

# ORGANALYS

TJÄNSTEFIERING & TJÄNSTEUTVECKLING



KAN MAN TJÄNSTEFIERA ÄVEN VÅR VERKSAMHET OCH HUR GÖR MAN DÅ?

## DITT BÄSTA STEG FÖR ATT SKAPA ETT BÄTTRE ELLER ETT NYTT KUNDERBJUDANDE TAR DU HÄR!



Tack! Organalys för att ni hjälpte oss att ta steget bort från produktlogiken till den mer lönsamma tjänstelogiken

KONKURRENSEN BARA HÅRDNAR - OM VI INTE SNABBT KAN BLI BÄTTRE - SÅ SER DET MÖRKT UT?

## ORGANALYS START

INLEDANDE  
KOMMENTARER OM ORGANALYS  
FRÅN NÅGRA OLIKA BRANSCHAKTÖRER

### Chef för Mid Corp på en av storbankerna

Den skapar nog ett väldigt bra diskussionsunderlag för olika ledningsgrupper!

### Chef på en av de större redovisningsbyråerna

Får ni till den så den blir väldigt enkel att använda, så har ni nog något riktigt bra!

### Grundare av ett affärskonultföretag

Ska bli spännande att få testa tjänsten när den är framme!

Se mer här på: [Organalys.se](https://www.organalys.se) - [Fastitia.se](https://www.fastitia.se) - [Minframtidsplan.se](https://www.minframtidsplan.se)

Senast uppdaterad: 2024-10-28



# ÄR DET INTE DAGS FÖR EN TJÄNSTEFIERING AV VÅR VERKSAMHET NU?



Mitt namn är Peter Palm och harsedan 2008 arbetat som fastighetskonsult och tjänsteutvecklare, se Fastitia.se. Mitt fokus idag ligger på att kunna bidra till att förbättra och utveckla olika kunderbjudanden inom boende, fastigheter och företag. Med fokus på tjänstefiering där företaget anpassar sitt eget unika kunderbjudande efter den nya tjänstelogiken. Den logik bygger på att ett värde skapas först då kunden nyttjar den av företaget levererade varan eller tjänsten. Man utgår här bland annat från Den Goda Kundresan och kundens värdeskapande process.

Mer om Tjänstefiering på [Organalys.se](http://Organalys.se)



## INNEHÅLL *(OBS! Detta är endast ett första utkast)*

1. Inledning
2. Varför Tjänstefiering?
3. Självtest 1: Produktlogiken? eller Tjänstelogiken?
4. Så här fungerar Organalys
5. Lite kort om mig
6. Plats för egna kommentarer

## VÅRA ANALYSER ÄR GRATIS I PDF

Vid start så kommer vi att erbjuda ca 5 olika informations och analysvertyg inom tjänstefiering och tjänsteutveckling. Där varje produkt har en textdel på ca 1-2 sidor, en nulägesanalys bestående av ca 8-10 frågor samt en sida för plats för egna kommentarer. Analyserna kan användas inom hela företaget

- Vad kan du idag om Tjänstelogiken?
- Vad kan du idag om Kundresan?
- Vad kan du idag om Tjänstekvalitet?
- Vad kan du idag om Tjänstefiering?
- Vad kan du idag om Tjänsteinnovation?
- Vad kan du idag om Tjänstedesign?

*“Den som upphör att bli bättre, upphör även snart att vara bra”*

Här ska ni enkelt och snabbt kunna få inspiration och tips till att utveckla både bättre kunderbjudanden, förbättra eller utveckla nya interna och externa tjänster. Verktygen är anpassade för alla olika typer av företag, från enmansföretag till större företag och organisationer.

Hoppas att ni finner detta intressant och kontakta mig gärna om ni har frågor eller har egna förslag på innehållet?

Med vänliga hälsningar! Peter Palm

**Kontakta mig för mer information!**

Organalys.se - peter.palm@fastitia.se - ATT: Peter Palm - Tessingatan 8 - 72216 - Västerås

Copyright Fastitia 2023 All rights reserved



# 2

## ÄR DET INTE DAGS FÖR EN TJÄNSTEFIERING AV VÅR VERKSAMHET NU?

### **Den Goda Kundresan:**

*Vilken kundupplevelse erbjuder ni idag?*



*Och vad tycker era kunder om ert erbjudande idag?*

### VARFÖR TJÄNSTEFIERING?

Se två filmer om Tjänstefiering på [Organalys.se](https://organalys.se)

### Vad menar man då med tjänstefiering?

Tjänstefiering är inte en quick fix, där man utvecklar någon ny tjänst, utan det är mer en fråga om en mer grundläggande översyn av företagets affärsmodell, där man förflyttar sig från den gamla produktlogiken, till den nya tjänstelogiken.

Tjänstelogiken kan lättast beskrivas som att företaget använder sina resurser och utvecklar sina processer (utifrån ett agilt & proaktivt arbetssätt) hjälper sina kunder att hantera alla sina nödvändiga och viktiga vardagsprocesser och kunna förverkliga sina mål på ett värdefullt sätt. Att på ett uttalat och specifikt sätt vara inriktade på att hjälpa sina kunder att kunna sköta sina vardagsprocesser inom ett specifikt område.



### Viktigt att ha en tydlig vision & affärsmodell

- Er vision idag är?
- Er affärsidé idag är?
- Er prissättningsmodell idag är?
- Era viktigaste mål idag är?
- Era viktigaste policys idag är?
- Er uttalade hållbarhetspolicy idag är?

Se mer på [organalys.se](https://organalys.se)

### **Kontakta mig för mer information!**

Organalys.se [peter.palm@fastitia.se](mailto:peter.palm@fastitia.se) - ATT: Peter Palm - Tessingatan 8 - 72216 - Västerås

Copyright Fastitia 2023 All rights reserved





# 3

## ÄR DET INTE DAGS FÖR EN TJÄNSTEFIERING AV VÅR VERKSAMHET NU?

**TJÄNSTEFIERING = FRÅN PRODUKTLOGIKEN TILL TJÄNSTELOGIKEN**  
Hur gör man för att snabbt veta var vi står idag?

En tjänstefieringsresa kan ni inleda genom denna första utvärdering



Markera med kryss för det du tycker stämmer bäst in hos er idag?  
Markeringar i produktlogiken ger minus, i tjänstelogiken ger plus.

- Vår matchning mot Produktlogiken är idag?

1. NÅGRA KÄNNETECKEN FÖR PRODUKTLOGIKEN	MARKERA HÄR
1.1 Vårt erbjudande bygger idag på vad vi vill att kunden ska köpa av oss?	
1.2 Vårt fokus idag är att erbjuda standardiserade varor/tjänster?	
1.3 Vårt fokus idag ligger på det egna värdeskapandet?	
1.4 Vårt fokus ligger idag på att kunna fakturera en kund?	
1.5 Det är idag inte så lätt att få kontakt med personer hos oss?	
1.6 Vi har idag en ganska liten eftermarknad från våra förstagångsköpare?	
1.7 Vårt fokus idag är att skapa negativa inläsningar för kunden?	
<b>SUMMA: KÄNNETECKEN FÖR PRODUKTLOGIKEN?</b>	

+ Vår matchning mot Tjänstelogiken är idag?

2. NÅGRA KÄNNETECKEN FÖR TJÄNSTELOGIKEN	MARKERA HÄR
1.1 Vårt erbjudande bygger idag på vad en kund vill köpa av oss ?	
1.2 Vårt fokus idag är att erbjuda kundanpassade varor /tjänster?	
1.3 Vårt fokus idag ligger på kundens värdeskapande ?	
1.4 Vårt fokus ligger idag på att skapa en kundupplevelse ?	
1.5 Det är idag väldigt lätt att få kontakt med personer hos oss ?	
1.6 Vi har idag en ganska stor eftermarknad med våra förstagångsköpare ?	
1.7 Vårt fokus idag är att skapa positiva inläsningar för en kund ?	
<b>SUMMA: KÄNNETECKEN FÖR TJÄNSTELOGIKEN?</b>	

= Er slutsats?

Låt gärna alla i personalen ta del av detta material, då olika förslag på ett bättre kund-erbjudande sannolikt redan kan finnas inom er egen organisation?



Vid ett spretande resultat eller om ni matchas bäst mot produktlogiken? Läs då vidare!

**Kontakta mig för mer information!**

Organalys.se - peter.palm@fastitia.se - ATT: Peter Palm - Tessingatan 8 - 72216 - Västerås

Copyright Fastitia 2023 All rights reserved



# 4

## ÄR DET INTE DAGS FÖR EN TJÄNSTEFIERING AV VÅR VERKSAMHET NU?

SÅ HÄR ÄR DET TÄNKTT ATT ORGANALYS SKA FUNGERA!  
Enkelt - Tydligt - Stimulerande - Värdeskapande - Aktuellt

Kvalificerade snabbtester  
som inspiration till att  
skapa förbättringar



### SE ETT EXEMPEL PÅ EN ANALYS HÄR

Tanken är att i Steg 1 av denna tjänst hjälpa företag med att granska sig själva utifrån hur den marknad man verkar i idag och i Steg 2 hjälpa företag att utveckla ett mer attraktivt och bättre kunderbjudande.

### GÖR DIN ANALYS AV ORGANALYS.se IDAG?

Se ett exempel på hur en analys kan komma att se ut nedan

DIN BETYGSÅTTNING AV FRÅGORNA	1	2	3	4	5
1. Stämmer inte alls, 2. Stämmer mindre bra, 3. Stämmer delvis, 4. Stämmer bra, 5. Stämmer mycket bra					

DIN UTVÄRDERING AV TJÄNSTEN ORGANALYS IDAG	POÄNG
2.1 Tjänsten Organalys.se har ett bra namn för sitt erbjudande?	
2.2 Tjänsten Organalys.se hjälper er att belysa ett problem på ett bra sätt?	
2.3 Tjänsten Organalys.se hjälper er med att lösa detta problem?	
2.4 Tjänsten Organalys.e har en stor utvecklingspotential?	
2.5 Tjänsten Organalys.se hemsida är väldigt tydlig och informativ?	
2.6 Tjänsten Organalys.se verkar erbjuda hög kompetens inom detta område?	
2.7 Tjänsten Organalys.se verkar förstå företagets konkurrensutmaningar?	
2.8 Tjänsten Organalys.e är något som jag kan rekommendera att kika på?	
2.9 DITT BETYG FÖR TJÄNSTEN ORGANALYS.se ÄR IDAG?	Summa poäng av 40
BETYGSUTVÄRDERING: 1 = Stora brister 2 = Brister 3 = Godkänt 4 = Bra 5 = Mycket bra	

Poäng idag

Om man byter ut Organalys  
här till ert företagsnamn  
hur skulle det se ut då?

**Kontakta mig för mer information!**

Organalys.se - peter.palm@fastitia.se - ATT: Peter Palm - Tessingatan 8 - 72216 - Västerås

Copyright Fastitia 2023 All rights reserved







5

## ÄR DET INTE DAGS FÖR EN TJÄNSTEFIERING AV VÅR VERKSAMHET NU?

**Den Goda Kundresan:**  
*Vilken kundupplevelse  
erbjuder ni idag?*



*Och vad tycker era kunder?*

### LITE INFORMATION OM MIG

Jag har i över 10 års tid fram till pandemin arbetat som konsult och projektledare vid ett flertal utbildningar från hyresrätt till bostadsrättsföreningar samt hjälpt olika brf-styrelser med att upprätta enkla & tydliga 20 åriga underhållsplaner, göra enkla & tydliga årsavgiftsanalyser, göra förstudier vid kapitaltillskott och fusioner m.m. och under pandemin utvecklat ett flertal nya tjänster och affärskoncept. Se mer här på [Fastitia.se](https://www.fastitia.se)

*"Det krävs ofta ett helt nytt sätt att tänka, för att rätta till de problem som uppstått till följd av det gamla sättet att tänka".*

Jag kom under pandemin på att jag tidigare som konsult på en offentlig organisation upprättade en modell för hur man i upphandlingar av konsulter förutom hårda värden i form av rent företagsmässiga, även baka in mjuka värden dvs rent kompetensbaserade faktorer ner på konsultnivå.

Dessa tankar håller jag nu på att vidareutveckla till ett enkelt stödverktyg till alla företag som vill bli bättre inom tjänstelogik, tjänstefiering och tjänsteutveckling och som nu finns som ett första utkast här på [Organalys.se](https://www.organalys.se)

Här ska man enkelt och snabbt ska kunna utveckla både bättre kunderbudanden, förbättra eller utveckla nya interna och externa tjänster. Verktøget är anpassat för alla företag, från enmansföretag till större företag och organisationer detta tillsammans med en marknadsplats för marknadsföring av enskilda konsulter inom olika företagsstöd.

Hoppas att ni finner detta affärskoncept intressant och kontakta mig gärna! Om det är något som ni undrar över?

Med vänliga hälsningar! Peter Palm

**Kontakta mig för mer information!**

Organalys.se - peter.palm@fastitia.se - ATT: Peter Palm - Tessingatan 8 - 72216 - Västerås

Copyright Fastitia 2023 All rights reserved

# ORGANALYS

TJÄNSTEFIERING & TJÄNSTEUTVECKLING



---

## KONTAKTINFORMATION

---

FASTITIA

Att: Peter Palm

Tessingatan 8

722 16 Västerås

Telefon: 070-223 60 59

E-post: [info@fastitia.se](mailto:info@fastitia.se)

Hemsidor: [Fastitia.se](http://Fastitia.se) - [Organalys.se](http://Organalys.se)

[Minframtidsplan.se](http://Minframtidsplan.se)