

VI HJÄLPER FÖRETAG ATT
KOSTNADSEFFEKTIVT OCH
SNABBT SKAPA BÄTTRE
KUNDERBJUDANDEN
OCH UTVECKLA NYA
FRAMGÅNGSUNIKA
TJÄNSTER



ORGANALYS ÄR EN ENKEL GÖR-DET-SJÄV TJÄNST FÖR ALLA
FÖRETAG SOM VILL HA ETT EGET ENKELT VERKTYG FÖR ATT
SKAPA MORGONDAGENS FRAMGÅNGSRIKA KUNDERBJUDANDEN

” DEN SOM UPPHÖR ATT BLI BÄTTRE, UPPHÖR ÄVEN SNART ATT VARA BRA ”

FÖRETAGETS SITUATION IDAG?

Företaget X i Sverige

Ert företag är idag verksamt inom en konkurrensutsatt bransch och upplever att konkurrensen bara ökar och man inte riktigt vet hur man ska kunna skapa ett bättre kunderbjudande, än idag. Man vill i detta läge helst sköta detta ”inhouse” utan externa konsultföretag.

Organalys erbjudande

Är att hjälpa företag som är i denna eller i en liknande situation med en enkel kostnadseffektiv gör-det-självtjänst som ni internt kan använda vid behov och som baseras på den senaste forskningen och litteraturen inom området samt våra egna erfarenheter.



” DEN SOM UPPHÖR ATT BLI BÄTTRE, UPPHÖR ÄVEN SNART ATT VARA BRA ”

VÅRT VÄRDERBJUDANDE TILL ER

MED ORGANALYS SKA NI SNABBT KUNNA FÅ

1. En ökad insikt om kundens verkliga situation och behov
2. Ett riktigt bra stöd för att förbättra era kunderbjudanden
3. En kostnadseffektiv och snabb tjänsteutveckling
4. Lojalare kunder / Ökad effektivitet / Stabilare intäkter
5. Stärkt varumärke / Nya kunder / Ökad lönsamhet

ANALYSVERKTYGEN

1. Organalys Snabbtest
2. Organalys Insikt
3. Organalys Nuläge

UTVECKLINGSVERKTYGEN

1. Organalys Tjänstefiering
2. Organalys Tjänsteutveckling
3. Organalys ?

” DEN SOM UPPHÖR ATT BLI BÄTTRE, UPPHÖR ÄVEN SNART ATT VARA BRA ”

TJÄNSTELOGIKEN SKAPAR KUNDUPPLEVELSE

PRODUKTLOGIKEN

Produktlogiken kännetecknas ofta av att man fortsätter att göra vad man i dag med befintliga resurser alltid har gjort, kan göra eller vill göra. Där företaget själv sätter kvalitetsnivån för vad kunden ska få i sin leverans.

TJÄNSTELOGIKEN

Tjänstelogiken kännetecknas ofta av att man påbörjar en tjänstefieringsresa vilket kort innebär att man lämnar produktlogikens arbetssätt och utgår från kundens behov och situation. Med syftet att öka värdeskapandet, i båda parter process.

KUNDUPPLEVELSEN = FÖRETAGETS VARUMÄRKE

Kundupplevelse kan definieras som skillnaden mellan vad kunden förväntar sig att få av ditt erbjudande och vad kunden upplever att du har levererat. När detta väl överensstämmer, så får du sannolikt en kund som kommer att återkomma igen och tala väl om ditt erbjudande för andra. Ni stärker därmed ert varumärke på marknaden.

” DEN SOM UPPHÖR ATT BLI BÄTTRE, UPPHÖR ÄVEN SNART ATT VARA BRA ”

TJÄNSTELOGIKENS FÖRDELAR

Produktlogiken slutar ofta vid en leverans, tjänstelogiken börjar ofta vid en leverans och att lösa kundens problem, situation och möta kundens kommande utmaningar och skapa ett ömsesidigt lärande.

FRÅN PRODUKTLOGIKEN

1. Historisk "kundskap"
2. Standardiserade tjänster
3. Egna värdeskapandet
4. Fokus på fakturering
5. Svårt att få kontakt med
6. Jaga nya kunder
7. Negativa kundinläsningar

TILL TJÄNSTELOGIKEN

1. Ständigt ny "kundskap"
2. Kundanpassade tjänster
3. Kundens värdeskapande
4. Fokus på kundupplevelse
5. Lätt att få kontakt med
6. Merförsäljning till en kund
7. Positiva kundinläsningar

" DEN SOM UPPHÖR ATT BLI BÄTTRE, UPPHÖR ÄVEN SNART ATT VARA BRA "

1. ORGANALYS INSIKT

Syftet med analysverktyget Organalys Insikt

I denna analys går ni igenom vad ni idag har för kunskap om den nya tjänstelogiken. Resultatet blir ett utkast till vilka delområden som ni behöver förbättra er kunskap inom detta område, innan ni börjar på er egen tjänstefieringsresa för ett bättre kunderbjudande.

I detta verktyg får ni

1. Ett bra instuderingsmaterial
2. En enkel & tydlig manual
3. Ett genomtänkt frågeunderlag
4. Ett resultat med tips och råd
5. Fri teknisk support
6. Konsultstöd vid behov



” DEN SOM UPPHÖR ATT BLI BÄTTRE, UPPHÖR ÄVEN SNART ATT VARA BRA ”

2. ORGANALYS NULÄGE

Syftet med analysverktyget Organalys Nuläge

Är att analysera ert företags innovationsförmåga idag. Här går vi igenom delar av de viktigaste faktorerna i ett företag som man behöver känna till innan ett nytt innovations eller utvecklingsprojekt startas. För att ni ska undvika olika kvalitetsbristkostnader.

I detta verktyg får ni

1. Ett bra instuderingsmaterial
2. En enkel & tydlig manual
3. Ett genomtänkt frågeunderlag
4. Ett resultat med tips och råd
5. Fri teknisk support
6. Konsultstöd vid behov



” DEN SOM UPPHÖR ATT BLI BÄTTRE, UPPHÖR ÄVEN SNART ATT VARA BRA ”

3. ORGANALYS TJÄNSTEFIERING

Syftet med verktyget Organalys Tjänstefiering

Är att hjälpa er med att snabbt kunna gå bort från den gamla produktlogiken och börja tillämpa den nya tjänstelogiken med dess fördelar i en strukturerad arbetsprocess och som är baserat på vårt egenutvecklade projektledningsverktyg med Agilt förhållningssätt.

I detta verktyg får ni

1. Ett bra instuderingsmaterial
2. En enkel & tydlig manual
3. Ett enkelt arbetsverktyg
4. Flera smarta tips och råd
5. Fri teknisk support
6. Konsultstöd vid behov



” DEN SOM UPPHÖR ATT BLI BÄTTRE, UPPHÖR ÄVEN SNART ATT VARA BRA ”

4. ORGANALYS TJÄNSTEUTVECKLING

Syftet med verktyget Organalys Tjänsteutveckling

Är att hjälpa er att på ett enkelt, tidseffektivt och genomtänkt sätt kunna utveckla en helt ny tjänst som baseras på er kännedom om hur omvärlden, marknadssituationen, branschen och kundens situation och behov sannolikt kommer att förändras framöver.

I detta verktyg får ni

1. Ett bra instuderingsmaterial
2. En enkel & tydlig manual
3. Ett enkelt arbetsverktyg
4. Flera smarta tips och råd
5. Fri teknisk support
6. Konsultstöd vid behov



” DEN SOM UPPHÖR ATT BLI BÄTTRE, UPPHÖR ÄVEN SNART ATT VARA BRA ”

KONTAKTA MIG!

För mer information eller ett förutsättningslöst möte

Så kan vi tillsammans hjälpa er att lämna den gamla produktlogiken och gå över till den mer lönsamma tjänstelogiken, där ni tillsammans med era kunder ömsesidigt förbättrar och utvecklar båda parternas värdeskapande processer.

Kontaktinformation

Organalys.se

Peter Palm

Fastitia.se

peter.palm@fastitia.se

070-223 60 59



” DEN SOM UPPHÖR ATT BLI BÄTTRE, UPPHÖR ÄVEN SNART ATT VARA BRA ”