



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
den gamla produktlogiken till den
mer lönsamma tjänstelogiken*

3. UTVÄRDERING

2. AGERANDE

1. ANALYS

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

STEG 2: AGERANDE

2.6 KUNDERBJUDANDE

DETTA ÄR ETT GRUNDLÄGGANDE SJÄLVTEST
FÖR VAD DU IDAG KÄNNER TILL OM DEN NYA TJÄNSTELOGIKEN
SÅ DU BEHÖVER INTE INFÖRSKAFFA NÅGRA NYA KUNSKAPER INOM OMRÅDET

UTKAST 1

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

Senast uppdaterad: 2024-12-05



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



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

1. Inledning
2. Vad kan du idag om Kunderbjudanden?
3. Självtestet: Kunderbjudande
4. Plats för egna kommentarer

INLEDNING

Vi erbjuder i detta tjänstekoncept några olika analysvertyg inom området för tjänstefiering. Varje analys har en inledande textdel och en nulägesanalys om dina kunskaper idag bestående av 8 relevanta frågor samt en avslutande sida för plats för egna kommentarer. Verktuget bör om möjligt användas av samtliga medarbetare, då man tillsammans skapar företagets resultat.

- 2.1 Vad kan du idag om Kunden?
- 2.2 Vad kan du idag om Marknaden?
- 2.3 Vad kan du idag om Processer?
- 2.4 Vad kan du idag om Digitalisering?
- 2.5 Vad kan du idag om Projekt?
- 2.6 Vad kan du idag om Kunderbjudanden?**
- 2.7 Vad kan du idag om Försäljning?
- 2.8 Utvärdering: Agerande?

"Den som upphör att bli bättre, upphör även snart att vara bra"

Tanken med denna nya tjänst är att ni enkelt och snabbt ska kunna få inspiration och tips till att snabbt få utveckla både bättre kunderbjudanden, förbättra era kundprocesser eller utveckla nya interna och externa tjänster. Verktuget är anpassat för alla olika typer av företag, allt från Startups och enmansföretag till större företag och organisationer.

Jag 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!

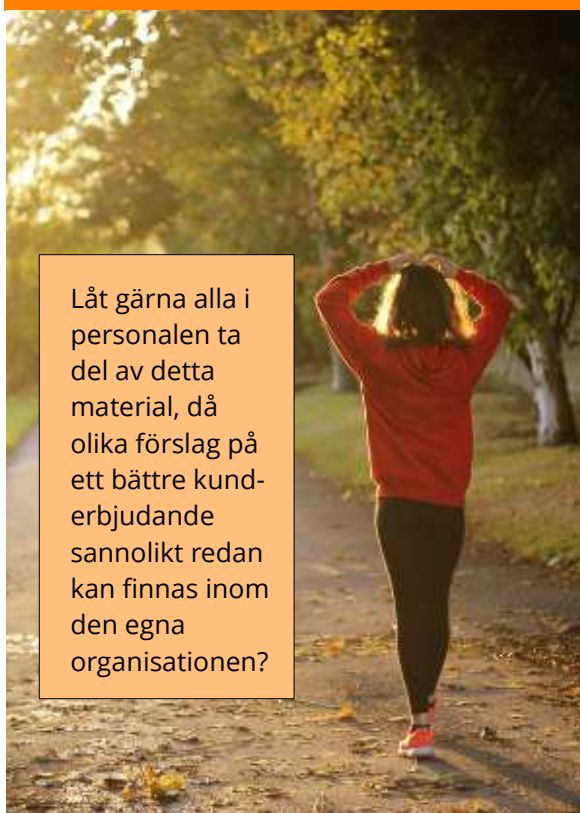
Organalys.se - peter.palm@fastitia.se - ATT: Peter Palm - Tessingatan 8 - 72216 - Västerås

Copyright Fastitia 2023 All rights reserved



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

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



Låt gärna alla i personalen ta del av detta material, då olika förslag på ett bättre kunderbjudande sannolikt redan kan finnas inom den egna organisationen?

*Vad tycker era kunder om
företagets erbjudande
idag?*

VARFÖR KUNDERBJUDANDE?

Kunderbjudandet är det som särskiljer er från era konkurrenter.

Vad menar man då med Kunderbjudanden?

Det handlar idag inte om att ha kunden i fokus, utan att ha **kundens fokus**. En viktig förutsättning för ett framgångsrikt kunderbjudande är företagets tillgång till djupgående insikter om kundernas vardagsutmaningar. Den erbjudna tjänsten ska hjälpa kunderna i de aktiviteter som är meningsfulla för dem, på ett sätt som gör det möjligt för dem att uppnå sina egna mål.

- I den kommande digitala versionen av Organalys så kommer du att få hjälp med att fokusera på rätt saker att förbättra, utifrån dina svar här och i de andra analyserna i Steg 1.

- Fokusera på att lyfta upp dina svagare sidor i analyserna snarare än toppa de områden du redan är relativt bra på idag.

ORGANALYS
TJÄNSTEFIERING & TJÄNSTUTVECKLING

ETT VERKTYG FÖR UTVÄRDERING AV FÖRETAGS TOTALA EFFEKTIVITET				
INTERN EFFEKTIVITET		+	EXTERN EFFEKTIVITET	
HUMANKAPITAL	STRUKTURKAPITAL		RELATIONSKAPITAL	MARKNADSKAPITAL
ÄGARE / LEDNING	FINANSIELLT KAPITAL		BEFINTLIGA KUNDER	NYA KUNDER
NYCKELPERSONER	ORGANISATIONSKAPITAL		SAMARBETSPARTNERS	NYA SAMARBETEN
CHEFER	IT & PROCESSKAPITAL		LEVERANTÖRER	NYA LEVERANTÖRER
ÖVRIGA MEDARBETARE	INNOVATIONSKAPITAL		BRANSCHSTRUKTUR	OMVÄRLDSANALYS
FÖRETAGETS PROFIL: Så här vill vi upplevas idag?		-	FÖRETAGETS IMAGE: Så här upplevs vi idag?	
			FÖRETAGETS VARUMÄRKE	
			FÖRETAGETS TOTALA EFFEKTIVITET IDAG	

Copyright Eastila 2024. All rights reserved.

Copyright Fastitia 2024 All rights reserved

Målgrupper för denna analys är

- Ägare / Styrelser
- Vd och ledningsgrupper
- Utvecklare och utvecklingsteam
- Operativ personal involverade i kundleveransen
- Marknadsförare och försäljare
- Kundsupport

Kontakta mig för mer information!

Organalys.se 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?

SÅ HÄR ÄR DET TÄNKTT ATT ORGANALYS SKA FUNGERA!

Enkelt - Roligt - Kostnadseffektivt - Kompetensutvecklande - Värdeskapande

Kvalificerade snabbtester
som inspiration till
förbättringar!



VAD KAN DU OM DETTA IDAG?

Se ett första utkast på hur en analys. Här fyller du i det betyg som matchar bäst mot det betyg du upplever stämmer bäst nu idag?

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

2.6 AGERANDE: KUNDERBJUDANDET	Poäng idag
1. Jag har idag mycket goda kunskaper om våra konkurrenters erbjudande?	
2. Jag har idag mycket goda kunskaper om vad som beskriver "Best Practice"?	
3. Jag har idag mycket goda kunskaper inom området att skriva säljande texter?	
4. Jag har idag mycket goda kunskaper om våra kunders vardagsproblem?	
5. Jag har idag mycket goda kunskaper inom området för värderbjudanden?	
6. Jag har idag mycket goda kunskaper om vad som skapar värde för kunden?	
7. Jag har idag flera förslag på hur vi kan förbättra dagens kunderbjudande?	
8. Jag har idag påbörjat en arbetsplan för att förbättra mina svaga delområden?	
9. DINA POÄNG IDAG AV MAXIMALT 40 ÄR IDAG?	

VAD GÖR MAN NU?

Tanken är att i Steg 1 av denna tjänst hjälpa företag med att granska sig själva, utifrån hur den marknad som man verkar inom idag. I Steg 2 hjälpa företag att utveckla ett mer attraktivt och bättre kunderbjudande genom att den kommande digitala versionen erbjuda er feedback och presentera en åtgärdsplan för både ett kommande agerande och utvärdering av resultatet. Har du förslag till förbättringar? Kontakta mig! Peter Palm

Låt gärna alla i personalen ta del av detta material, då olika förslag på ett bättre kunderbjudande sannolikt redan kan finnas inom den egna organisationen?

När var du själv senast ute på plats hos en kund och fick värdefull information?

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?

HUR KAN JAG BLI BÄTTRE INOM ERBJUDANDE?



DINA FÖRSLAG OCH KOMMENTARER?

This image shows a full page of white paper with horizontal dashed lines, typical of primary school writing paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Copyright Fastitia 2023 All rights reserved

KUN
DEN

ORGANALYS
TJÄNSTEFIERING & TJÄNSTUTVECKLING



KONTAKTINFORMATION

ORGANALYS
Att: Peter Palm
Tessingatan 8
722 16 Västerås
Telefon: 070-223 60 59
E-post: info@fastitia.se
Hemsidor: Organalys.se / Fastitia.se