

Skånska Snabbväxare 2010



Utvecklingsprogram för skånska
tillväxtföretag



Varför Skånska Snabbväxare?

- Förutsättningarna för en stark ekonomisk utveckling i Skåne är kopplade till ett välmående aktivt näringsliv med starka och växande företag.
- Näringsliv Skåne har genomfört tillväxtprogram för skånska snabbväxande företag under tidsperioden 2004-2007 med mycket goda erfarenheter.
- Programmet riktas till skånska snabbväxande företag i syfte att ytterligare öka tillväxten i dessa.
- Målet är att fortsätta skapa en progressiv och uthållig näringslivsutveckling för tillväxt i regionen.



Vem står bakom?

- Region Skåne – Näringsliv Skåne
 - Arbetar aktivt tillsammans med samarbetspartners för att bistå skånska företag med insatser som kan skapa tillväxt och utveckling. Insatserna sker för att ge företagen underlag för stärkt konkurrenskraft.
- ALMI Företagspartner
 - Har som mål att fler innovativa idéer kommersialiseras framgångsrikt, att fler livskraftiga företag startas och utvecklas och att fler företag ökar sin konkurrenskraft och tillväxt. Erbjuder finansiering och rådgivning.
- Ahrens Rapid Growth
 - Dokumenterad kunskap och erfarenhet av hur tillväxtaffärer skapas (6 böcker och referenser från över 100 tillväxtföretag)
 - Beprövade verktyg för att mäta tillväxtkraften i en affärsidé (t ex Tillväxtbarometern) och i ledare (Growfile)
 - Flerårig erfarenhet av att bedriva utbildning som både utvecklar individen och företaget med mål att skapa tillväxtkraft



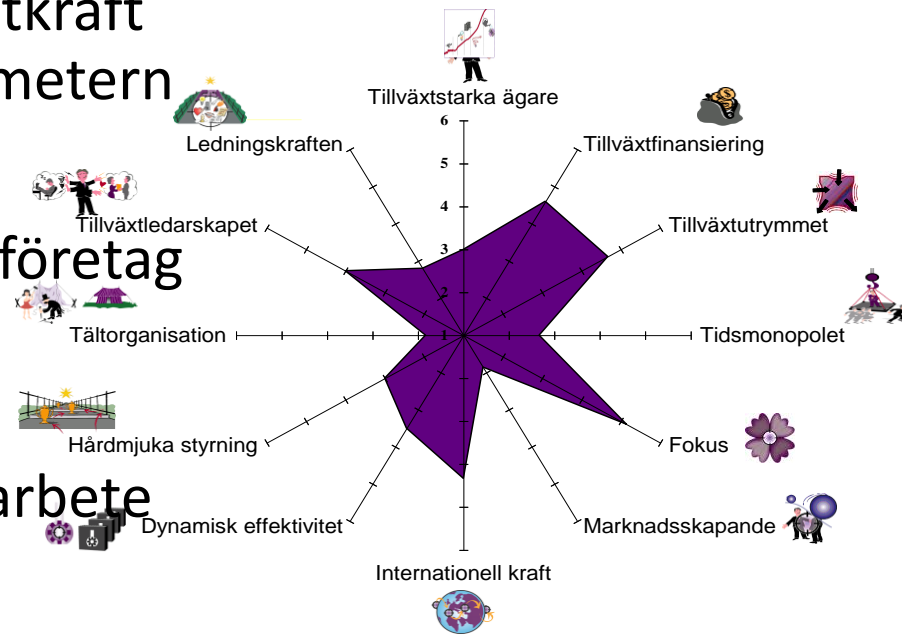
Känner du igen dig?

- Vi kommer inte vidare
- Vår tillväxt har avstannat
- Organisationen räcker inte till
- Vi känner av en ökad prispress
- Vi behöver bli bättre på att sälja
- Det vi kommer överens om blir inte gjort
- Det är svårt att få med sig folket
- Vi har många nyanställda som inte passar in riktigt
- Jag har inte tid



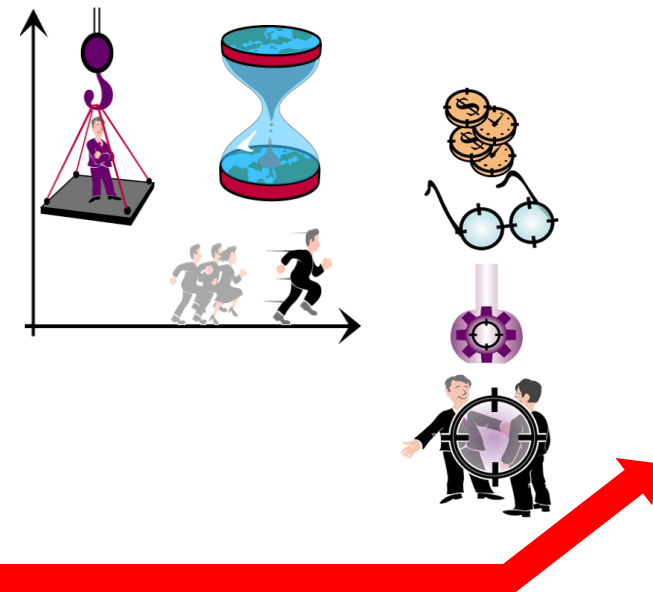
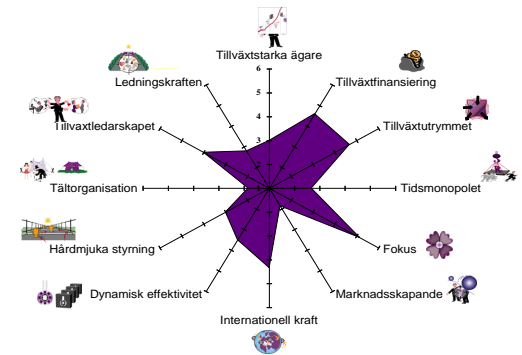
Vad ingår?

- Tillväxtbarometern
 - Grundlig analys av er tillväxtkraft mha verktyget Tillväxtbarometern
- 6 Tillväxt-seminarier
 - VD + 1 deltagare från varje företag
 - Förlagt hos någon av deltagarföretagen
 - Teori varvat med praktiskt arbete
- 6 timmars affärscoaching
 - Hjälp att omsätta nya insikter i er verklighet



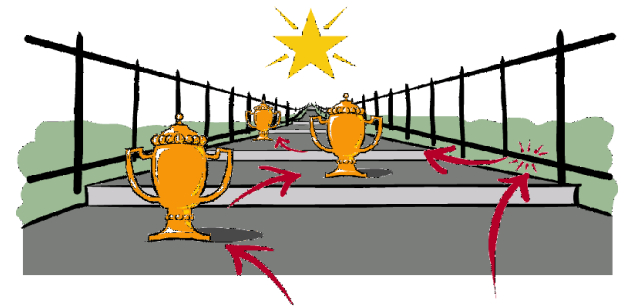
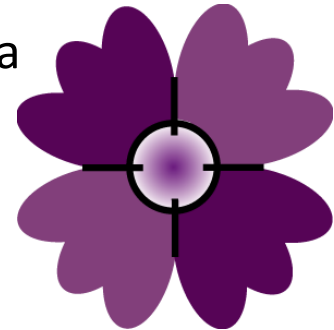
Seminarieprogram

- Seminarium 1 - Startseminarium
 - Vad är ett tillväxtföretag?
 - Tillväxtlistan – förebilderna för Sveriges snabbväxare
 - Presentation av deltagande företag
 - Deltagarföretagens Tillväxtbarometrar
- Seminarium 2 - Tidsmonopolet
 - Tidsmonopolets faser
 - Hur skapas ett uthålligt Tidsmonopol?
 - Fokusering
 - Skapa marknad
 - Resursstrategi – legobalans



Seminarieprogram

- Seminarium 3 - Produktblomman
 - Hur bygga ett helhetserbudande och hur få säljarna att sälja hela "Produktblomman"
 - Imageskapande, Fönsteröppnande, Helkundsskapande och Lojalitetsskapande åtgärder i
 - tidsmonopolets olika faser
 - Internationalisering
- Seminarium 4 - Hårdmjuka styrningen
 - Ledstjärna, värderingar och målstyrning
 - Rallarorganisationen – att få alla att driva
 - Slottet och tältet – hur bygga en växande organisation utan att bli byråkratiserad?
 - Rekrytering



Seminarieprogram

- Seminarium 5 - Tillväxtledarskapet
 - Det symboliska ledarskapet, att leda genom att vara.
 - Growfile – tillväxtledarens egenskaper
 - Tillväxtteamet – ledningsgruppens sammansättning
 - Hur identifiera och välja duktiga tillväxtledare?
 - Ledningskontinuitet – kan någon annan ta över??
- Seminarium 6 - Hur identifiera tillväxtens fällor
 - Tillväxt platåer – hur kommer man ur dem?
 - Hur får man fart på avstannad tillväxt?

