

VIDEN OG UDVIKLING

“ER MARKEDSVIDEN NØGLEN TIL SUCCEFULD UDVIKLING?”

Hvorfor er markedsviden vigtigt?

Virksomheder og organisationer i alle brancher har brug for konstant af tilpasse sig markedet, og det som markedet efterspørger. Det er kendt at forandringer sker hurtigere end nogensinde før (Hvilket Moores lov forklarer ganske fint).

Dette øger behovet for hele tiden at have opdateret viden til rådighed.

Når virksomheder reagerer hurtigt på ændrede markedsvilkår!

Det er ofte, når der opstår ændringer i markedsvilkår, lovgivning eller konkurrenceforhold, at nye muligheder åbner sig.

En forudsætning for at kunne indløse en ny mulighed er, at virksomheden og organisationen er klar!

Klar til at reagere, og ikke først skal til at undersøge kundegrundlag, markedstrends og muligheder.



**VIDEN
TIL
VÆKST**

 **Almax**
MARKEDSVIDEN

 **Almax**

KAN MILJØVENLIGHED BEREGNES?

Tag eksempelvis implementeringen af den nye udbudslov, som gælder for offentlige udbud. Udbudsloven trådte i kraft primo 2016, men det er indenfor nogle områder først nu, at man begynder at se effekten i praksis.

Der er nu mere fokus på bæredygtigt end nogensinde før. Indenfor nogle delaftaler er det eksplicit udtrykt "At man må vælge et miljøvenligt produkt frem for et konventionelt, hvis det ikke er væsentligt dyre". Altså, det må godt være dyre, bare det er miljøvenligt.

Der findes måle- og vægtningsværktøjer til at sammenligne de bæredygtige elementer i form af TCO-modeller, totalomkostningsmodeller m.m. De virksomheder, der har investeret i viden omkring ovenstående emne vil, med garanti, have en konkurrencemæssig fordel i forhold til deres konkurrenter. De vil være klar til at levere den dokumentation, de værktøjer m.m. som er en forudsætning for at byde på en opgave.

Denne efterspørgsel ses i øjeblikket indenfor bl.a. rengøring, servicefag og byggebranchen.

Set med en virksomheds øjne er der en verden til forskel, om man er KLAR eller ej.

INVESTERER DIN VIRKSOMHED I VIDEN?

Der er naturligvis forskel på, hvor hurtigt udviklingen går indenfor forskellige brancher. Fælles for de fleste brancher er dog, at retningen og udviklingen alle bevæger sig. Der er andre end mig, som har en holdning til, hvordan man bringer viden i spil. Der er et hav af akademiske modeller, som man kan anvende.

Men en virksomhed kan også starte, hvor der er lys. Med andre ord; starte i den virkelighed, som virksomheden tror på, og derefter investere i viden i det område, hvor potentialet er størst.

Hvis en virksomhed der producerer produkter eller ydelser indenfor rengøring-, servicefags- eller byggebranchen tør investere i, om hvad miljø og bæredygtighed betyder for dem, vil de klar!

Hvis ledelse og medarbejder tør snakke om, hvordan de kunne bringe miljø og bæredygtighed ind i deres produkter og ydelser, så vil de have de produkter, som kan skabe ny udvikling for dem.



EVNEN TIL AT IMPLEMENTERE BLIVER AFGØRENDE!

Jeg er sikker på, at mange virksomheder er i fuld gang med at investere i viden, som kan danne grundlag for udvikling.

Dette sætter dem i stand til at håndtere og reagere på de variabler, som der konstant opstår i den verden, som vi lever i.

Det næste der bliver afgørende er evnen til at implementere og udnytte det fulde potentiale.

Hos Almax mener vi, at udvikling opstår ved at gøre tingene anderledes, og at den sande værdi skabes ved at konvertere teori til praksis.

Indenfor vores fokusområder samler vi markedsviden og følger trends, som konverteres til konkrete værktøjer. Dette sætter vores kunder og samarbejdspartnere i stand til hurtigt og effektivt at få det maximale ud af deres indsats.

Almax tilbyder ydelser og services indenfor administration, salg, marketing og udvikling, som gør det let at håndtere branchens udfordringer



Lars Christian Jensen

Specialiseret i udvikling med udgangspunkt i:
Markedsviden • Markedsadgang • Implementering

www.almax.dk

Telefon +45 40 43 77 59



DET HANDLER OM VIDEN

Det handler om at have tilstrækkelig viden til rådighed, adgang til markedet samt evnen til at implementere.

Almax har specialiseret sig i netop disse områder.

Kontakt Almax for yderligere information.