



Smart marknads

Smart marknads

– vägen till offensivt,
strategiskt marknadsarbete



Vill ni bli bättre på att arbeta smart, offensivt och strategiskt med marknad och försäljning?

Då har ni chansen att delta i ett projekt som är skräddarsytt för att utveckla kompetensen inom dessa områden. Projektet ska ge svar på frågor som:

- ⊙ Hur kan vi få mer fokus på lönsamma kunder och tillväxtekunder i vår marknadsbearbetning?
- ⊙ Hur skapar vi bättre struktur i marknadsarbetet och blir mindre händelsestyrda?
- ⊙ Hur får vi ett bättre informationsflöde mellan marknad, produktion och inköp?
- ⊙ Hur får vi alla i företaget att arbeta mer som ett team?

Gå med i utvecklingsprogrammet som kommer att ge ert företag en knuff framåt!

Att bli vassare inom marknad och försäljning står som högsta prioritet för de flesta företag.

Under 2011 driver IUC Skåne, med finansiellt stöd från Region Skåne, projektet SMART marknad. Vi erbjuder 30 företag kompetensutveckling inom strategiskt marknadsarbete, i nätverksträffar tillsammans med andra företag, kompletterat med konsulthjälp ute i företaget.

Att delta i lärande nätverksträffar innebär möjlighet till kontakter och erfarenhetsutbyte med andra företag. Med konsultinsatsen får ert företag professionell hjälp att analysera och utveckla marknadsarbetet, med målet att praktiskt och konkret komma igång med de aktiviteter som är mest angelägna för just ert företag.

Ett kostnadseffektivt projekt

På nätverksträffarna kan två personer från varje företag delta. Ute på företaget kan flera, kanske alla, engageras i utvecklingsarbetet, vilket innebär att satsningen blir mycket kostnadseffektiv – många kan höja sin kompetens till en rimlig kostnad.

Vilka vänder vi oss till?


Tillverkande företag i Skåne med ca 10-50 anställda, men även tjänsteföretag i motsvarande storlek. 30 företag kommer att erbjudas plats i projektet. Under nätverksträffarna arbetar vi med tre grupper, med 10 företag i varje grupp. Vi vänder oss till företag i skilda branscher – olikheterna kommer att skapa en bredd och dynamik i nätverksgrupperna.

”

I samarbete med IUC belyser vi olika affärsmodeller inom Strategi och Marknad och applicerar dessa på vår egen verksamhet. Detta har lett till en aha-upplevelse för flera medarbetare, med en ökad trygghet i utformande av olika marknadsaktiviteter och strategiska beslut som följd. En annan synlig effekt är en känsla av deltagande och ansvar för företagets utveckling. Och naturligtvis bättre konkurrenskraft”.

Lars Wardh på Ammeraal Beltech AB, som deltar i ett pågående utvecklingsprojekt





Analys, nätverksträffar och stöd ute på företaget

Delmoment	Innehåll
Analys	En erfaren marknadsutvecklare genomför en inledande intervju för att analysera nuläge, och få en bild av förbättringsområden.
Nätverksträffar	<p>Under fyra nätverksträffar kommer vi att ta upp områden som:</p> <ul style="list-style-type: none">• Strategier för marknadsbearbetning• Koppling systematisk marknadsbearbetning – förbättrad lönsamhet• Metoder för att öka det kreativa tänkandet• Kundorienterade marknadsstrategier• Nya kanaler – sociala medier <p>OBS – två personer från varje företag kan delta!</p>
Konsultstöd ute på företaget	Vi erbjuder 24 timmars konsultstöd ute på företaget. Här har ni chans att verkligen prioritera vilka områden som är viktigast för er. Ni får hjälp att bygga upp ett team för förändringsarbetet, och påbörja genomförandet av olika insatser. Nu är vi ute på företaget, och här kan många, kanske alla medarbetare delta. Alltså ett unikt tillfälle att skapa ett gemensamt engagemang runt utvecklingsarbetet!





Projektfakta

SMART Marknad vänder sig till tillverkande företag i Skåne med ca 10-50 anställda, och till tjänsteföretag i motsvarande storlek.

Programmet genomförs under 2011 och omfattar:

- ⊙ Nulägesanalys
- ⊙ Fyra nätverksträffar
- ⊙ Konsultstöd ute på företaget

Projektet drivs av IUC Skåne som har lång erfarenhet av att arbeta med utveckling i små och medelstora företag. Region Skåne som samfinansierar projektet, tillskjuter lika mycket pengar som deltagande företag.

Pris

Deltagaravgiften som täcker nulägesanalys, nätverksträffar och konsultstöd är 17 500 kr, som betalas under fem månader, med 3500 kr per månad.

Tidplan

Vi tar emot anmälningar löpande, fram till första tematräffen, som vi planerar till början av mars 2011. Därefter genomförs kommande träffar med en månads mellanrum. Tider för konsultstöd på företaget avtalas med respektive företag.

Läs mer om IUC Skåne på www.iuc-skane.se

Försäkra dig om en plats – anmäl dig nu!

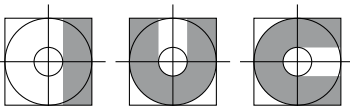
För anmälan och mer information, kontakta:

Jenny Bramell, vd IUC Skåne
0790- 62 91 50 jenny.bramell@iuc-skane.se

Mats Larsson, seniorkonsult IUC Skåne
0733-55 24 11 mats.larsson@iuc-skane.se

Adress

IUC Skåne
Bantorget 3
222 29 Lund
Tel: 046-18 15 90



INDUSTRIELLA UTVECKLINGSCENTRA

IUC SKÅNE

Detta är IUC Skåne

IUC Skåne arbetar med utveckling i små och medelstora företag. Vårt övergripande mål är att stimulera det skånska näringslivet genom att hjälpa företag att utvecklas, lösa problem och expandera.

IUC Skåne ingår i ett nätverk av 15 industriella utvecklingscentra runtom i Sverige.

