



# Zispa ApS

Rådgiver	Kontakt	Profil
Zispa ApS	vlb@zispa.dk	<u>Uddannelse</u> : Cand. Merc. i Markedsorienteret Virksomhedsudvikling
Vinni Lyhne Bjerg	zispa.dk	<u>Anden uddannelse</u> : Digital Transformation: Platform Strategies for Success fra MIT Sloan Executive
Ådalen 13A	76131445	<u>Stilling</u> : Digital forretningsudvikler
6600 Vejen	22448555	<u>Erfaring</u> : 3-7 år
Syddanmark		
<u>CVR</u> : 32306012		

**Timepris:** kr. 1.080,00

## Erhvervs erfaring

2015 - 2021	Digital forretningsudvikler / Zispa ApS ... samt Scrummaster
2009 - 2015	Business Controller - Forretningsudvikler / KS Vagt ... også driftleder de sidst 3 år.
2008 - 2009	Organisationsudvikler / 59'er Designer

## Digital omstilling (Primær kompetence)

Jeg afdækker og finder potentialet for digitalisering af administrative arbejdsgange i virksomheden. Helt fra salg til levering og kundeservice / 'aftersales' - altså i virksomhedens værdikæde. Derudover kan det være afdækning af en kunderejse i form af en platform hvis formål er højere kundeservice og dermed øget kundeloyalitet.

1. Det handler om at starte det rigtige sted - altså der hvor det giver mest værdi. Dette kræver en overordnet afdækning af eksisterende forretningsgange (gerne med hele ledelsen involveret). Dette udmunder i en række indsatsområder.
2. Indsatsområderne prioriteres i forhold til værdiskabelse sammen med ledelsen.
3. Vi dykker ned i topprioriteten og afdækker de reelle arbejdsgange, der er i afdelingerne. Hvilke arbejdsgange hænger sammen og hvordan afleveres opgaver etc. Dette kræver samtaler med medarbejdere og / eller mellemledere.
4. Jeg ser på muligheder for at skære ting væk, fordi det er værdiløst og begynder så at tegne de digitale arbejdsgange op - som diskuteres i forum bestående af de involverede.
5. Jeg ser på hvilke data vil virksomheden gerne samle op undervejs - også til senere analyse og forecasts, hvilke er der behov for er hurtigt tilgængelige etc.

Jeg kan hjælpe med implementering i form af projektstyring og tovholder i aftaler etc.  
Qua min erfaring som projektleder / scrummaster.

Digitale platforme - kunder og leverandører eller andre. Hvem skal mødes og udveksle informationer.

1. Hvad er din kundes største værdi. den de opnår når de at handle med dig?
2. Hvilke kontaktpunkter har din kunde i dag med dig?
3. Kan nuværende kontaktpunkter optimeres for kunden?
4. Kan du gøre din kundes hverdag endnu nemmere, hvordan?
5. Hvilke data skal du kende om dine kunder, for at forbedre værdien af den service din kunde modtager fra dig?
6. Hvilke kritiske knudepunkter kan med fordel digitaliseres, bla. for at højne kvaliteten af servicen, i prioriterede rækkefølge?

Specialer	Bemærkninger
Forretningssystemer - ERP / MRP	Superbruger i C5 og har erfaring med integration til C5 / NAV i forhold til automatisk EAN-indlæsning og abonnementsstyring. Yderligere har jeg implementeret med vagtplanlægningssystem som holdt styr på overenskomster og dermed kunne importeres

direkte til, dengang, Bluegarden.

Har siddet som regnskabsansvarlig tidligere i 6 år, så jeg har en bred viden omkring de arbejdsgange der er i forbindelse med funktionerne i sådan en afdeling og hvorledes de kan optimeres.

Ledelse IT - MES/MIS	Opbygning af strategiske mål-hirakier til ledelsen og projekter samt agil eksekveringsplatform med inspiration fra SCRUM, som er digitaliseret således at medarbejdere via Web og App kan eksekverer.  Vidensdelingssystem med visning af information til medarbejdere online web/app og på info-skærme. Herunder visualisering af data og viden. Anvender disse værktøjer i alt, hvad jeg laver i dag og er idemand bag vores digitale målhierarki.
Produktionsoptimering - analyse og effektivisering af forsyningskæden	Afdækning af produktudviklingsflow fødevarer virksomheder, som går igennem stort set alle afdelinger. Dette optimerer audits, boarding af nye medarbejdere, overblik og due diligence. Afdækning af arbejdsgange i forbindelse arbejdsedle, vedligholdelses opgaver og reklamationshåndtering / kundeservice.
Systematisk kundebearbejdning - CRM	Kender rigtig meget til salgspipeline og dennes effekt og berettigelse i forhold til resten af organisationen. I min optik handler det her om at finde et system, der kan levere det I pt. står og har brug for og som udbygges, når behovet opstår. Dette skyldes at sælger personaer ikke er mindet for at skulle udfylde en masse, så det skal give mening for dem – ellers gør de det bare ikke. Kundeplatforme er gør det endnu nemmere at handle med virksomheden.
Produktudvikling - digitale løsninger	Digital transformation er en proces, der trinvis skal omstille virksomheder, hvorfor jeg laver digitale løsninger på platforme, der er flexible og nemt tilrettelig. Ud fra kunderejser (og værdistrømsanalyser samt Business Canvas Modeller) hjælper jeg virksomheder med at afdække deres potentiale og prioritere deres indsats. Det handler om at tage det første lille skridt, der har den største betydning for dig som køber. Jeg vil heller ikke ligge fingre imellem: "Når først du er startet på den digitale rejser, så er det vigtigt at du fortsætter. Du bør anse det som en digital medarbejder, som også skal have løn - men et skridt af gangen. Det bliver ikke en engangsinvestering på flere mio. kr. Men noget der med jævne mellemrum skal justeres efter virksomhedens forandrede behov.

## Referencer

## Bemærkninger

Easyfood A/S	Leverandør godkendelse og pre-godkendelse af råvarer. Formålet var at sikre, at når produktudviklingen gik i gang så var det med forventelige produkter der kan endelig godkendes inden fuldskalatest. Man oplevede simpelthen at tid i prøveproduktion kunne blive for dyrt, når en leverandør fx ikke levede op til code of conduct eller et produkt indeholdt en ingrediens, der ikke var i kundens interesse. - Afdækning af forretningsgange, Optimering. (Beskrivelse af arbejdsgange og datagrundlag + implementering, afdækning af 'Need', 'Nice' og lavthængende frugter. Budgetplanlægning) Læs mere om digitale projekter her: <a href="https://zisp.dk/digitalisering">https://zisp.dk/digitalisering</a>
Blume	Trivselsmålinger på APP, der ved forespørgelse om hjælp sørger for digital fordeling af terapeuter og opsamling af data til statistik anonymt til virksomheden. Samling af journaler digitalt. Automatisk sletning og overholdelse af GDPR. (Afdækning af forretningsgange og kunderejser, afdækning af systemafhængighed samt afdækning af need, nice og lavthængende frugt til det kommende system sat i forhold til budget - også projektleder / scrummaster) Læs mere om digitale projekter her: <a href="https://zisp.dk/digitalisering">https://zisp.dk/digitalisering</a>
TripleNine A/S	Arbejdssedle til produktion / lagerfolk gik fra papir til digital håndtering med læsning via 999 APP. Løsningen(Afdækning af arbejdsgange, behov i forhold til optimeringer afdækket samt behov for godkendelse tilføjet løsningsforslag). Læs mere om digitale projekter her: <a href="https://zisp.dk/digitalisering">https://zisp.dk/digitalisering</a>
DentaNet ApS	DentaCom er et kursusevalueringssystem, der håndtere deltageroverblik, evalueringer samt tilhørende statistik, automatisk udstedelse af billetter og certifikater. - ROI 1,5 år. (Afdækning af kunderejser, forretningsgange, afdækning af systemafhængighed samt afdækning af need, nice og lavthængende frugt til det kommende system sat i forhold til budget, projektledelse / scrummaster) Læs mere om digitale projekter her: <a href="https://zisp.dk/digitalisering">https://zisp.dk/digitalisering</a>

# Tema – Digital bogføring (Primær kompetence)

Jeg afdækker og finder potentialet for digitalisering af administrative arbejdsgange i virksomheden. Helt fra salg til levering og kundeservice / 'aftersales' - altså i virksomhedens værdikæde. Derudover kan det være afdækning af en kunderejse i form af en platform hvis formål er højere kundeservice og dermed øget kundeloyalitet.

1. Det handler om at starte det rigtige sted - altså der hvor det giver mest værdi. Dette kræver en overordnet afdækning af eksisterende forretningsgange (gerne med hele ledelsen involveret). Dette udmunder i en række indsatsområder.
2. Indsatsområderne prioriteres i forhold til værdiskabelse sammen med ledelsen.
3. Vi dykker ned i topprioriteten og afdækker de reelle arbejdsgange, der er i afdelingerne. Hvilke arbejdsgange hænger sammen og hvordan afleveres opgaver etc. Dette kræver samtaler med medarbejdere og / eller mellemledere.
4. Jeg ser på muligheder for at skære ting væk, fordi det er værdiløst og begynder så at tegne de digitale arbejdsgange op - som diskuteres i forum bestående af de involverede.
5. Jeg ser på hvilke data vil virksomheden gerne samle op undervejs - også til senere analyse og forecasts, hvilke er der behov for er hurtigt tilgængelige etc.

Jeg kan hjælpe med implementering i form af projektstyring og tovholder i aftaler etc.

Qua min erfaring som projektleder / scrummaster.

Digitale platforme - kunder og leverandører eller andre. Hvem skal mødes og udveksle informationer.

1. Hvad er din kundes største værdi. den de opnår når de at handle med dig?
2. Hvilke kontaktpunkter har din kunde i dag med dig?
3. Kan nuværende kontaktpunkter optimeres for kunden?
4. Kan du gøre din kundes hverdag endnu nemmere, hvordan?
5. Hvilke data skal du kende om dine kunder, for at forbedre værdien af den service din kunde modtager fra dig?
6. Hvilke kritiske knudepunkter kan med fordel digitaliseres, bla. for at højne kvaliteten af servicen, i prioriterede rækkefølge?

<b>Specialer</b>	<b>Bemærkninger</b>
Forretningssystemer – ERP / MRP	Superbruger i C5 og har erfaring med integration til C5 / NAV i forhold til automatisk EAN-indlæsning og abonnementsstyring. Yderligere har jeg implementeret med vagtplanlægningssystem som holdt styr på overenskomster og dermed kunne importeres direkte til, dengang, Bluegarden. Har siddet som regnskabsansvarlig tidligere i 6 år, så jeg har en bred viden omkring de arbejdsgange der er i forbindelse med funktionerne i sådan en afdeling og hvorledes de kan optimeres.

---

**Andet:**

Rådgiveransvarsforsikring: Topdanmark