



Værditilbudsdrevet forretningsudvikling

Fra værditilbud til forretningsmodel, strategi og brand.

Jeg hjælper ejerledere og ledelser med at finde og skærpe virksomhedens unikke værditilbud og gøre det til omdrejningspunkt for forretningsmodel, strategi og branding. Resultatet er en virksomhed, hvor det, I lover, leverer, prioriterer og kommunikerer hænger sammen – og skaber et stærkere fundament for vækst.

Mine kerneydelser



Værditilbudsdrevet forretningsmodel

Jeg finder og skærper jeres unikke værditilbud og omsætter det til en sammenhængende forretningsmodel.

- Kundeværdi og differentiering
- Business Model Canvas
- Aktiviteter, ressourcer og partnerskaber
- Indtægtsmodel og økonomi



Værditilbudsdrevet strategi

Jeg omsætter værditilbud og forretningsmodel til strategisk retning og en konkret forretningsplan.

- Strategihus og strategiske valg
- Forretningsmæssige mål og Must Win Battles
- KPI'er og nøgleinitiativer
- Organisatorisk fundament
- Samlet forretningsplan



Værditilbudsdrevet brand

Jeg omsætter værditilbuddet til ønsket markedsopfattelse, kernefortælling og brandingstrategi.

- Positionering og ønsket opfattelse
- Kernefortælling og brandplatform
- Visuel og verbal identitet
- Brandingstrategi og roadmap
- Brief til marketingeksekvering



Lars Halskov

Virksomhedsrådgiver & partner

Aarhus

+45 27 24 62 64

lh@kombination.dk

linkedin.com/in/larshalskov/

Min proces

1

Værditilbud (Løfte)

Hvilken unik værdi vil vi skabe for hvem?



2

Forretningsmodel (Levering)

Hvordan indretter vi forretningen til at levere og tjene på værdien?



3

Strategi (Retning)

Hvad skal vi prioritere for at realisere værditilbuddet og vores mål?



4

Branding (Fortælling)

Hvordan skal markedet forstå, opleve og vælge os?