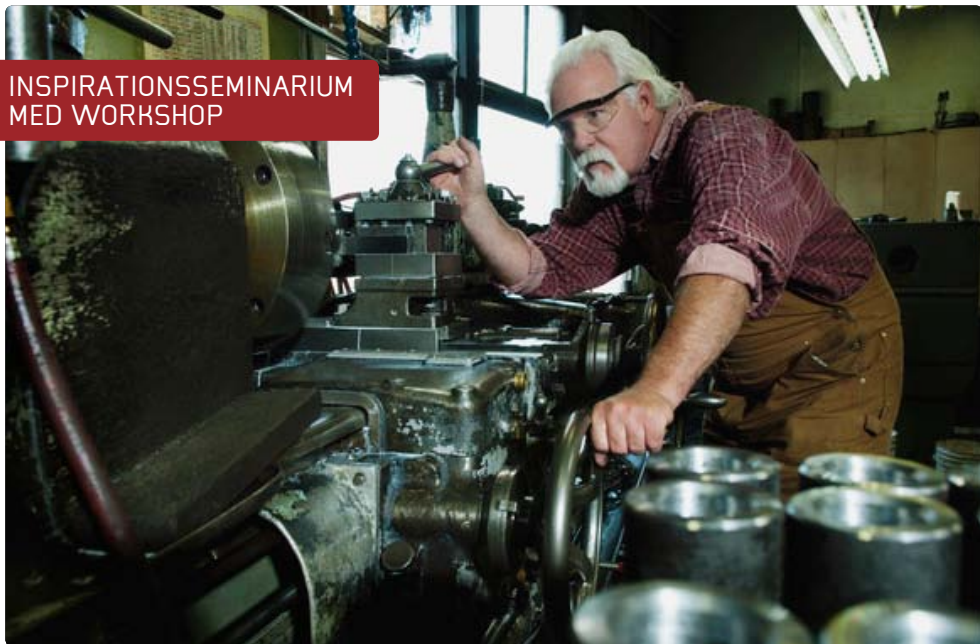


INSPIRATIONSEMINARIUM
MED WORKSHOP



INBJUDAN BLI EN ATTRAKTIVARE LEVERANTÖR

Alla företag kan utveckla sin affärspotential. Vi erbjuder dig och ditt företag en unik möjlighet att medverka i en serie **1 2 3** workshops som kommer att ge såväl insikter som verktyg för bättre kundrelationer och lönsammare affärer.

Vad du behöver göra är att utse två till tre personer med befogenheter att jobba med företagets affärsutveckling. *Anmäl dig [här](#) senast 15 januari.*

7/2 INSPIRATIONSEMINARIUM

HÖJ KUNDNÖJDHETEN OCH BLI EN ATTRAKTIVARE LEVERANTÖR!

Med inspiration från fordonsindustrins leverantörsprogram tar vi del av metoder, effekter och utveckling.

INSIKTSANALYS JAN-FEB

HUR FUNGERAR KONTAKTVÄGARNA?

Vi bygger scenarier med hjälp av personer, gör en så kallad "Customer Journey Mapping" där vi diskuterar hur affärer går till, beslutsnivåer och drivkrafter för en lyckad affär. Därefter tittar vi på respektive företags uniktet och matchar med det önskade läget. Under fortsatt workshop processar vi fram hur vi tar oss till det önskade läget.

15/3 WORKSHOP ① 1 DAG

IDÉGENERERINGSFAS

Dagen börjar med att målbilden formuleras. Företaget arbetar tillsammans med processledare och designer med den första idégenereringsfasen. Workshopen leder fram till ett större antal idéer om hur vi kan förbättra intrycket av företaget och skapa attraktivare erbjudanden.

Hemuppgift I: Företaget ska internt ventilera vilka av idéerna som är genomförbara utifrån företagets affärsmodell och andra förutsättningar. Tjänstedesignern stöttar via mejl och telefon.

29/3 WORKSHOP ② 1/2 DAG

KONCEPTVAL

Tre till fem idéer utvecklas vidare. Beskrivning av konceptet med text, skisser och en enklare prototyp. Prototypen används under workshop 3. Arbetet med att ta fram en handlingsplan påbörjas.

Hemuppgift II: Konceptet testas mot en befintlig eller fiktiv kund. Företaget deltar själva i utförandet av testet.

16/4 WORKSHOP ③ 1/2 DAG

VIDARE FÖRÄDLING

Utifrån resultat påbörjas arbetet med att sammanställa en handlingsplan.

Hemuppgift III: Vi färdigställer handlingsplanen inför seminariet.

26/4 SLUTSEMINARIUM 1/2 DAG

AVSTAMP FÖR FORTSATT ARBETE

Hur kan processen tas vidare? Under seminarietillfället medverkar företagen, processledaren och projektägarna.

Anmäl dig här

Sista anmälningdag: 15 januari.

Deltagaravgift: 5 000 kr per företag.

Kontakt: Mattias Tejne, 070-495 50 70, mattias.tejne@teknikdalen.se

ARRANGÖRER

TRIPLE steelix
Industrial Region

 Tillväxt
Gruppen
i norra Västmanland

**GÖVLEDAL
DESIGNLAB**

IDEAS INTO
BUSINESS

En investering för framtiden



EUROPEISKA
UNIONEN
Europeiska
regionala
utvecklingsfonder

REGION DALARNA



Region
GÄVLEBORG

Stiftelsen

Teknikdalen