

EXTRA SMALL



- Indhold:** Et **fælles strategiseminar** med ASPIRE, 5 timers varighed efterfulgt af 3 timers **individuel strategiworkshop**
- Formål:** 5 aktuelle problemstillinger gennemgås af ASPIRE. Medlemmerne kan selv bidrage med forslag via et spørgeskema før seminaret. ASPIRE har højaktuel input med. Fokus er på iværksættervirksomheden på vej til vækst samt de aktuelle udfordringer branchen befinder sig i.
- Forløb:** Fælles strategiseminar afholdes samlet for op til 5 medlemsvirksomheder. Efterfølgende afholdes individuelle strategiworkshops med hvert medlem.
- Sted:** Strategiseminar afholdes i København/Herning. Individuel strategiworkshop hos medlemsvirksomheden, eller hos ASPIRE (København/Herning)
- Input:** Spørgeskema ifm strategiseminar samt medlemsvirksomhedens strategiplan og/eller handlingsplan
- Output:** Aktuel indsigt i branchespecifikke problemstillinger netop nu. 3 timers sparring/rådgivning omkring aktuelle udfordringer i medlemsvirksomheden
- Agenda:** **Fælles strategiseminar.** Problemstillinger som gennemgås:
- Positionering/differentiering i et marked præget af fuldkommen konkurrence
 - Internationalisering, eller ej
 - Supply Chain, eksempler på succesfuld optimering
 - Organisation, sammensætningen af det rigtige hold
 - Økonomi, besparelser og investering
- Derudover behandles specifikke problemstillinger fra medlemmerne.
- Individuel strategiworkshop.** Konkret sparring omkring højaktuelle problemstillinger hos medlemsvirksomheden.
- Pris:** Kr. 7.000 + moms (DM&T støtte max kr. 3.500 + moms)

SMALL

A
S
P
I
R
E
.

- Indhold: En **strategidag** med ASPIRE, 6 timers varighed
- Formål: Strategisk analyse af virksomheden og markedssituationen, herunder anbefalinger til indsatsområder
- Forløb: En workshop á 6 timers varighed. 4 timer til forberedelse og anbefaling af indsatsområder
- Sted: Hos medlemsvirksomheden eller hos ASPIRE (København/Herning)
- Input: Medlemsvirksomhedens strategiplan og/eller handlingsplan
- Output: Key Issues (Hovedkonklusioner)
Strategisk "Gaps"
Anbefaling af indsatsområder
- Agenda: Strategidag:
- En ekstern analyse af markedet, konkurrenterne, kunderne, leverandørerne og omverdenen
 - En intern analyse af økonomien, produkterne/services, værdikæden, markedsføringen, kommunikationen, organisationen og infrastrukturen
 - En SWOT analyse (styrker, svagheder, muligheder og trusler)
 - Key Issues (hovedkonklusioner) - essensen af SWOT'en trækkes frem
 - En "Gap" analyse, ved at sammenholde den nuværende strategi og Key Issues
 - Anbefaling af indsatsområder
- Pris: Kr. 17.000 + moms (DM&T støtte max kr. 8.500 + moms)

MEDIUM

- Indhold: Et **strategiforløb** med med ASPIRE, 25 timers varighed
- Formål: Strategisk analyse af virksomheden og markedssituationen, herunder anbefalinger til indsatsområder samt udvikling af handlingsplanen
- Forløb: To workshops á 5 timers varighed. Et afleveringsmøde á 3 timers varighed. 12 timer til forberedelse og udarbejdelse af handlingsplan. Forløbet forventes at strække sig over en måned
- Sted: Hos medlemsvirksomheden eller hos ASPIRE (København/Herning)
- Input: Medlemsvirksomhedens strategiplan og/eller handlingsplan
- Output: Key Issues (Hovedkonklusioner)
Strategisk "Gaps"
Anbefaling af indsatsområder
Udvikling af handlingsplan
- Agenda: Strategiforløb:
- En ekstern analyse af markedet, konkurrenterne, kunderne, leverandørerne og omverdenen
 - En intern analyse af økonomien, produkterne/services, værdikæden, markedsføringen, kommunikationen, organisationen og infrastrukturen
 - En SWOT analyse (styrker, svagheder, muligheder og trusler)
 - Key Issues (hovedkonklusioner) - essensen af SWOT'en trækkes frem
 - En "Gap" analyse, ved at sammenholde den nuværende strategi og Key Issues
 - Anbefaling af indsatsområder
 - Udvikling af handlingsplan
- Pris: Kr. 39.000 + moms (DM&T støtte max kr. 19.500 + moms)

LARGE



- Indhold: Et **udvidet strategiforløb** med ASPIRE, 50 timers varighed
- Formål: Strategisk analyse af virksomheden og markedssituationen, herunder anbefalinger til indsatsområder samt udvikling af handlingsplanen. Medvirke til implementering af handlingsplan.
- Forløb: Intromøde á 4 timers varighed. Fire møder á 7 timers varighed. Et afleveringsmøde á 3 timers varighed. 15 timer til forberedelse og udarbejdelse af handlingsplan samt sparring. Forløbet forventes at strække sig over 2 måned.
- Sted: Hos medlemsvirksomheden eller hos ASPIRE (København/Herning)
- Formål: Strategisk analyse af virksomheden og markedssituationen, herunder anbefalinger til indsatsområder
- Input: Medlemsvirksomhedens strategiplan og/eller handlingsplan
- Output: Key Issues (Hovedkonklusioner)
Strategisk “Gaps”
Anbefaling af indsatsområder
Udvikling af handlingsplan
Medvirken til implementering af handlingsplan
- Agenda: Udvidet strategiforløb:
- En ekstern analyse af markedet, konkurrenterne, kunderne, leverandørerne og omverdenen
 - En intern analyse af økonomien, produkterne/services, værdikæden, markedsføringen, kommunikationen, organisationen og infrastrukturen
 - En SWOT analyse (styrker, svagheder, muligheder, trusler)
 - Key Issues (hovedkonklusioner) - essensen af SWOT'en trækkes frem
 - En “Gap” analyse, ved at sammenholde den nuværende strategi og Key Issues
 - Anbefaling af indsatsområder
 - Udvikling af handlingsplan
 - Implementering af handlingsplan

Pris: Kr. 70.000 + moms (DM&T støtte max kr. 35.000 + moms)

Kunderne udtaler om Aspire

“Aspire har været en rigtig god sparringspartner på områder, som ligger udenfor vores interne ekspertise. I en mindre designvirksomhed er alle de forskellige forretningsmæssige områder, man skal kunne håndtere, netop en af de helt store udfordringer. Aspire har været rigtig gode til at forstå vores interne problemstillinger og ressourcer. Med dem på sidelinjen har vi følt tryghed i vores valg, og fået øjnene op for en masse nye muligheder” - Maria Høgh Heilmann, Partner, Aymara ApS

“I samarbejdet med Aspire har vi oplevet en høj grad af professionalisme. Aspires kæmpe ballast er deres årelange brancheerfaring indenfor alle led af værdikæden. Dette har givet os tryghed og benefit i forhold til den sparring vi har modtaget. Det skal være en ekstremt dynamisk og professionelt veldrevet tøjvirksomhed, som ikke kan optimere én eneste funktion, få udvidet en flaskehals eller rationaliseret en aktivitet, ved et besøg fra Aspire” - Hans Peter Høgh Larsen, Adm. Direktør, Ticket to Heaven A/S

“Vi er i øjeblikket midt i en spændende og udfordrende udviklingsproces med Aspire som sparringspartner. Det er på den ene side sårbart, men på den anden side en utrolig spændende proces. Fra første møde har vi følt os i trygge hænder. Mette og Lennart har en bred erfaring og en viden, som vi ikke ville være foruden. Vi glæder os hver dag over vores samarbejde og med Aspire ved vores side, bliver vi stærkere” - Henriette Zobel, Designer & Direktør, Pureheart by Henriette Zobel A/S

“Vi har modtaget uundværlig rådgivning af Aspire i forbindelse med vores opstart. For os som nystartet virksomhed har det været utroligt vigtigt at finde den rigtige samarbejdspartner til forretningsudviklingen. Med deres mangeårige erfaring fra branchen, har Mette og Lennart hjulpet os med at få strategien slebet til, så vi fra starten får den rette profil i markedet. Senest har Aspire hjulpet os med at skabe den rette kontakt til en samarbejdspartner på salgssiden” - Trine Habel, Partner, Misty May ApS

“For os har det været en stor hjælp at Aspire kunne gå målrettet ind og hjælpe os med de udfordringer, som Superspace har på vores forretningside. Vi har følt os i trygge hænder og har været glade for alt den input vi har fået i vores samarbejde. Det forløb vi har haft med Aspire, har givet os konkrete redskaber, som vi med det samme har kunnet bruge i vores virksomhed. Aspire har med stort overblik kunne præcisere hvad og hvor vi har skulle sætte ind, og det gav os det sidste skub til at gå ind på nye områder” - Stine Holscher, Partner, Superspace ApS