



Servitize.DK

UDVIKL JERES SERVICE
OG ØG OMSÆTNINGEN



Servitize.DK

– et finansieret udviklingsforløb

Du får gennem Servitize.dk et fuldt finansieret forløb med fokus på, hvordan et servicekoncept kan udvikles og implementeres med udgangspunkt i jeres og jeres kunders behov. Det skal give mening, skabe værdi, øge jeres konkurrenceevne og naturligvis skal det kunne mærkes på bundlinjen.

I kommer igennem hele forløbet i tæt samarbejde med projektets konsulenter. Omdrejningspunktet er at arbejde med både udfordringer og potentialer ved implementeringen af en produkt-serviceforretningsmodel. Og målet er bæredygtige koncepter.

Praksisnær udvikling

Gennem forløbet arbejder I med og udvikler konkrete koncepter, som vi løbende giver jer sparring på, udfordrer og tester

direkte i markedet. I får derfor vished om koncepternes styrker og svagheder og kan rette til inden endelig lancering.

Sådan kommer du med i forløbet

Over de tre år projektet kører, får 130 virksomheder mulighed for at arbejde hands-on med deres service sammen med eksperter, der styrer forløbet og guider jer i processen. Din virksomhed kan deltage:

- > hvis I er en produktionsvirksomhed
- > hvis I er en lille eller mellemstor virksomhed (10-250 ansatte)
- > hvis udvikling af jeres service er et strategisk indsatsområde
- > hvis ledelsen deltager aktivt i forløbet
- > hvis I prioriterer en bred medarbejderinddragelse.

Kan du sige ja til ovenstående og er serviceudvikling næste punkt på den strategiske dagsorden, ser vi frem til at snakke om mulighederne for et samarbejde.

Er du klar til at øge omsætningen?

Er du klar på at arbejde med mulighederne i at designe en service, der skaber mere værdi, længerevarende kunderelationer og større omsætning?

Eller er du nysgerrig og vil gerne høre mere. Så kontakt os:

Troels Behrenthz Andersen

Teknologisk Institut
tbea@teknologisk.dk
7220 1689

Rune Skovsø Møller

Teknologisk Institut
rsm@teknologisk.dk
7220 2818

WWW.SERVITIZE.DK

Hvad er servitization?

Der var engang, hvor fremstillingsvirksomheder lavede ting for folk, og servicevirksomheder gjorde ting for folk. Sådan er det ikke længere. Før var fokus på at koble serviceaftaler på et produktkøb, i dag bliver smarte, digitale teknologier som IoT og Cloud Computing mere og mere udbredt og ikke mindst en konkurrencefordel og differentieringsparameter for de virksomheder, der formår at udnytte potentialet. Andre eksempler på servitization kunne være:



Cirkulære forretningsmodeller, hvor virksomheder eksempelvis genanvender eller forædler spildprodukter (fx fra fødevarerfremstilling), eller take-back modeller, hvor forældede produktmodeller løbende erstattes og genanvendes.



Smart services, fx via autonome, intelligente produkter, der selv kan adressere fejl og/eller træffe beslutninger på vegne af kunden eller real-time digital overvågning af produktet, som fører til nye forretningsmodeller hvor kunden betaler efter "pay-per-use" eller "pay-per-kg-output".



After-sales services i forlængelse af produktsalg, fx opetidsgarantier, vedligeholdelse, inspektioner og helpdesks, loyalitetsprogrammer, eksklusive nyhedsbreve og telefonisk opfølgning fra kundeservice.