

Selvevalueringstabel		Score (1-10)
<b>1. Du skal ville det!</b>	1.1. Vores virksomhed er båret frem af et stærkt lederskab	
	1.2. Ledelsen i vores virksomhed har en stærk vision	
	1.3. Ledelsen udstikker tydelige strategiske målsætninger for virksomheden	
	1.4. Ledelsen har et præcist fokus og en stærk vilje til at realisere visionen og de strategiske målsætninger	
	1.5. Processen for implementering af strategiarbejdet inddrager medarbejderne så de føler medejerskab	
	SAMLET SCORE PUNKT 1:	
<b>2. Du skal være der for kunden!</b>	2.1. Vi besidder en stærk viden om kundernes situation og behov	
	2.2. Vi har et unikt værditilbud, som matcher kundernes behov	
	2.3. Vi anvender vores viden om kundernes situation og behov til at inspirere dem og forbedre deres forretning og dermed gøre dem mere effektive over for deres respektive kunder	
	2.4. Vi er med til at skabe økonomisk overskud for hele vores økosystem målt på omsætning, overskud og likviditet	
	2.5. Vi er en salgsfokuseret organisation med bevidsthed om kundens købsoplevelse med os i forskellige faser af kundens købsproces	
	SAMLET SCORE PUNKT 2:	
<b>3. Det er ikke nok at være god!</b>	3.1. Vi har fokus på kerneopgaven	
	3.2. Vi er verdensmestre inden for vores niche	
	3.3. Vi konkurrerer på produktførerskab – i forhold til produkter, services eller komplette løsninger	
	3.4. Vi konkurrerer ikke på pris	
	3.5. Vi er en fokuseret organisationer med fokuserede og dedikerede medarbejdere	
	SAMLET SCORE PUNKT 3:	

Find flere ressourcer og køb vores bog på:

[www.kickasscompanies.com](http://www.kickasscompanies.com)

Selvevalueringstabel		Score (1-10)
<b>4. Du skal gøre det sammen med andre!</b>	4.1. Både ledelse og medarbejdere kender og arbejder for en fælles mission og vision og er passionerede for at realisere dem	
	4.2. Organisationen er bekendt med og drevet af et fælles værdisæt	
	4.3. Vi er gode til videndeling og samarbejde	
	4.4. Der er stærke bånd mellem ledelse og medarbejdere	
	4.5. Der er en høj grad af medarbejderinvolvering	
	SAMLET SCORE PUNKT 4:	
<b>5. Du skal kunne skifte gear!</b>	5.1. Vi har øjne for internationalisering og eksportpotentialer	
	5.2. Vi har fokus på vækst, samt at få en international tilstedeværelse	
	5.3. Vi har en fleksibel forretningsmodel i forhold til forskellige markedskrav vi udsættes for	
	5.4. Vi har en høj grad af organisatorisk fleksibilitet og vi kan omstille os til nye krav	
	5.5. Vi har forretningsmodel der kan skaleres til eksponentiel vækst	
	SAMLET SCORE PUNKT 5:	
<b>6. Du skal bruge mål der motiverer!</b>	6.1. Vi måler intensivt vores performance i relation til forretningsmæssige og strategiske mål	
	6.2. Måltal og KPI'ere bruges ud fra en positiv, motiverende og læringsmæssig synsvinkel	
	6.3. Måltal og KPI'ere bruges til at holde fokus på de centrale elementer i at skabe værdi for vores kunder	
	6.4. Måltal er med til at underbygge eksekveringen af virksomhedens forretningsmodel	
	6.5. Måltal giver næring til lederskabet og retning for ledelsen af virksomheden	
	SAMLET SCORE PUNKT 6:	

Find flere ressourcer og køb vores bog på:

[www.kickasscompanies.com](http://www.kickasscompanies.com)