

# Maze – skapa en noXcuse kultur

De flesta säljkårer uppvisar stora skillnader i prestationsnivå. Det finns stora resultatförbättringar att hämta genom att minska variationerna mellan säljarna. Erfarenheterna från drygt 60 kunder är att man med hjälp av Mazekonceptet, halverar skillnaden mellan de 20% bästa och "resten" av säljarna på cirka 100 dagar. De 5 största kunderna tog under 2007 ut mer än 150 miljoner i resultatförbättringar genom Maze.

Att öka sin lönsamhet genom att minska "prestationsvariationerna" är en lägre hängande frukt än att göra strategiska förändringar. Det är ingen leddid på beteendeförändringar utan det kan vi göra direkt idag om vi vill.

Konceptet kan introduceras parallellt med andra förändringsprocesser och Maze blir ett sätt att säkra genomförandet och att skapa arbetssätt som är mer resultatorienterade och mindre individuellt varierande.

En förklaring till varför Maze fungerar är *Paretos princip* (20-80 regeln) som säger att det är 20% av aktiviteterna som genererar 80% av resultatet. De säljare som lyckas bäst lägger mer tid på dessa 20% aktiviteter än vad "resten" gör. Detta handlar inte om begåvning utan är helt en fråga om fokus, vad man gör och vad man inte gör. Maze gör att medarbetarna kontinuerligt fokuserar sin tid på de viktigaste och mest resultatdrivande aktiviteterna.

## Mazekonceptet består av två delar:

- Ett **arbetssätt och synsätt**.
- Ett **uppföljningssystem** där medarbetarna sätter sina egna mål. Systemet utvecklar motivationen att kontinuerligt förbättra sina prestationer.

**Arbetssättet och synsättet** bygger bl.a på principen om "self management" dvs att medarbetaren sätter sina egna förbättringsmål och kontrollerar sig själv. Ledarskapet coachar och säkerställer ATT medarbetaren kontrollerar sig själv och utvecklas positivt.

**Uppföljningssystemet** heter SelfManager® och är ett webbaserat verktyg. Medarbetaren får ett mail varje vecka med en länk, går in i systemet och utvärderar den senaste veckan med avseende på veckans mål (utifrån valda nyckeltal) och checklistor för best practise. Utvärderingen brukar ta ca 15 minuter per gång.

All väsentlig rapportering som företaget vill ska genomföras samordnas lämpligen i detta verktyg som har en mycket enkel och användarvänlig scorecard layout.

***Mazekonceptet ägs och utvecklas av Maze A/S i Norge och för den svenska marknaden har de valt Movement Consulting som sin partner.***