

INKLUDERA-MODELLEN

Att professionalisera sociala organisationer



INKLUDERA

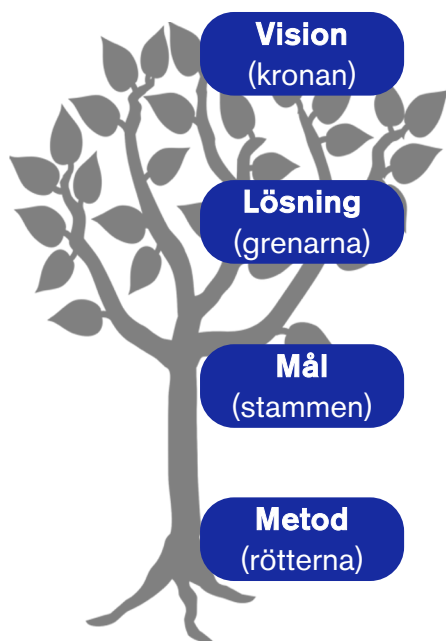
REASON-FOR-BEING

Reason for Being beskriver varför verksamheten finns och värdet ni skapar för samhället, målgruppen och kunder/samarbetspartners.

»»» VARFÖR ÄR DET VIKTIGT?

- Säkerställer att alla i verksamheten arbetar mot samma mål
- Sätter fokus i verksamheten
- Grund för all extern kommunikation

»»» FRÅGOR ATT BESVARA



Vision
(kronan)

Beskriver organisationens långsiktiga strävan

- Vilket samhällsproblem försöker vi att lösa?
- Hur ser vår idealvärld ut?

Lösning
(grenarna)

Beskriver hur organisationen bidrar till visionen

- Hur bidrar vi till att skapa denna idealvärld?

Mål
(stammen)

Beskriver den förändring organisationen vill uppnå hos målgruppen

- Vilken konkret utveckling vill vi driva hos vår målgrupp?

Metod
(rötterna)

Beskriver hur organisationen arbetar för att driva önskad utveckling hos målgruppen

- Vad är det som gör att vi bättre än andra kan uppnå målen?

AFFÄRSUTVECKLING

Affärsutvecklingen går ut på att skapa ett attraktivt erbjudande som kan användas vid möten och införsäljning till potentiella finansiärer, och ta fram en hållbar prissättning

»»» VARFÖR ÄR DET VIKTIGT?

- Skapar en stabil ekonomi som ger förutsättningar till att nå fler

»»» FRÅGOR ATT BESVARA

...För att identifiera potentiella tjänster

- Vad i den befintliga verksamheten skulle kunna finansieras av offentlig sektor? (Se nästa sida om försäljningspotential)
- Givet verksamhetens kärnkompetens – vilka potentiella nya verksamhetsområden skulle kunna finansieras av offentlig sektor?

...För att paketera er lösning

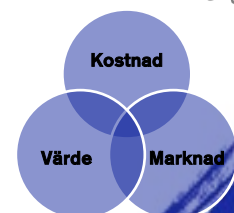
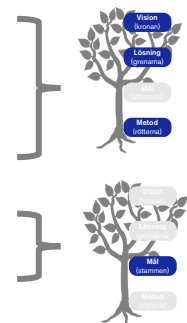
- Vad är problemet vi försöker lösa/behovet vi vill möta?
- Vad är vår vision, och vår lösning för att nå visionen?
- Vilken är vår metod?
- Vilka aktiviteter genomförs?
- Vilka är våra mål för målgruppens utveckling?
- Vilka resultat kan vi visa på?
- Vilken omfattning och vilket track-record finns?

...För att prissätta ert erbjudande

1. Vad kostar vår verksamhet att genomföra?
2. Vilka andra aktörer erbjuder liknande varor/tjänster på marknaden?
3. Vilket långsiktigt värde skapar vi för kunden genom vår vara/tjänst?

Gå igenom potentiella tjänster och definiera

1. Vad är problemet vi löser / kundbehovet vi möter?
2. Vad är tjänsten?
3. Vem är kunden?
4. Vad är mest prioriterat givet vår Reason for Being?



FÖRSÄLJNING TILL OFFENTLIG SEKTOR

*Att sälja till offentlig sektor är ett långsiktigt arbete.
För att lyckas behövs – förutom ett attraktivt
erbjudande – en tydlig försäljningsstrategi arbetas
fram*

»»» VARFÖR ÄR DET VIKTIGT?

- Försäljning till offentlig sektor skapar både hållbarhet och skalbarhet – och ger en möjlighet att förändra systemet

1. Offentlig sektor har ofta ett **ansvar för problemområdet**



Win-win:
Verksamheten hjälper offentlig sektor att fullfölja sitt uppdrag och möter därför ett befintligt behov

2. Offentlig sektor har ofta **tillgång till målgruppen**



Win-win:
Verksamheten når målgruppen tack vare offentlig sektor, och offentlig sektor når målgruppen tack vare verksamheten

3. Offentlig sektor är i behov av **kontinuerlig innovation**



Win-win:
Verksamheten hjälper offentlig sektor att hitta nya lösningar på gamla problem

»»» FRÅGOR ATT BESVARA

...För att förstå försäljningspotentialen

- Har offentlig sektor ett ansvar för frågan?
- Vilken del inom offentlig sektor har ansvaret?
- Hur kompletterar vår lösning nuvarande stöd?

...För att sätta försäljningsplanen

- Vad vill vi uppnå på kort och lång sikt?
- När ska vi ha uppnått vad?
- Hur ska vi prioritera? (Vilka har störst behov och mottaglighet för vår lösning?)
- Vem gör vad?

...För att landa i en försäljningsprocess

- Vilka roller inom offentlig sektor behöver bearbetas och övertygas?
- Vilka steg behöver tas från att väcka intresse till att landa i ett påskrivet avtal?
- Vilka försäljningsaktiviteter ska utföras i repsektive steg?

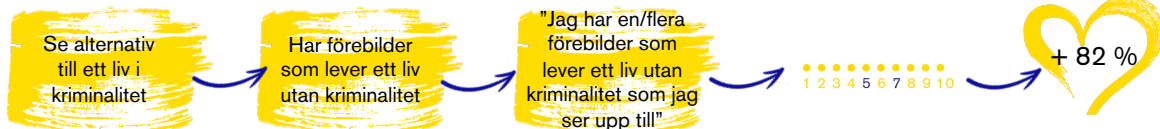
RESULTATMÄTNING

Utifrån verksamhetens vision och mål utvecklas en process för att kunna följa upp målgruppens utvecklingen över tid

»»» VARFÖR ÄR DET VIKTIGT?

Intern utveckling		Extern redovisning
Skalbarhet	Styrning	Rapportering
<ul style="list-style-type: none">Verksamhetens mål definieras vilket ger en tydlig riktning i det dagliga arbetetVid expansion kan nya medarbetare snabbt ta till sig organisationens mål och metod	<ul style="list-style-type: none">Analys av resultaten visar vad verksamheten uppnår i dagslägetFramtida insatser kan justeras baserat på resultaten	<ul style="list-style-type: none">Mått på verksamhetens arbete med målgruppen ger ett värde för kunder och donatorer och legitimitet i externa sammanhang

»»» FRÅGOR ATT BESVARA



1. Vilka är våra mål för målgruppens utveckling?

2. Vilka konkreta förändringar i attityder och beteenden har skett när målet är uppfyllt?

3. Hur kan vi fånga upp förändringarna i attityder och beteenden hos målgruppen genom frågor/påståenden?

4. Hur ska mätningen utformas? Kan målgruppen besvara enkäter?

5. Genom att jämföra svaren över tid får vi ett kvantitativt mått på individens förflyttning över tid. Givet hur vår insats är upplagd, när bör vi mäta, och hur ofta?

ORGANISATIONSUTVECKLING

Organisationsutvecklingen handlar om att stärka upp organisationen så att den blir effektiv och är rustad för att ta steget att skala upp

»»» VARFÖR ÄR DET VIKTIGT?

- Skapa en organisation kan leverera med kvalitet och som tåls att växa i

»»» FRÅGOR ATT BESVARA

...För att utvärdera nuläget

- Hur ser organisationsstrukturen ut idag?
- Vilka roller finns?
- Vilka processer finns? Hur ser de ut?
- Hur välfungerande är organisationen idag?

...För att landa i en målbild

- Vilka processer ingår i framtidens organisation?
- Vilka är de viktigaste beslutspunkterna i framtidens organisation?
- Hur organiserar vi oss bäst utifrån detta? (struktur, roller och mandat)
- Vad kan ändras redan nu?
- Vilka nya roller behöver tillsättas och när?

