

**Verksamhets-
uppföljning
2015-08**

Kund

	Mål 2015	Utfall 2015-08
Antal kunder	26+10	29
Antal lägenheter	90 000	89.137
NKI	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

Fokus på kvalitetssäkring av rapporter. Återkommande dialog kring agerande. Djupare information om vårt arbete hos kundernas personal. Diskussion med Poseidons samtliga distriktschefer

Medarbetare

	Mål 2015	Utfall 2015-08
MMI	78	-
Frisknärvaro	85%	93%
Sjukfrånvaro	2,0%	1%

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

Lagtavla. Mentorskap för nyanställda. Verksamhetskonferens för samtlig personal

Ekonomi

	Mål 2015	Utfall 2015-08
Resultat	0	337

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. Utöka tjänsterna.

Verksamhet

	Mål 2015	Utfall 2015-08
Störningar	5200	3603
Snitt-tid	12 min	11 min
NBI	67	-
NKKI	78	78

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

Informationsuppdrag som komplement till kund. Fokus på tekniska lösningar.
Handledning.