

# KARTLEGGING



SITUASJONSANALYSE		Bedrift		STYRKEPROFIL		+	0	÷
KRO Gratangen		Dato						
Leder		Stedfortreder		1	Ambisjonsnivået			
Selskapsform		Aksjeselskap		2	Mål og veivalg			
Eier(e) over 20%, evt. offentlig eier uansett %	Styre:		3	Produkt- / markedsoversikt				
			4	Kjøpekriterier				
			5	Ledelse				
Bransje/Produkt		Kode (2 siffer)		6	Administrasjon			
Adresse				7	Kompetanseutvikling			
Postnr. og sted				8	Bruk av IT og styringsystemer			
Telefon		Telefax		9	Utviklingsarbeid (aktivitet og evne)			
Org.nr. (9 siffer)		E-mail		10	Marked / salg			
Driftsinntekter (2015)		Mob.telefon		11	Tilgjengelighet			
Årsresultat (2015)		Egenkapital		12	Motivasjon til prosj. KOR på Kartet			
Antall årsverk		Eksport		13	Produktkvalitet			
Regnskapstall fra (kilde/år)				14	Synlighet i markedet			
Oppstartsår				15	Materielle ressurser			
Kommentar				16	Imaterielle ressurser			
				17	Nettverk			
				18	Styrefunksjon (hvis as)			
		P.nr.	Reg.	19	Økonomisk handlefrihet			

# KARTLEGGING

KARTLEGGING	Bedrift:	Dato:	Vurdering + 0 -
Produkt			
Målgruppe(r) (størrelse)			
Leveringsdyktighet			
Sesong			
Tilgjengelighet (hva/hvor)			
Responstid			
Kvalitetssikring av produktet – krav?			
Personlige ambisjoner			
Målsettinger for de neste tre årene?			
Hvordan er ditt/deres nettverk? Hvordan er det skapt?			
Samarbeid? Avtaleverk (skriftlig)?			
Markeds mål/resultatmål			
Økonomiforståelse			
Bedriftens økonomi			
Hvor lenge en har holdt på? Litt historikk			
Markedskompetanse (hvor? Hva?)			
Kunnskap omkring konkurrentene			
Bevissthet om egne produkteter Hva er produktet?			
Organisering av egen hverdag?			
Egen vurdering av talent/dyktighet. Hva er spesielt			

## KARTLEGGING

	<b>KOORDINERING AV KRO I GRATANGEN</b>	
Vilje til forpliktelse – økonomisk og/eller tidsinnsats?		
Hvordan anser du eierskap til felles koordinering? Vertskapsrollen		
Kan koordinator være tilknyttet en annen organisasjon, eks Visit Narvik?		

## KARTLEGGING

<b>SWOT-ANALYSE</b>	Bedrift:	Dato:

De viktigste interne forhold i bedriften	
INTERNE STYRKER	INTERNE SVAKHETER
EKSTERNE MULIGHETER	EKSTERNE TRUSLER
DE VIKTIGSTE EKSTERNE FORHOLD FOR BEDRIFTEN	

# KARTLEGGING



	<b>BEDRIFTSNAVN/OMRÅDE</b>			Kontaktperson	
<b>KOMPETANSEKARTLEGGING</b>				Dato	
	<b>MESTRING</b>			<b>OPPLÆRINGSBEHOV</b>	
<b>HOVEDOPPGAVER</b>	<b>+</b>	<b>0</b>	<b>÷</b>	<b>Ja</b>	<b>Nei</b>
<b>Oppgaver jeg ønsker å få</b>	<b>Oppgaver jeg ønsker å overføre til andre</b>				
<b>Opplæring jeg/vi ønsker mer av:</b>					

## KARTLEGGING

	Bedrift									Dato		
KJØPEKRITERIER	Område									Ansvar		
PRIORITERT REKKEFØLGE (markedets vurdering)	VÅR BEDRIFT			"konkurrent"								
	+	0	÷	+	0	÷	+	0	÷	+	0	÷
1												
2												
3												
4												
5												
<b>Vår posisjon (i forhold til våre konkurrenter)</b>												
<b>TOTAL VURDERING</b>												