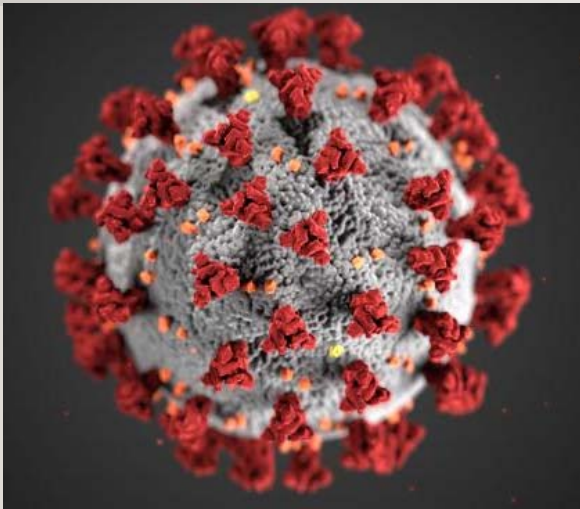


# LÅNGSIKTIG LÖNSAMHET

---

Vi fokuserar inte på hur lösa Corona  
... men hur rusta för tiden efter



Finns inget universalverktyg  
**Handlar om att förstå egna problem  
och Strukturerad problemlösning**



Kunden först:  
Grunden är en bra produkt



# HINDREN FÖR EN ROLIG OCH UTVECKLANDE VERKSAMHET? - DET KRÄVS EN KREATIV MILJÖ FÖR ATT LÖSA PROBLEMEN

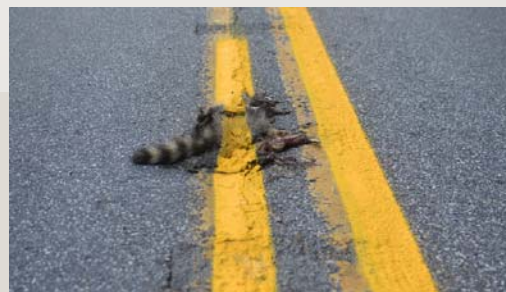
Beskyllningskultur



Inte tid



It's not my f..ing job



Skyglappskultur



Inte släcka bränder utan sök efter rotorsaker och döda problemet



Ledarskap



Lärarskap = rättvisa och ta ansvar



# BRANSCHEN OCH DESS UTMANINGAR

## 1. LÖNSAMHET och BELÄGGNINGSGRAD



## 2. PERSONAL: engagemang & trygghet



## 3. FINANSIERING



## 4. MARKNADSFÖRING: hur nå ut på ett effektivt sätt

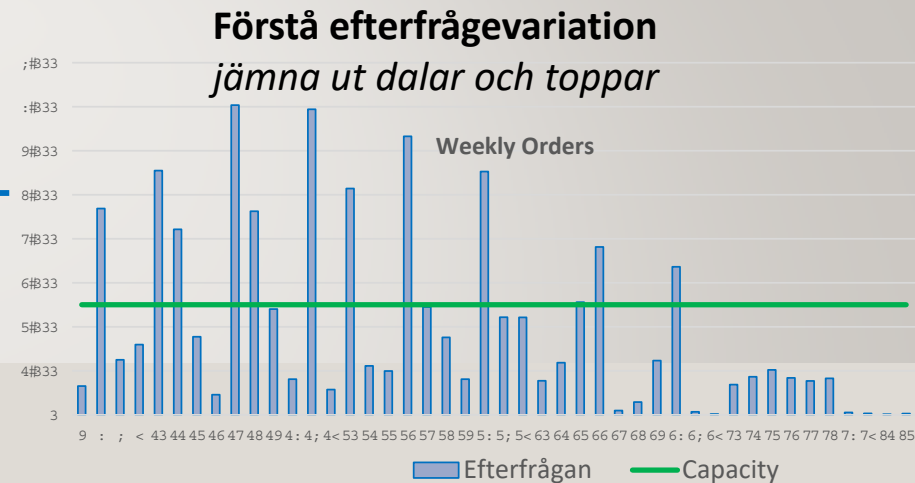


# PROBLEMET MED LÖNSAMHET

- Fasta kostnader medför förlust vid låg beläggning
- För få dagar som är bra
- Utmaningar med variation i branschen
  1. Säsongsvariation
  2. Veckovariation
  3. Dygnsvariation

Ett räkneexempel:

- Bra lönsamhet på sommar och resten av årets alla helger:  $=60+84 = 144$  dagar
- 144 dagar av årets 365 dagar = 40% beläggning
- Hur når vi över 70% beläggningsgrad dvs lönsamhet på 110 dagar till ?



# PERSONAL

---

Svårt att

- Attrahera
- Rekrytera
- Behålla



Svårt erbjuda riktigt **fast jobb.. hur skapa en tryggare anställning?**

Hur kan vi tillvarata än mer den kompetens vår personal har ... **hur skapa engagemang?**



# ENGAGEMANG = INVOLVERA MEDARBETARE I ATT FÖRBÄTTRA VERKSAMHETEN

---

- Kraften i om alla medarbetare löser över 10 problem per person och år
- Verksamheter med involverade medarbetare har högre tillväxt
- 100 hjärnor är mer än 1 dvs det räcker inte med en engagerad ledare som löser



- Metoden är Planera och analysera, Testa Lösning, Följ upp och Standardisera eller gör om



# Strukturerad problemlösning ... att inte hoppa direkt till lösning

A3 rapport (för problemlösning)

<p>Beskriv problemet, varför valdes det</p> <p>MURK i Studio innan sändning. Vi vill komma i stämning innan program start.</p>	<p>Möjliga lösningar och utvärdering (utvärdera åtminstone två)</p> <p>Några i redaktionen vill låta gamla programledare. Maila egna förslag. Informera studio personal via förtäppmötet, dvs redaktör &amp; bildproducent. För det kommit förhållning för ljudet. Ta reda på om alla baser</p>
<p>Förstå nuvarande situation. Hur var det när problemet uppstod, beskriv med fakta, mätningar och illustrera gärna problemet.</p> <p>Studio har känts ödslig.</p>	<p>5. Lösning</p> <p>6. Handlingsplan dvs testa</p> <p>7. Uppföljning</p> <p>8. Standardisera och sprida</p>
<p>eller till upp när det har tråkigt. Ingen återkoppling</p> <p>eller sd. -vem baktänker egentligen i studio?</p>	<p>Standardisera och sprid</p> <p>Upprättad av: _____ Datum: _____</p>

## ANALYS FAKTA

1. Bakgrund: vad och varför
2. Fakta om nuläget
3. Mål: vad vill vi uppnå
4. Rotorsaksanalys

## GENOMFÖRANDE

5. Lösning
6. Handlingsplan dvs testa
7. Uppföljning
8. Standardisera och sprida

# FILM OM STRUKTURERAD PROBLEMLÖSNING NEWBODY

---

- <https://youtu.be/e08GCc5DLEU> (lägger länk i chatten också)
- Filmen tar knappt 4 min ni får 6 minuter



Q f i u g x # i w d u s - # l p h q # b w h f n q d # y o g # x # y l o w d # p h g # g l j 1  
R p # g x # k d u # u - j r u # v - # m u l y # # f k o w h q 1





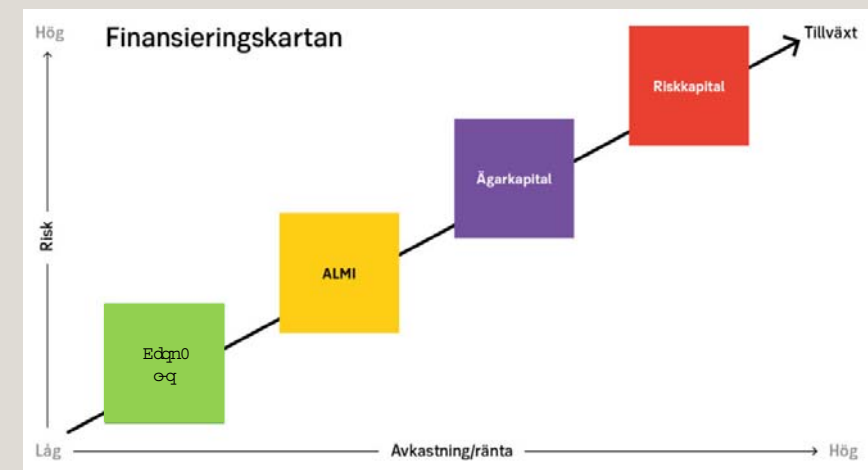
# FINANSIERING

Du kanske kan få någon att investera i  
det vackra Bohuslän

Annars för att få finansiering så krävs  
AVKASTNING

Fundera på hur en bra exit kan se ut?

En hållbar affär: dvs bra **beläggningsgrad**,  
**personal** med kompetens & **marknadsföring**



# MARKNADSFÖRING

---

Du har ett fantastiskt erbjudande och produkt men hur ser din USP ut (unique selling point)?



HUR NÅR JAG UT?

Är Sociala medier lösningen?

Hur skapa FAN: någon som betalar för att supporta dig

Snackisvänlig till skillnad från instavänlig



