

4B Research A/S

4B Modellen

Udnytter du dine muligheder?

4B modellen er opstået gennem 20 års arbejde med mere end 300 forskellige virksomheder.

Vores erfaring er, at selvom virksomheder og brancher er forskellige, er udfordringerne ofte de samme.

4B modellen er lavet for at skabe struktur i indsamlet viden, strukturen gør dig i stand til at træffe beslutninger på et oplyst grundlag.

4B Modellen skal give dig et overblik over, hvilke muligheder du har for at lykkes i markedet.

Vi er af den overbevisning at skønheden findes i det enkelte.

Med andre ord, så behøver det ikke være kompliceret at blive bedre og udnytte sine muligheder.

4B Modellen skaber struktur i jeres viden og afdækker hvor der er behov for at indsamle yderligere informationer. Den samlede viden skaber udgangspunkt for at agere overfor kundernes behov og ændringerne i markedet.

Det du skal vide noget om er:

Dit marked

Dine kunder

Dine konkurrenter

Dine medarbejdere

Vi har lovet det ikke er kompliceret at blive bedre, men det kræver en indsats. Vi hjælper dig med at afdække, hvilken viden I har og hvilken viden I har behov for.

Her er et uddrag af den viden, vi mener I bør være i besiddelse af.

Marked

Hvor stort er markedet og hvordan er strukturerne og forsyningskæderne opbygget. Hvilke lovmæssige krav er der til dine produkter og hvordan er pris- og avansestrukturen. Hvilke krav stilles der til service, levering, garantier og bæredygtighed. Hvor annonceres dine produkter typisk og hvordan er markedsføringsloven.

Kunder

Hvad forventer kunderne af jer og kender de jer. Hvilke produkter køber de nu og hvad ønsker de at købe fremover. Hvilke krav stiller kunderne til produkter, sælgere, markedsføring, levering, kundeservice og priser. Hvordan er loyaliteten overfor leverandører og hvilket image har de.

Konkurrenter

Hvilke udbydere er der på markedet indenfor din produktkategori og hvad kendetegner dem. Hvilke produkter udbyder de, hvor markedsfører de dem og hvad koster de. Hvordan er deres økonomi og markedsandel.

Medarbejdere

Hvordan trives jeres medarbejdere, hvad motiverer dem, hvor forandringsparate er de og hvordan opfatter de kunderne og deres egen virksomhed. Hvordan opfatter de opstillede mål og værdier og følger de dem. Hvordan er kommunikationen i virksomheden og har medarbejderne lyst til at være i virksomheden om 2 – 3 eller 5 år.

