

Bakgrund

I utkanten av centrala Helsingborg ligger Blomsterbutiken som startats upp och drivs av Monica 45 år. Monica som bor på en större gård på landsbygden har två barn, en stor hund och en man som är hantverkare. Monica har sedan många år haft ett brinnande intresse för blommor och blomsterarrangemang. Hon har arbetat inom vården i ca 20 år och sadlade om på en arbets-skada.

Företaget var först beläget i ett gammalt stall hemma på gården utanför Ödåkra. Miljön var fantastisk och företagets kunderna älskade det designade stallet, hennes kvalitativa arbete och höga kvalitet på blommorna.

Du får lov att klä karaktärerna och stoppa in fler variabler än vad som givits i mina förutsättningar. I verkligheten tar det ca 1 dag att intervjua ledning och personal i ett sådant litet företag. Jag kan omöjligt få med alla detaljer i min lilla beskrivning. Om ni väljer att gå på djupet måste ni beskriva era förutsättningar i er bakgrund så jag kan säkerställa att den röda tråden följs.

Affärsidé

Idag lyder Blomsterbutikens affärsidé så här "Vi ska sälja blommor med högsta kvalitet i en mysig och varm atmosfär. Vi ska ha mysiga gardiner och en mysig modern skyltning och fina och trendiga tillbehör som små godror och liknande."

Affärsplan

Blomsterbutiken har ingen nedtecknad affärsplan utan det mesta finns, förhoppningsvis, i Monicas huvud. Hon har många idéer om vad som ska ske, men inte direkt när det ska hända eller hur det ska genomföras.

Plats

Även om allt var frid och fröjd i början blev det svårare att få tillräckligt många kunder att åka ut på landet att handla blommor. Kunderna prioriterade tillgänglighet och tid. Monica tog ett svårt beslut – men valde att flytta sin verksamhet till Helsingborg.

Butik

Eftersom butiken är ganska stor, ca 150 m², har Monica anställt 4 deltidspersoner som hjälper till vid olika tidpunkter och vid olika högtider. Butiken har öppet alla dagar i veckan. På lördag har Blomsterbutiken öppet mellan 09.00-14.00 och på söndag mellan 10.00-14.00. Butiken ligger i ett område med många äldre och yngre [ungdomar] boende. Mycket biltrafik passerar butikens två stora skyltfönster.

Produkt

Blomsterbutikens blommor inhandlas var 14:e dag på Blomstertorget i Köpenhamn. Blommorna håller högre kvalitet än de som fås från Svenska grossister eftersom de kommer från en annan leverantör direkt från Holland.

I butiken finns, förutom snittblommor och allehanda krukväxter, också olika prydnadsföremål som krukor, svanar, hållare, ljuslyktor och liknande. Monica säljer även godis i gammeldags hållare framme vid disken. Butiken tillhåller även allergiblommor, "döda" blommor som balsamerats i gips, stora blomsterarrangemang och gravkransar som de binder själva.

Blomsterbutiken har även börjat satsa på att vara projektledare för samtliga blomsterarrangemang vid bröllop eller andra större arrangemang. Detta område verkar vara lukrativt med är fortfarande ett ganska oprovat kort.

Service

Monica har ett utpräglad sinne för service. Hon är väldigt trevlig på det där lite grova, naturliga sättet. Hon har ett mycket starkt psyke och berättar gärna historier under bältet. Hon är väldigt pratglad och kan ta de flesta personlighetstyper.

Om något skulle bli fel är det bara att byta hos Monica eftersom kunden kommer alltid först. Men om någon försöker spela "allan" är hon ingen go tös att diskutera med.

Personal

Millan

Millan är 18 år och går på humanistiskt gymnasium i Klippan. Hon är aktiv sångerska i ett lokalt källarband. Millans bästis har flyttat till Umeå för ett halvår sedan. Hon är väldigt labil och gillar faktiskt inte blommor. Men, lönen är rätt schysst och hon gillar Monica.

Hon tycker Ansgar är tråkig för att han stöter på henne hela tiden. mest på skoj tror hon. Sonja med sin peruk och sitt evigt tjatande om hennes gubbe som varit otrogen på senaste sommarsemestern i Lysekil. Sonja funderar att sälja husvagnen utan att Nils-Erik vet om det. Det skulle ge han vad han tål, hans ögonsten.

Sonja

Sonja är 55 år och har varit lärarinna i lågstadiet i 30 år. Sen fick det vara nog hon orkade inte med all administration längre. Sonja har arbetat längst hos Monica och hon är den av alla som faktiskt kan hantera pengar. Pengar är Sonjas passion. Hon har ju inte så mycket men det går ju att snacka om det och att bygga strategier för en framtida snabb rikedom.

Hon har länge velat bli Monicas kompanjon. Men Monica är inte riktigt säker. Det är klart att 100 000 kr för 20 % skulle sitta fint, men ändå. Sonja tycker Ansgar är snygg och de småhånglade ju faktiskt på förra julfesten.

Ansgar

Är 42 år och singel. Han stöter lite på Milla, fast mest på skoj. Ingen vet att han är homosexuell och har ett eget postorderföretag på nätet. Ansgar älskar blommor över allt annat. Han har jobbat med blommor i hela sitt liv. Ansgar har stor umgängeskrets och hans föräldrar och släkt har accepterat faktum.

Ansgar är trygg i sig själv då han vet att han är attraktiv på marknaden och han har 300 högskolepoäng i bl a litteraturhistoria och psykologi. Just nu läser han kriminologi på distans på Mitthögskolan. Till sommaren ska han minsann ha semester först av alla. Nu är det hans tur. Ansgar har varit vegan i sin ungdom men nu är han moderat så klart. Det blir Nollendorf i Belin.

Pernilla

Arbetar heltid i butiken. Lönen är inte så fet men kul är det. Ibland kommer hon hem och lagar mat till sin man och klagar över att hon inte orkar mer. Pernilla spelar mycket golf med sina väninnor och på sommaren räcker tiden dåligt till.

Hennes man är självlärd inom området blommor och han har en liten sommarstuga med stor tomt där han och Pernilla odlar allt som går att odla. Nisse är en riktig besserwisser och han glömmer aldrig att tala om det för Monica. Han vet hur man ska få butiken vinstdrivande minsann.

Deras tre döttrar är utflugna och Pernilla har bara 3 år kvar till pensionen. Sivan, Ann-Louise och Tova skulle vunnit melodifestivalen. då för många år sedan.

Det var ju skrämmande som hon, vad hon nu heter, höll på, på scenen. Fruktansvärt. Äkta socialdemokrat sedan barnsben. Pappa röstade ju så.

Ekonomi

Monica tycker ekonomi är jättekul och hon planerar i minsta detalj, vilket tar lite tid. Hennes bokföring består av ett försäljningskonto [3010] och ett motsvarande varuinköpskonto [4010]. Däremellan har hon de konton som behövs för verksamheten.

Hon har lite svårt med den korrekta teorin och blandar lätt ihop resultat och likviditet. Monicas kortsiktiga planering är det lite så och så med. Hon har svårt att se kopplingen mellan inköp av blommor och pålägg och försäljning. Det finns säkert en risk att många blommor vissnar bort och aldrig kan generera inkomster till företaget. Som du ser har hon dålig kontroll på sin lagerhållning och sin logistik.

Företagets resultat- och likviditetsbudget är inte realistiskt uppbyggd och Monica har blandat ihop begreppen i de olika styrdokumenterna. Tyvärr ett allt för vanligt fel. Hon medger att det tagit henne 1 timme att ta fram båda dokumenterna. Monicas åsikt om en budget är att det är en kvalificerad gissning om framtiden. Hon kan ju inte veta vad som ska säljas om en månad. Hon har ju ingen kristallkula.

Företagets dagliga inbetalningar läggs i en plåtlåda som Monica räknar ihop en gång per vecka. Eftersom det kostar 80 kr per tillfälle lämnar hon inte pengarna i en bankbox utan sätter in dem på företagets konto en gång per månad.

Pris

Blomsterbutiken prissättning är ungefär som konkurrenternas. Monica har inte räknat fram ett korrekt pålägg baserat på företagets kostnader och resultat. Hon vet inte hur man gör och förstår inte meningen med det i heller.

Påverkan

Många av Monicas idéer är inte realistiska på grund av likviditetsbrist. Man får en känsla av att hennes fokus ligger mer på den dagliga verksamheten vilket innebär att där inte finns utrymme i tiden att planera mer långsiktigt.

Monica har inte lagt upp en marknadsstrategi. Hon har faktiskt inga strategier alls utan det mesta säljs för dagen eller veckan. Nu har hon ju tur, det kommer trots allt in kunder i ett ganska jämnt flöde.

Hon försöker ju få fler kunder med egenhändiga kampanjer. Hon sätter in annonser i den lokala dagstidningen och delar ut flyers och hon är med i kvarterstidningen.

Monica är även med på alla samlingsannonser vid långlördagar och liknande. Monica lägger faktiskt ut en ansevärd summa pengar på reklam.

Kompetensutveckling

Monica är jätteintresserad av blommor och det är inget arbete utan snarare en livsstil för henne. Hon predikar blommor och deras påverkan för alla hon träffar. Hon är ute på mässor för att finna nya intressanta och roliga prydningssaker att sälja i sin butik.

Bisyssla

Hon går även på kurs på tisdagskvällar och torsdagskvällar i Laholm där hon lär sig nya sätt att binda blommor. Monica har en idé att själv hålla kurser i Helsingborg. Hon har varit i kontakt med Medborgarskolan som tänker starta en kurs i höst. Hennes arvode blir 150 kr per timme. Kursen – Att binda blommor – går 3 timmar varje onsdagskväll i 10 veckor.

Uppdraget - konsult

Du blir anlitad av Blomsterbutiken för att Monica vill öka företagets försäljning och även deras marginaler. Som konsult vill du föra över din kompetens till din uppdragsgivare eftersom lösningen annars inte blir lika hållbar.

Observera att Blomsterbutiken inte har beställt en affärsplan. Du ska ta fram en operativ och realistisk handlingsplan till Blomsterbutiken där de själva kan arbeta efter din handlingsplan för att nå en långsiktig hållbar lösning. I uppdraget ingår uppföljning och support efter tre och efter sex månader.

Jag bifogar innehållet i en affärsplan eftersom mycket av dessa rukriker kan peka på problem som kan finnas i Blomsterbutiken. Tänk på att en affärsplan bara pekar på strukturella och administrativa problem. Det kan ju även finnas beteendemässiga, psykologiska och emotionella problem att ta ställning till.

Ett litet tips bara - tänk på att lösningen ska professionell och inte emotionell.

Du ska använda dig av teorier men inte förklara dem för din uppdragsgivare. Han/hon är bara intresserad av en hållbar lösning till rätt pris.

Du ska presentera en lösning som ska generera en resultatförbättring med 30%. I din rapport ska du bevisa att din lösning når målet 30%.