NEXTSTATE™

VINN STÖRRE AFFÄRER · LEKTION 3 AV 8 · SKIFTE 2: VÄSSA AFFÄRSMODELLEN

TA BÄTTRE BETALT MED EN STARKARE AFFÄRSMODELL

Många tjänstebolag behöver tio gånger fler kunder än nödvändigt. Orsaken är för låg timdebitering, för små affärer och för lågt livstidsvärde. Här är fem riktmärken som visar var du ska börja.

Kort sammanfattning. Kunder betalar bra för problem som är specifika, viktiga, svåra och brådskande. Prissätt utifrån värdet av resultatet. Följ fem riktmärken: äkta timdebitering, genomsnittlig affär, årsintäkt per kund, livstidsvärde och täckningsbidrag.

I lektionen lär du dig

- Fyra kännetecken på ett problem kunder betalar bra för
- Fem ekonomiska riktmärken och hur du räknar på dem
- Skillnaden mellan att prissätta insatsen och resultatet

Modellen

Nyckeltal	Målnivå
Äkta timdebitering	Över 3 000 kronor, helst över 5 000
Genomsnittlig affär	Minst 100 000 kronor
Årsintäkt per kund	Minst 200 000 kronor
Livstidsvärde per kund	Minst 400 000 kronor
Pengar till dig	Täckningsbidraget: intäkten minus underleverantörer, inköp och andra direkta kostnader

Övning · cirka 45 minuter

1. Skriv ner det viktigaste problemet du löser för din idealkund.

2. Kontrollera problemet mot de fyra kännetecknen. Vilket är svagast?

3. Räkna ut dina fem riktmärken för de senaste tolv månaderna och jämför med målnivåerna.

4. Välj det riktmärke som ligger längst från målnivån.

5. Skriv en åtgärd som höjer nyckeltalet inom 90 dagar. Ange ansvarig, första steg, datum och hur du ser att den fungerat.

> **Ditt resultat efter övningen:** Du vet vilket ekonomiskt riktmärke som begränsar bolaget mest och vilken åtgärd du ska testa inom 90 dagar.

Mitt första steg

Åtgärd	Datum	Vem håller mig ansvarig

Nästa steg

Gå djupare i alla sex skiften i boken: **Köp Vinn större affärer**

Vill du genomföra skiftena med stöd i ditt bolag? **Gör en intresseanmälan till Inner Circle**

Filmerna och hela kursen: **nextstate.se/vinn-storre-affarer-kurs**