

Aktivitetsmål

Genom att fundera på målsättningarna i ditt företag så kan du bättre förstå vad du måste göra. Tänk igenom vad du vill uppnå både på kort och på lång sikt! Välj realistiska och mätbara mål så du vet när du har lyckats. Till exempel: ”Jag vill tjäna tillräckligt med pengar på mitt företag att jag kan sluta min nuvarande anställning. Tänk också på varför detta mål ska uppnås. Och tänk på att sätta upp nya mål så snart som du har lyckats med ett gammalt!

När man sätter upp mål för sitt företag är det bra om man funderar på varför just dessa mål ska uppnås och följas upp. Alltför många mål kan göra att man får lägga alltför mycket tid på administrationen runt sin målsättning. Det kan därför vara bra att välja ut ett begränsat antal mål som ska följas upp.

Mål ska vara:

- Konkreta
- Tidsbestämda
- Mätbara
- Visionära, samtidigt som de ska vara möjliga att genomföra

Det finns två typer av målsättning:

Företagets målsättning ska hänga ihop med vilken affärsidé och vision du har för företaget. Vill du bara ha företaget som en bisyssla eller vill du satsa helhjärtat? Detta är de strategiska målen. Du bör också tänka varför detta mål ska uppnås. Är det för att tjäna mer pengar eller är det för att få en mer hanterbar vardag och ett roligare liv? Tänk på att ingen av dessa mål egentligen står i motsats till varandra.

- **strategiska mål som beskriver åt vilket håll företaget är på väg**
(Bisyssla eller en helhjärtad satsning)

Det räcker dock inte med att bestämma sig för det strategiska målet, man måste också definiera hur detta ska ske och vilka aktiviteter som krävs för att klara av det. Detta beskriver du i de operativa målen.

- **operativa mål som är konkreta beskrivningar om vad du ska göra och när det ska göras**
(Övergripande mål och aktivitetsmål)

Strategiska mål pekar ut din riktning – vart du vill nå. De operativa målen är praktiska och sätter upp mätbara mål för vägen dit.

De övergripande målen kan vara väldigt svepande. Du vill kanske öka din försäljning eller få mer betalt för din produkt. I aktivitetsmålen går du in på hur du ska uppnå dessa övergripande mål.

Exempel

Strategiskt mål: Satsa helhjärtat på företaget!

Övergripande mål: Öka försäljningen så att företagets vinst blir 20 000 kronor i månaden.

Aktivitetsmål: Så ökar jag försäljningen så att vinsten blir 20 000 kronor i månaden.

Aktivitet 1. Åka till fler mässor.

Vilka mässor är jag inte på idag?

När måste jag boka in mässorna?

Hinner jag det? Hur länge ska den här satsningen pågå?

Hur mycket mer i vinst beräknar jag att denna aktivitet ger?

Glöm inte att följa upp aktiviteten! Vad blev utfallet? Varför gick det bra/dåligt?

Aktivitet 2. Få in min produkt i flera butiker.

Vilka måste jag ringa eller besöka för att fler butiker ska sälja mina produkter?

När ska jag göra det?

Måste jag ta fram någon typ av reklammaterial för att lyckas med detta?

Hur mycket pengar får denna satsning kosta innan jag måste ge upp detta mål?

Glöm inte att följa upp aktiviteten! Vad blev utfallet? Varför gick det bra/dåligt?

Läs mer på verksam.se