## LEDNINGSGRUPPSMÖTE FÖRETAGSNAMN AB

|  |  |
| --- | --- |
| **Datum:** |  |
| **Mötesledare:** |  |
| **Deltagare:** | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |

**📌 Agenda för dagens möte:**

1. Snabb uppföljning av föregående möte
2. Status på strategiska mål
3. Diskussion och beslut
4. Prioriteringar inför nästa möte
5. Sammanfattning & avslut

## 1. Strategiska mål – Status och diskussion

*Hur ligger vi till i förhållande till våra strategiska mål?*

I detta avsnitt går vi igenom våra strategiska mål utifrån de fem perspektiven:  
📌 **Marknad** – Omvärldsbevakning och vårt erbjudande  
📌 **Försäljning** – All marknadskommunikation och försäljningsaktiviteter  
📌 **Verksamhet** – Leverans, processer och effektivitet  
📌 **Medarbetare** – Teamets kompetens och välmående  
📌 **Ekonomi** – Finansiell hållbarhet och tillväxt

### **📌 Marknad – Omvärldsbevakning och vårt erbjudande**

*Hur står vi oss jämfört med konkurrenterna? Hur uppfattas vårt erbjudande? Finns det nya trender vi måste agera på?*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Målområde** | **Nuläge** | **Utmaningar/Möjligheter** | **Beslut & Nästa steg** | **Ansvarig** |
| Konkurrensanalys | Vi har god position men ökad konkurrens | Ny aktör har tagit marknadsandelar | Genomföra kundundersökning | Lisa P. |
| Vårt erbjudande | Stark pålitlighet men prispress | Behov av differentiering | Testa premiumversion av produkten | Johan L. |
| Omvärldstrender | Ökad efterfrågan på hållbarhet | Behöver tydligare hållbarhetskommunikation | Uppdatera marknadsföring | Marknadsteam |

✍ *Reflektionsfråga:*Hur kan vi stärka vår position och säkerställa att vårt erbjudande är relevant och konkurrenskraftigt?

### **📌 Försäljning – Marknadskommunikation och försäljningsaktiviteter**

*Hur effektiva är våra säljkanaler? Får vi rätt genomslag i vår kommunikation? Konverterar vi leads till affärer?*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Målområde** | **Nuläge** | **Utmaningar/Möjligheter** | **Beslut & Nästa steg** | **Ansvarig** |
| Digital marknadsföring | Stort engagemang på sociala medier | Låg konvertering från kampanjer | Justera CTA och landningssidor | Emma R. |
| Säljprocess | Stabila men långa cykler | Svårt att få snabba avslut | Testa pilotprojekt med kortare onboarding | Säljchef |
| Leadshantering | Många inkommande leads | Svag kvalificering av leads | Implementera nytt CRM-filter | IT/Säljteam |

✍ *Reflektionsfråga:*Hur kan vi förbättra vår kommunikation för att driva fler affärer och stärka vår försäljning?

### **📌 Verksamhet – Leverans, processer och effektivitet**

*Hur effektivt levererar vi våra tjänster/produkter? Finns det flaskhalsar i våra processer?*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Målområde** | **Nuläge** | **Utmaningar/Möjligheter** | **Beslut & Nästa steg** | **Ansvarig** |
| Produktion/leverans | Stabil men långsam | Leveransförseningar påverkar kundnöjdhet | Införa snabbare internlogistik | Produktionschef |
| Processoptimering | Standardiserat men komplext | Svårt att skala upp effektivt | Automatisera nyckelprocesser | Operations Team |
| Kundservice | God support men högt tryck | Resursbrist vid toppar | Implementera AI-chatbot | Supportchef |

✍ *Reflektionsfråga:*Vilka processer kan förbättras för att öka effektiviteten och kundnöjdheten?

### **📌 Medarbetare – Teamets kompetens och välmående**

*Har vi rätt personer på rätt plats? Är teamet motiverat och engagerat?*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Målområde** | **Nuläge** | **Utmaningar/Möjligheter** | **Beslut & Nästa steg** | **Ansvarig** |
| Rekrytering | Kompetensbrist i vissa roller | Svårt att hitta rätt profiler | Starta nytt rekryteringsprogram | HR |
| Medarbetarnöjdhet | Hög men ojämn belastning | Risk för utbrändhet | Omfördela arbetsbelastning | Ledning |
| Kompetensutveckling | Bra men ej strukturerad | Saknas tydliga karriärvägar | Skapa utbildningsplan | HR/Avdelningschefer |

✍ *Reflektionsfråga:*Hur kan vi säkerställa att våra medarbetare trivs och utvecklas inom företaget?

### **📌 Ekonomi – Finansiell hållbarhet och tillväxt**

*Är vi på rätt väg ekonomiskt? Har vi rätt lönsamhet och tillväxt?*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Målområde** | **Nuläge** | **Utmaningar/Möjligheter** | **Beslut & Nästa steg** | **Ansvarig** |
| Intäkter | Stabil men beroende av få kunder | Risk vid kundbortfall | Diversifiera kundbasen | CFO |
| Kostnadseffektivitet | OK men vissa höga poster | Stigande inköpspriser | Förhandla leverantörsavtal | Ekonomiavdelningen |
| Kassaflöde | Positivt men svagt | För långsam fakturering | Automatisera faktureringsprocessen | Ekonomi |

✍ *Reflektionsfråga:*Hur säkerställer vi långsiktig ekonomisk hållbarhet och tillväxt?

## 2. Framåtblick och prioriteringar

**Vad är de viktigaste åtgärderna till nästa möte?**✓ Fördelning av uppgifter och ansvar  
✓ Tidsramar och kontrollpunkter  
✓ Risker och möjligheter

✍ *Tips:* En effektiv ledningsgrupp ser inte bara till nuläget – den säkrar att rätt förutsättningar skapas för framtida framgång.

**🔹 Högsta prioritet till nästa möte:**

1. **Uppgift 1**
2. **Uppgift 2**
3. **Uppgift 3**

## 3. Sammanfattning och avslutning

**Vilka är de tre viktigaste insikterna från dagens möte?**✓ Snabb genomgång av beslut och action points  
✓ Reflektion: Vad fungerade bra? Vad kan förbättras?

✍ *Reflektionsfråga:* Hur säkerställer vi att våra strategiska mål blir verklighet och inte bara ambitioner?

## 4. Nästa möte

**Bestäm tid och datum för nästa möte:**

|  |  |
| --- | --- |
| 📅 **Datum:** |  |
| 🕒 **Tid:** |  |
| 📍 **Plats / Digital länk:** |  |

✍ *Reflektionsfråga:* Finns det något vi behöver förbereda inför nästa möte?

Mallen från: goalenvision.com