



AFFÄRSUTVECKLINGSPROGRAM FÖR BESÖKSNÄRINGEN I HYLTE

ATT GÖRA EFTER WORKSHOP 2



Boka in tid med dig själv, cirka två timmar, och skriv ner vilka mål du har det kommande året. Mål kopplat till de idéer som kom fram under Business Lab eller idéer som du själv har. Dela, om möjligt, upp dina mål under 3, 6 och 12 månader. Skriv också ner vad du tror att du behöver göra för att nå dina mål.

EXEMPEL

Mål inom 3 månader: Den 1 maj ska jag lansera "Hylte-odlade Matlådan".

Till dess måste jag: Bestämma vad som ska vara i matlådan, alltså vilka leverantörer som kan ge riktigt god kvalitet till bra pris. Lägga några timmar i veckan på att ringa till företag och föreningar i närheten som kan tänkas köpa matlådan. Ta fram flyer att sprida till kunder. Planera ett lanseringseven.

Mål inom 6 månader: Minska mina kostnader.

Till dess måste jag: Se över mitt elavtal och mobiltelefoni. Se över om jag kan göra större beställningar från leverantörer tillsammans med andra företag i trakten. Sluta köra bil för resor kortare än 1 km.

Mål inom 12 månader: Öka mina intäkter

Till dess måste jag: Definiera hur min viktigaste kund ser ut. Kommunera mer direkt med mina viktigaste kunder för att få dem mer lojala och att köpa mer. Utveckla hemsidan och lägga mer tid på sökordsoptimering.

Skicka din målbeskrivning via mail till louise.wallmander@alexandersoninstitutet.se senast fredag den 8 mars. Vi återkopplar till dig med ett telefonsamtal innan nästa träff den 16 april.