

Låt stå!

Årets mål?

Förslag 1.

Förslag 2.

Förslag 3.

Förslag 4.

Att sätta verksamhetens mål.

Att sätta rätt mål är en viktig uppgift för varje verksamhet. Trots detta är dess tillvägagångssätt ofta till stor del baserad på grova uppskattningar och ibland rena önskningar, snarare än på noggranna analyser av verksamhetens möjligheter.

Populärt vid fastställande av vinst- eller omsättningsmål är att lägga på en procentsats utifrån tidigare års mål, ofta för att ge medarbetarna en extra utmaning. De flesta verksamheter förväntas ju växa varje år, oavsett verksamhetens förutsättningar. Men om denna procentsats inte överensstämmer med verksamhetens möjligheter kan problem uppstå, exempelvis att personalen genom försämrad motivation eller ökade sjukskrivningar minskar sin produktivitet. Alltså konsekvenser som spär på risken att inte nå det uppsatta målet. Det är därför viktigt att värderingen av verksamhetens mål görs med ett så noggrant och effektivt tillvägagångssätt som möjligt.

Många mål baseras på rena önskningar, snarare än på noggranna analyser om verksamhetens kapacitet.

Till vilken nytta är det att göra arbetsuppgiften rätt om man ändå gör fel arbetsuppgift?

Att identifiera aktiviteter för att nå målet.

Om det råder stor osäkerhet i att sätta rätt mål, blir det inte lättare att identifiera de aktiviteter som ska leda till att målet nås, exempelvis olika projekt.

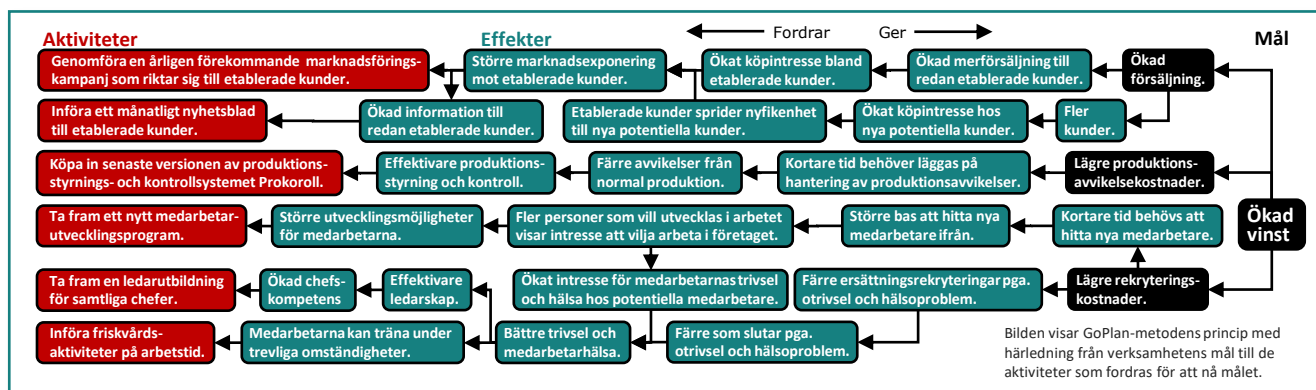
Många verksamheter fokuserar noggrant på att projektens tidsplan, budget och leverans ska hållas. Men i steget innan, dvs. när det handlar om att välja de projekt som man bedömer kommer att bidra optimalt till att verksamhetens mål nås, är noggrannheten ofta inte lika genomgripande. Det kan innebära att ett antal väl skötta projekt genomförs, trots att de ändå inte kommer att bidra till att målet nås. Alternativt kommer dessa att ta resurser från andra för målet mer optimala projekt.

Om fastställandet av målets värde samt identifiering av rätt aktiviteter inte genomförs korrekt, är risken stor att verksamheten inte kan styras på ett kontrollerat sätt.

GoPlan-metoden - en digital överskådlig struktur.

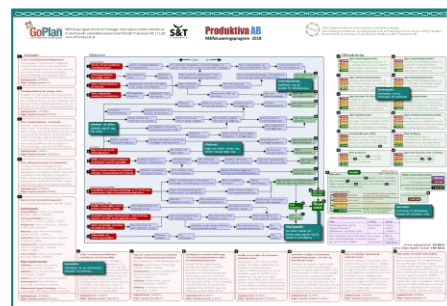
Att använda GoPlan-metoden innebär att verksamhetens medarbetare, under ledning av en certifierad GoPlan-ledare, steg för steg bygger en struktur med målet som utgångspunkt och de aktiviteter som fordras för att nå målet som slutdestination. Resultatet blir en digital, överskådlig och inte minst bland medarbetarna tidigt förankrad karta som visar vilka aktiviteter som fordras för att nå ett visst mål. Därefter beräknas aktiviteternas totala kostnad samt målets värde utifrån aktiviteternas sammanlagda kapacitet, snarare än från någon grov uppskattning.

Med GoPlan-metoden kan ni enkelt identifiera och välja bort de aktiviteter som inte kommer att bidra till att ni når ert mål.



Ert mål som utgångspunkt.

GoPlan-metoden kan användas för vilka privata eller offentliga verksamheter som helst. Hela verksamheter eller endast delar av den har ingen betydelse. Det enda som fordras är att verksamheten har bestämt sig för en övergripande målinriktning som exempelvis ökad vinst, ökad omsättning, minskade kostnader, ökat nöjdhetsindex samt har en önskan om när detta ska vara uppfyllt. Resultatets storlek och utseende baseras på verksamhetens behov.



Några användare av GoPlan-metoden.



oxyma innovation
FACILITY SERVICES



SVENSKA
KRAFTNÄT

INKÖP
gävleborg

Låter det intressant? Tveka inte att höra av er till oss, så berättar vi mer om GoPlan-metoden.



S&T Framework AB

Tel: 076-02 05 443. Mail: info@stframework.se Web: www.stframework.se

"GoPlan-metoden är ett arbetssätt som helt och hållet, jag menar helt och hållet, baserar sig på vad vi ska uppnå, vårt övergripande mål. För oss har detta varit ett bra stöd för att utveckla vår verksamhet och jag kan varmt rekommendera andra att använda GoPlan-metoden i sitt målfokusarbete".

Johan Almesjö.
Fd. Förbundsdirektör
Inköp Gävleborg.