

Organisationer traditionella och
moderna, olika
affärsstrategier

idag

- Organisationer
- Målmodell
- Handel

Organisation

- Individer som har något gemensamt tex
arbetar för att uppnå ett gemensamt mål (
obs! ett företag kan vara en organisation
med en individ)
 - Sociala organisationer;
 - Formella organisationer

Sociala organisationer

Individer som inte är inriktade på att uppnå vissa mål eller följa bestämda arbetsformer

- Familj, dansgrupp...



Formella organisationer

– Individer som är inriktade på att uppnå vissa mål och följa bestämda arbetsformer

- Företag, myndigheter, skolor, föreningar, ...



Kommunikation



→ Kommunikationsvägar

Envägs kommunikation A → B

Två vägs kommunikation C ↔ B



Kommunikation om mer än en

- Hur många kommunikationsvägar?



Exempel

- Hur många är kommunikationsvägarna, om en organisation består av
 - 1 individ
 - 2 individer
 - 3 individer
 - etc

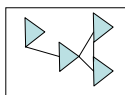
Strukturering av kommunikationen?



Oorganiserad verksamhet



Målinriktad organisation



Målinriktad och samordnad organisation

Exempel

- Hur kan man strukturera kommunikationsvägarna mellan
 - 4 individer
 - 10 individer
 - 20 individer

-
-
-
-
-
-

Organisation

- Struktur
 - Arbetsfördelning och specialisering
 - Information- och kommunikationsvägar
 - Ansvarfördelning och beslutsvägar
- Orientering
 - arbetsuppgift
 - produkt
 - geografisk
 - kund
 - etc

The diagram illustrates a formal organization structure. It features a hierarchy of boxes (representing organizational units) connected by lines. The structure is labeled 'Formell organisation' at the top. A vertical axis on the left is labeled 'Vertikal' and has a downward-pointing arrow. A horizontal axis at the bottom is labeled 'Horisontell' and has a rightward-pointing arrow. The hierarchy starts with a single box at the top, which branches into two boxes. The left box further branches into two boxes, and the right box branches into two boxes. The leftmost box of this second level branches into two boxes, and the rightmost box of this second level branches into two boxes. The bottom-most boxes are connected by a horizontal line, indicating a functional or departmental relationship.

-
-
-
-
-
-

Organisationschema

Funktionsorganisation

Das Organigramm zeigt eine hierarchische Struktur. An der Spitze steht der CEO, gefolgt von einem Assistant. Die Organisation ist in vier Hauptbereiche unterteilt: Purchasing Manager, Sales Manager, Financial Manager und Marketing Manager. Jeder dieser Bereiche hat einen Assistant. Der Purchasing Manager ist weiter unterteilt in Purchasing Assistant, Purchasing Manager (Ready to sell products), Warehouse Manager, Purchasing Manager (Client products) und Warehouse Assistant. Der Sales Manager ist unterteilt in Sales Assistant, Sales Manager (Sales territory), Designer, Sales Manager (New Sales territory), Marketing Manager, Staff Manager, Account Manager, Senior Accountant und Marketing clerk. Der Financial Manager ist unterteilt in Financial Assistant, Staff Manager, Account Manager, Senior Accountant und Marketing clerk. Der Marketing Manager ist unterteilt in Marketing Assistant, Marketing Manager (Ready to sell products), Warehouse Manager, Purchasing Manager (Client products) und Warehouse Assistant.

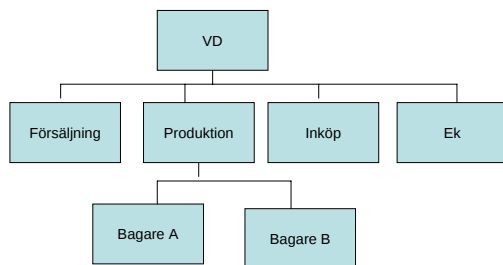
Geografik organisation

Produkt organisation, kundorientierter organisation, projektorganisation,

Exempel

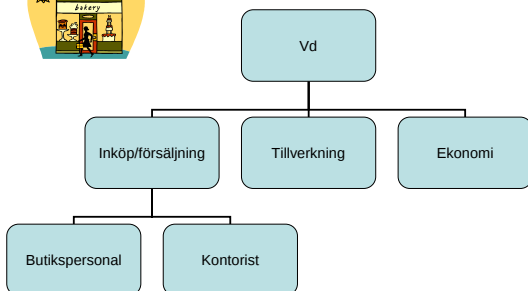
- Gör ett organisationsschema för ett Bageri (Bakeri)

Lösning (förslag)





Bakery



Mål

- På en organisation ställs krav från olika intressenter och mål kan ses som organisationens instrument för att uppfylla dessa krav.
 - Konkurrenskraftiga produkter
 - Organisationens existens

Exempel

- Tänk igenom om du kan komma på några mål för ett bageri

Components of a Goal Model

Goal
A desired future state

Problem
A state of affairs that may hinder a goal

Opportunity
A state of affairs that may support a goal

supports →

hinders →

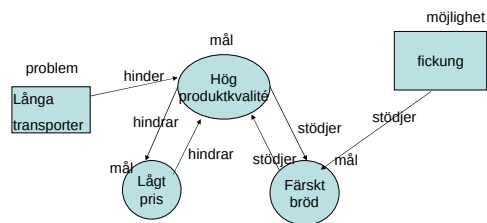
conflicts →

Two goals conflict if the fulfillment of one goal makes it impossible to fulfil the other, and vice versa

Exempel

- Gör en målmodell för bageriet som innehåller
 - 3 mål
 - 1 problem
 - 1 möjlighet

Lösningförslag



Övergripande mål för en organisation

- Strategiska mål
 - Existensen
 - Vinst (intäkter – kostnader), ökning med 0,1 % per år i genomsnitt under 10 år
 - Konkurrenskraftig (produkterna)
 - Vilka produkter/tjänster skall organisationen sälja
 - Hur skall organisationen få kunderna att köpa produkterna/tjänsterna
- Operativa mål
 - Uppnå en viss vinst år x

Handel

Konkurrensmässig

- Nöjda kunder (customer experience)
 - Upptäcka kundens behov
 - Kundens köp av produkten
 - Pris
 - Hur köpet genomförs
 - Kundleveransen
 - Användningen av produkten/service
 - Underhåll och avveckling av produkten

Kundens utvärderingskriterier

- Produktens totalkostnad (inköpspris, transportförsäkringar, transportkostnader etc)
- Produktkvalité
- Svarstid (responsiveness), hur länge kunden måste vänta på respons
- Tillförlitlighet (reliability)

Produkter

Vad tycker mina kunder?

- Fysisk produkt

- Standard
- Anpassade
- designade



Standardiserade
Skräddarsydda

- Service



- Information



- Kombination



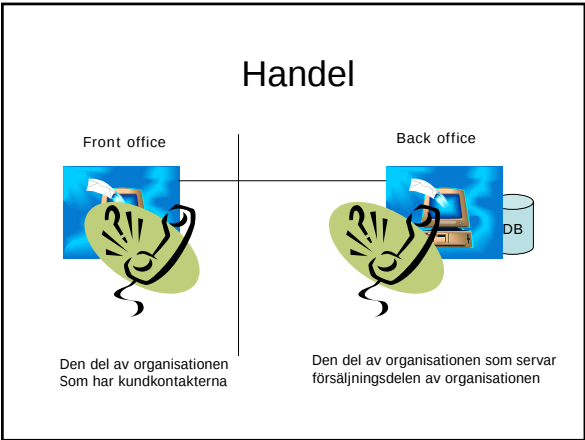
Produkten (information i IT-samhället)

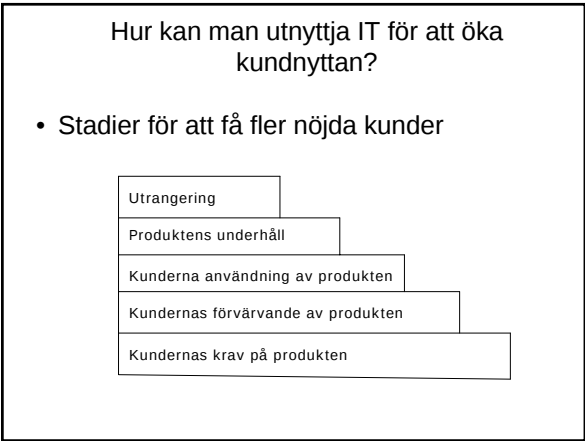
- Produkter som är

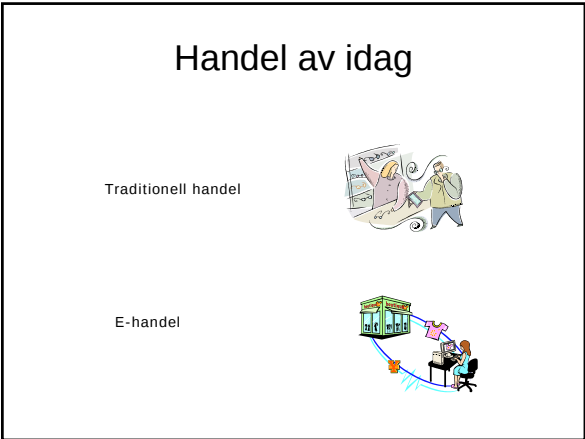
- Intangible (viktlösa och går ej att känna)
- Kopierbara
- Icke- konsumerbara
- manipulerbara

Försäljningskanaler

- Butiker
- Försäljare
- Postorderkataloger
- Mässor
- Marknadsplatser
- auktioner







- Traditionell handel

- E-handel

IT används för att:
 - förändrar produkterna
 - minimera kostnader

Handla på nätet

- Kunden skall ha en effektiv självservice omgivning
- Presentera företaget och dess produkter
- Se till att kunderna kan beställa och ev betala

Utmaningar (E-handel)

- Förse kunder med en effektiv självbetjäningssmiljö
- Locka till sig kunder
- Utveckla system
- Integrera system

Begrepp

- e-business (e-affärer)
 - Koordinera kritiska affärsprocesser såsom produktdesign, beställa råvaror, tillverka, leverera kundorder och service genom att använda sig av datorer, kommunikationsteknologier och elektronisk data

- e-commerce (e-handel)
 - Den delen av en e-handel som har direkt kundkontakt, t.ex. använda IT för marknadsföring, försäljning, produktservice etc

Kunder

- Företag
 - En eller några ägare
 - Små
 - Medelstora
 - Stora
 - Koncerner
- Privat personer
 - Enstaka personer: ungdomar, pensionärer etc
 - Familjer utan barn
 - Familjer med barn
- Stat och kommuner
 - Skolverket, Utrikesdepartementet, Stockholm stad, Stockholms läns landsting, Karolinska sjukhuset etc

Begrepp fort

- B2B (Business-to-business)
 - Försäljningen till andra företag sker i första hand via nätet
- B2C (Business-to-customer)
 - Försäljning till konsument sker i första hand via nätet
- B2G (Business-to-Government)
 - Försäljning till regering, kommuner etc sker i första hand via nätet
- EDI (Electronic Data Interchange)
 - elektroniska överföring av affärsdata, inköpsorder och fakturor) mellan två företags IT-system

Instuderingsfrågor

- Försök att beskriv hur begreppen e-handel, e-business, B2B, B2C och B2G är relaterade till varandra
- Om ett företag vill börja med e-handel vilka möjligheter bör man beakta när det gäller kontakten med kunderna
- Om ett företag vill börja med e-handel istället för att sälja över disk, vad skall man tänka på?
