

ÖVNING – Produktivitet, Effektivitet och Utfall

Kursdeltagare namn: _____

INSTRUKTION

Notera nuvarande STATUS för respektive område.

Fundera på vilka PROBLEM/HINDER som finns, som hindrar er från att prestera bättre

Fundera på VAD som kan förbättras för att NI skall kunna nå en högre Produktivitet, Effektivitet och Utfall.

H: Hög **M:** Medel **L:** Låg

PRODUKTIVITET

Jag bedömer att min nuvarande status för produktivitet gällande Nykundssamtal är (H,M,L): _____

Följande PROBLEM/HINDER finns:

(exempel: Störande arbetsmiljö, inga tysta rum, dåliga head-set, för många möten, avsaknad av innesäljare, hjälp med att spåra transporter, hjälp med reklamationer)

Följande åtgärder skulle kunna Höja min produktivitet *(hinna med att ringa fler prospects per vecka)*

(exempel: Tyst rum att ringa från, inte bli störd, bättre head-set, bättre ringlistor, hjälp med att hitta prospects, bättre CRM system, bättre Rutiner och Systemstöd så inte flera säljare ringer på samma prospects, bättre leads ...)

Kursdeltagare namn: _____

PRODUKTIVITET

Jag bedömer att min nuvarande status för att boka och genomföra Nykundsbesök är (H,M,L): _____

Följande PROBLEM/HINDER finns:

(exempel: Ingen på kontoret tar hand om mina kunder när jag skall boka kundbesök, blir störd av kollegor, tar lång tid att hitta Information som rätt adress m.m., bristande systemstöd – tar lång tid att leta fram kunder vi eniro ...)

Följande åtgärder skulle kunna Höja min produktivitet *(hinna med att besöka fler prospects per vecka)*

(exempel: Hjälp med att få fram bra underlag att boka besök från, kunna sitta och boka ostört, möjlighet att resa var annan vecka när jag inte har barnen, dela upp kunderna i områden/regioner – så jag har ett eget område att besöka, kunna resa med en kollega för att utbyta kunskap och erfarenheter,)

Kursdeltagare namn: _____

EFFEKTIVITET

Jag bedömer att min nuvarande status för effektivitet gällande Nykundsbesök är (H,M,L): _____
(antal kundbesök per resdag)

Följande PROBLEM/HINDER finns:

(exempel: Vi reser när en kund vill ha ett besök – vi styr inte processen, dålig framförhållning gör att jag inte hinner boka in fler än 4 kunder per dag inom ett litet område, jag har Norrland som region och där är det långt mellan kunderna, jag har ingen bil och att resa kollektivt tar lång tid,)

Följande åtgärder skulle kunna Höja min effektivitet *(hinna med att besöka fler prospects per dag/resa)*

(exempel: Ta kontroll över processen och boka resor minst 2 veckor fram i tiden, fokusera på städer, hyrbil för snabbare transport)

SLUT

Syftet med övningen är att lära ut ett förenklat sätt att arbeta med probleminentifiering, och förslag på lämplig lösning. I den här övningen fokuserade vi på Produktivitet, Effektivitet och Lönsamhet.

Samma metodik går att applicera på en rad områden, som exempelvis:
Arbetsätt, Rutiner, Processer, Systemstöd, Mål och Resultat m.m.

Behöver ni hjälp så kontakta EBE.