

Vi skaber værdi gennem fokus på viden, relationer, processer og performance management i krydsfeltet mellem mennesker, forretning og IT



Analyser

Kender du dine kunder & medarbejdere?



Hvordan kan vi hjælpe med analyser?

Kender du dine interesser? Hvad skaber gensidig værdi ?
Virksomheden tænker i profit. Kunderne tænker på "Value for Money" (VFM).

Vi tilbyder hjælp til:

- Benchmarkanalyser
- Brugeranalyser
- Holdningsanalyser
- Kundeanalyser
- Loyalitetsanalyser
- Markedsanalyser
- Medarbejderanalyser
- Profitabilitets analyser
- ROI analyser
- Segmentanalyser
- Stakeholderanalyser
- Tilfredshedsanalyse
- X-salgsanalyser



Hvor er dine udfordringer/behov?

For at anvende viden skal vi have overblik over de data som findes.
Hvilke data/informationer har vi ? - Og hvad mangler vi?

Har vi allerede data og viden i virksomheden, eller skal vi spørge kunderne/interessenter om de informationer vi mangler?

Vi kommer ind med friske øjne og ser på data. Vi analyserer og sætter data i en sammenhæng.

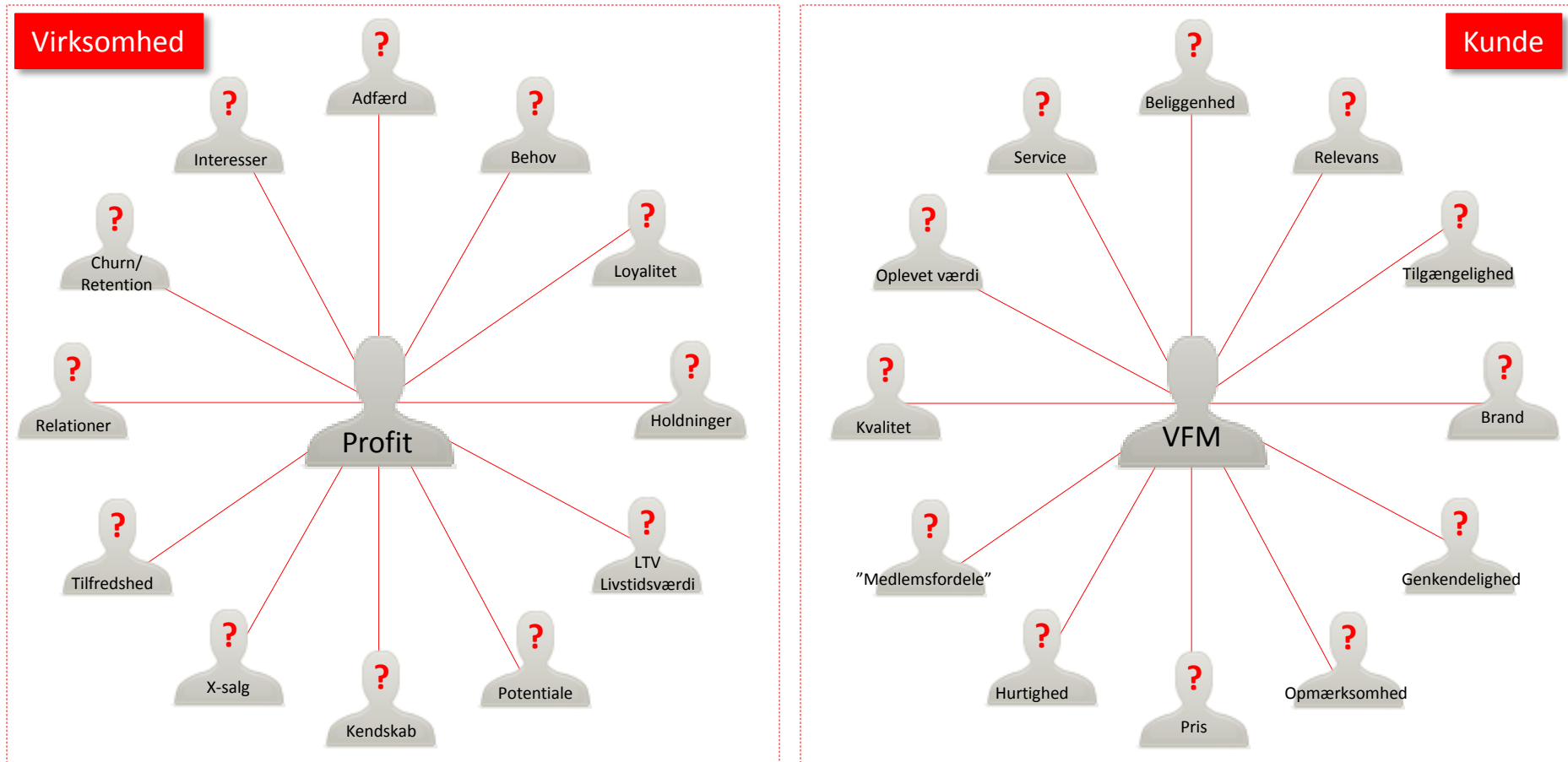
Vi beskriver resultatet i relation til kunder og indtjening.

Vi identificerer evt. manglende informationer, og kommer med en anbefaling til indsats og prioriteringsområder i virksomheden baseret på resultatet af vores analyse.



Kender du dine kunder? Kender dine kunder dig?

Hvad skaber gensidig værdi ?
Virksomheden tænker i profit. Kunderne tænker på "Value for Money" (VFM)





Hvad indeholder vores dataanalyser

Vi tager udgangspunkt i virksomhedens viden og data der evt. kan kombineres med eksterne data og interessentanalyser.

En grundning analyse af kundedata og indtjening giver et godt udgangspunkt for arbejdet med, at prioritere og gennemføre forbedringer af performance i relation til kunder og marked.

Vi kommer med friske øjne og ser på data.

Vi analyserer og sætter data i en sammenhæng.

Vi præsenterer resultatet i relation til kunder og indtjening.

Vi identificerer evt. manglende informationer og kommer med en anbefaling til indsats og prioriteringsområder.

Hvilken viden er vigtig?





Hvad indeholder vores interessentanalyse

En interessent analyse er et "serviceeftersyn" af virksomhedens interessenter, deres holdninger, adfærd, forventninger og eller tilfredshed.

Det kunne for eks. være kundetilfredshed, brugeradfærd på internet eller intranet, medlemstilfredshed/ medarbejder tilfredshed og/eller parathed til nye processer/ systemer/ organisering mv.

Hvor kan vi hjælpe?

Vi udvikler en spørgeramme i samarbejde med virksomheden baseret på Efficiens erfaring og metoder.

Hovedvægten i analysen kan være at få status på virksomheden i forhold til interessenterne, og med fokus på tilfredsheds, -udviklings, -forbedrings- og effektiviseringspotentialer.

Der opsættes et mål for analysen.



Du kan downloade produktblad om interessentanalyse på www.efficiens.nu/



Hvad indeholder vores stakeholderanalyse?

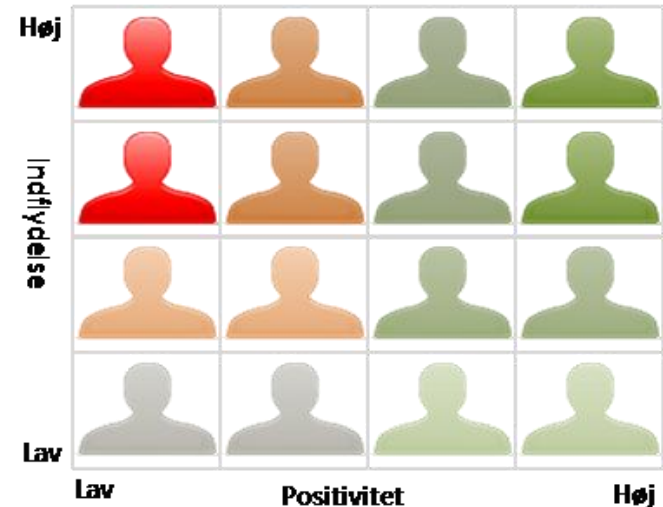
Mennesker er grundlæggende skeptiske overfor forandringer og nye tiltag.

En succesfuld implementering af en forretningsstrategi, nye processer og ny teknologi kræver derfor at medarbejderne/brugerne tages i ed og involveres – ellers risikerer implementeringen at slå fejl og investeringen får ikke et optimalt ROI.

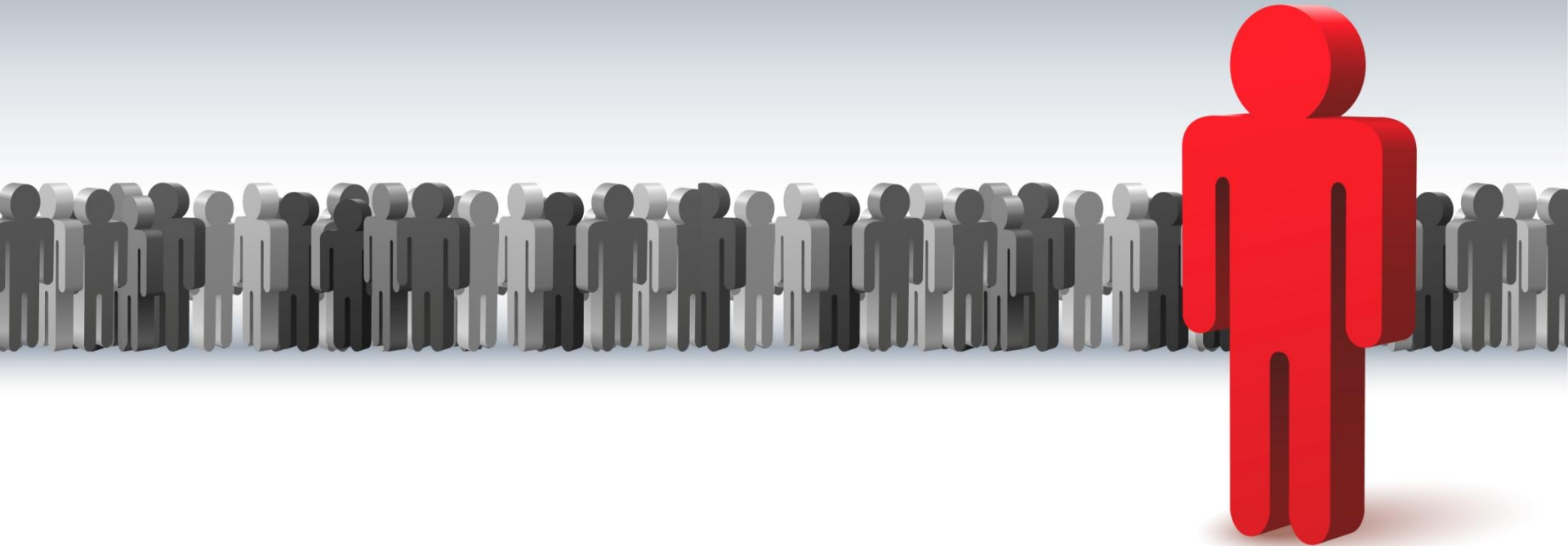
Alt efter om personen er positiv/negativ overfor projektet og om de har stor indflydelse/eller mindre indflydelse, er der tale om meget forskellige forandringsledelses tiltag. –

Vi identificere hvor medarbejderen er i denne matrix , og kommer med konkrete forslag til tiltag der sikre den succesfulde implementering.

Stakeholderanalysen er værktøjet der sikre den optimale implementering af nye teknologi/processer/koncepter.



Du kan downloade produktblad om stakeholderanalyse på www.efficiens.nu/



Hvordan kan vi hjælpe dig med analyser?

Kontakt os for en uforpligtigende drøftelse af mulighederne:

pja@efficiens.nu
M: + 45 2296 5445