

**Verksamhets-
uppföljning
2016-03**

Kund

	Mål 2016	Utfall 2016-03
Antal kunder	30+10	27+10
Antal lägenheter	100 000	103 484
NKI	83	83

Strategier

- * Ha rapporter som är kvalitetssäkrade, användbara, kundnyttiga och har ett mervärde för kontaktpersonerna
- * Ha en aktiv dialog med distriktspersonal hos befintliga kunder för att få en nöjdare kund
- * Vara en aktiv ”störningsambassadör” – se möjligheter i alla situationer i vår roll
- * Marknadsföra Störningsjouren publikt till göteborgarna
- * Utöka dagverksamheten – sälja in dagverksamheten till fler

Analys

Oriktiga hyresförhållanden – marknadsföring. Dialog med kunder

Medarbetare

	Mål 2016	Utfall 2016-03
MMI	78	-
Frisknärvaro	85 %	86 %
Sjukfrånvaro	2,0 %	0,91 %

Strategier

- * Att jobba på en stimulerande och uppskattande arbetsplats
- * Att tydliggöra företagets mål och utfall
- * Att ha en tydlig kompetensutvecklingsplan/utveckling efter arbetsroll
- * Introduktion av nyanställda

Analys

Handledning för natten.

Ekonomi

	Mål 2016	Utfall 2016-03
Resultat	0	190

Strategier

- * Att vara affärsmässiga med kunderna i centrum
- * Att kunderna upplever produkten prisvärd
- * Att utveckla företaget via merförsäljning
- * Att ha en levande intern kontrollplan

Analys

Kostnadsmedvetenhet genomsyrar verksamheten. Utökade dagtjänster

Verksamhet

	Mål 2016	Utfall 2016-03
Störningar	5200	1393
Snitt-tid	12 min	12 min
NBI	67	-
NKKI	78	75

Strategier

- * Att förbättra inställelsetiden med bibehållen kvalitet och service
- * Att utveckla bemötande och agerande gentemot kundernas kund och samarbetspartners
- * Se hela kedjan – använda varandras kompetenser och roller
- * Säkerställa underentreprenörers arbete
- * Bidra till att förbättra miljön
- * Att utveckla, förädla och öka tillsyner och övrigt förebyggande arbete
- * Att bidra till samhällsnyttan i Göteborgs Stad och Framtidenkoncernen

Analys

Handledning. Underentreprenör – nytt avtal