



Paketera framgångsrika tjänster

Kännetecknen på en framgångsrik tjänst är att den

- säljer och skapar affärer
- skapar långa kundrelationer
- är lönsam för båda parter

Tjänster som inte uppfyller första kriteriet har missat målet hos kunden.

En svårsåld eller lågpresterande tjänst behöver ompaketeras eller vidareutvecklas för att attrahera kunder. Bara ett uppdaterat säljmaterial fixar inte problemet. En djupare analys av det behov som tjänsten löser för er kund ger ett mycket bättre utfall.

Abridge erbjuder en lösning på problemet, en tjänstepaketeringsaktivitet med nyckelpersoner i företaget som påverkas av utfall från tjänsten.

Vår metod börja alltid med kundens vy som kompletteras med er egen förmåga

Utfallet av paketeringsaktiviteten ger er

- ⇒ gemensam värdegrund och definition av kundvärde för genomarbetad tjänst som ligger till grund för marknadsmaterial och träning av säljare
- ⇒ etablering av en stark gruppdynamik kring utvald tjänst
- ⇒ kunskap och träning i beprövad teknik för tjänsteutveckling med exempel från hur andra har gjort

Paketeringsövningen skapar ett väl genomarbetat underlag som beskriver behovet som kunden är intresserad av att betala för. Underlaget ger en värdebeskrivning som i nästa steg ligger till grund för utsvävande text till hemsidan eller ett produktblad. Värdebeskrivningen behöver kvalitetssäkras hos delar av kundbasen innan det är dags för en utrullning på bred front. Tjänsten får en automatisk roll out plan då deltagare från berörda delar av organisationen är del i gruppen som formulerat värdet för tjänsten under utvecklingsfasen.

Gruppdynamiken skapar en gemensam bild av vad tjänsten uppfyller för kriterier nu och önskat kundbehov för framtiden. Gruppen får ett gemensamt utgångsläge av tjänstens värde som de tar med sig och missionerar i sina respektive delar av organisationen. Gruppen som skall rulla ut tjänsten blir startklar.

Introduktion till beprövade metoder för tjänsteutveckling, exempel från andra företag för visualisering och inspiration av uppnådda tjänsteutvecklingsresultat som de bär med sig. Handgripligt användande av utvecklingsmetodikerna för att ta fram efterfrågade kundvärden som gruppen enats om. On the job training kunskap som individerna kan utnyttja vid framtida utveckling av nya tjänster.

I processen skapas en gemensam bild av vad tjänsten ger era kunder. Vi tillämpar teori och erfarenhet på er unika situation och hjälper er att omsätta resultatet till konkreta affärer. Abridge erbjuder ett tidseffektivt sätt att ena gruppen, höja kunskapsnivån och konstruktivt och praktiskt föra projektet/uppgiften framåt.

Lyckad tjänsteutveckling involverar kunder som verifierar resultatet.

En avslutande verifiering med delar av kundbasen görs för att bekräfta att beskrivet kundvärde är ett verkligt kundvärde innan det är dags att gå ut på bred front. Målet är att alla kunder skall finna ett värde i att investera i tjänsten på en nivå som passar dem.

Vårt mål är att ni skall nå ökad efterfrågan på er tjänster och ser fram emot ett möte med er.