkuleres en timepris, hvordan prissættes en vare og hvad er et dækningsbidrag og bruttoavance? Hvordan kan vi øge en kundes købsmotivation og hvordan kan vi få en mere tilfreds kunde ved at sætte prisen op? Hvordan undgår vi tab på kunder, kan vi spare tid med EDB på vores forretningsgange og hvem skriver fakturaerne?
2. **Hvor der handles der spildes**  
- varekøb, varelager og igangværende arbejder.  
Hvordan sikrer vi os et prisbilligt køb og hvordan sikrer vi, at alle varer og arbejdstimer kommer med på regningen til kunden? Hvorfor bliver arbejdskort og timesedler ikke udfyldt og hvorfor stiger vores varelager hvert år, når vi nu har besluttet at det skal falde? Hvordan styrer jeg mange arbejdspladser samtidig og hvordan undgår jeg spild og svind i varelageret?
3. **Jo mere vi sparer, jo mere vi tjener**  
- omkostningsstyring og regnskabsrapportering.  
Hvordan kan jeg sikre mig at faste omkostninger ikke "løber fra mig" og kan jeg spare mig ud af krisen? Hvor dyre må markedsføringsomkostninger være og skal jeg lease eller købe? Hvordan læser jeg en balance og hvad kan jeg selv se ud af tallene, hvem skal foretage min bogføring, og betaler jeg den rigtige rente i banken?
4. **Medarbejdere. Til hjælp eller til besvær?**  
- medarbejder og personalestyring  
Hvordan sikrer jeg mig, at alle timer registreres på sager og sælges, og hvorfor gør medarbejderne ikke det, jeg siger? Hvorfor tænker medarbejderne ikke selv og ringer til mig hele tiden? Hvorfor skal jeg gøre alting selv, og skal medarbejdere "piskes" eller

have "gulerod"?

### **Målgruppe & mødeform**

Indholdet på møderne er relevant for mindre erhvervsvirksomheder, f. eks. håndværkere, handelsvirksomheder, mindre produktionsvirksomheder, detailhandel og liberale erhverv. Møderækkens temaer er generelle, og vil være dækkende på tværs af brancher.

Som deltager forventes det, at du er aktiv og deler din erfaring og viden om emnerne med de øvrige deltagere. Hvert møde starter med et indlæg om dagens emne. Herefter er der plads til diskussion, drøftelse og erfaringsudveksling mellem deltagerne.

Intension deltager som inspirator, indlægsholdere og til sikring af, at alle får inspiration med hjem. Det sker gennem mindre indlæg om virksomhedsdrift der har rod i det virkelige liv, provokerende og åbnende spørgsmål samt styring af processen.

Hele møderækken evalueres med deltagerne efter det 4. møde og der tages stilling til, om der er basis for etablering af et netværk for fremtidig erfaringsudveksling og sparring inden for aktuelle og relevante emner.