

# 100% Marknadsandel – 3 platser kvar!

*Ett Carrus-seminarium med Anders Hultgren.*

***Allt du behöver för att förbättra era intäkter, på en halv dag!***

Vill ni förbättra/förnya era erbjudanden? Förstå era kunder bättre? Få bättre marginaler? Öka lönsamheten? Sälja rätt saker? Vill du bli inspirerad och få ett antal beprövade verktyg att arbeta med? Vill du snabbt få fram en förbättringsplan?

I halvdags-seminariet **100% Marknadsandel** går vi igenom områden som du bör beakta för att planera förbättringsprojekt för Ditt företag:

- Omvärlds- och konkurrentanalys
- Kundvärdeanalys
- Erbjudande, portfölj och paketering
- Innovation
- Prissättning och Intäktsläckage
- Marknadsstrategi
- Förbättringsplan

Seminariet består av genomgångar och korta arbetspass med hjälp av mallar. Vi använder beprövade koncept på nya sätt. När seminariet är över har du ett färdigt utkast till plan för hur ni kan förbättra Ditt företag.

Seminariet riktar sig till affärsansvariga och strateger, som på kort tid vill få inspiration och hjälp att se och planera hur företagets verksamhet kan förbättras.

## **Välkommen till Carrus den 14/3, kl. 08.45 – 12.00**

Plats: Carrus Management AB, Sveavägen 66, 8 tr., Stockholm

*Anders Hultgren är civilingenjör och civilekonom och har lång erfarenhet från ledande befattningar inom high-tech, med både teknisk och kommersiell inriktning, som affärsenbetschef, strategichef, produktenbetschef, chef business intelligence etc. Han har även bred erfarenhet som konsult inom management, och har fem patent inom ICT-system.*

Priset för seminariet är 2900 kr. Anmälan, inklusive kontakt- och faktureringsavgifter, skickas via epost senast 1/3 till: [anders.hultgren@carrus.se](mailto:anders.hultgren@carrus.se)  
*Deltagarantalet är begränsat. Anmälan är bindande. Fakturering sker vid anmälan. Platsen kan överlätas.*

## Carrus Management – Sveriges ledande intäktskonsult

Carrus Management AB är en managementkonsult som hjälper företag, främst inom B2B, att öka lönsamheten genom att utveckla sina affärer på intäktssidan.

Vi är specialiserade på kundvärdebaserad intäktsutveckling och vår affärsmodell bygger på välutvecklade metoder inom de områden som starkt påverkar intäkter och lönsamhet:



Carrus filosofi utgår från att framgångsrika affärer bygger på en förståelse av kundvärden och företagets förmåga att hantera dessa kundvärden i sin organisation. Kundvärdeperspektivet är därför en integrerad del i alla Carrus metoder och arbetssätt.

Genom att vi kan kombinera erfarenheter från olika branscher och affärsmodeller på ett effektivt sätt erbjuder vi våra kunder vårt marknadsledande stöd för att stärka marginaler och lönsamhet.

Ta kontakt med oss så tar vi en första diskussion om hur vi kan hjälpa till att öka ditt företags intäkter.

### Typiska uppdrag

Affärs- och intäktsmodeller  
Affärsplanering  
Affärsstrategi  
Business Intelligence  
CRM som stöd för intäktsfokus  
Intäktsförbättring i befintlig affär  
Intäkts-Läckage  
Kundvärdeanalys  
Pricing Policy & Guidelines

Kundvärdebaserade avtal  
Kundvärdebaserad produktutveckling  
Prissättning och prismodeller  
Sales Intelligence  
Säljeffektivitetsanalys  
Säljutveckling  
Utvärdering och introduktion av nya produkter och tjänster  
Utveckling av starkare intäktsfokus

**Kontakt:** Anders Hultgren, [anders.hultgren@carrus.se](mailto:anders.hultgren@carrus.se), 0722-850098