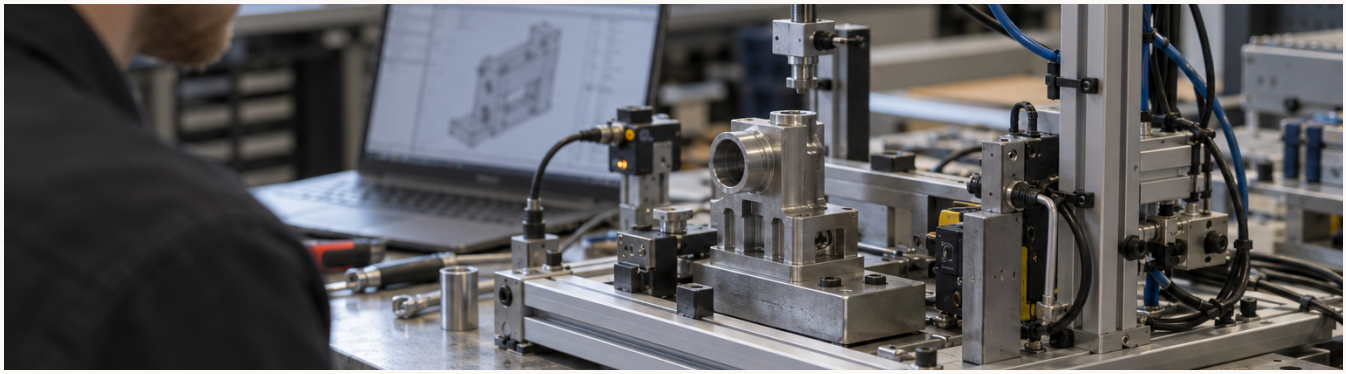

02 / INDUSTRIELL AFFÄRSUTVECKLING & STRATEGI

Från kompetens till affär

Bygg ett erbjudande inom automation eller testutrustning

Vilka tekniska problem är industrikunder beredda att betala för att lösa? Invencon utvecklar sin verksamhet inom automation och testutrustning. Ni får undersöka hur ett av områdena kan bli en tydlig och växande affär.

FORSKNINGSFRÅGA

Hur kan ett ingenjörsbolag utveckla och validera ett domänbaserat erbjudande som skapar tillväxt i både resursaffär och projektaffär?

ERT UPPDRAG

Gör en översiktlig jämförelse av automation och testutrustning. Välj därefter, tillsammans med Invencon, ett område och ett tydligt kundsegment för fördjupning.

Undersök kundernas prioriterade problem, köpbeslut och val mellan specialistuppdrag, team och projekt. Jämför behoven med Invencons kompetens, referenser och partnernätverk. Formulera ett eller två erbjudanden och testa dem i kunddialoger.

METOD & AVGRÄNSNING

Fallstudie med kundintervjuer, analys av tidigare affärer och konkurrenterbjudanden samt stegvis prövning av erbjudandehypoteser. Bedöm affärspotential och resursbehov med tydliga antaganden. Fördjupningen omfattar ett område och ett kundsegment.

DET HÄR SKA ARBETET GE

- En validerad domänbeskrivning för det valda området.
- Kundproblem, köplogik och prioriterade kundprofiler.
- Ett eller två testade erbjudanden med affärslogik och tydlig leveransavgränsning.
- Kompetensgap och förslag på hur de kan täckas.
- En tolvmånadersplan med resursramar och beslutspunkter.

VARFÖR VÄLJA DETTA EXJOBB?

Ni följer vägen från teknisk möjlighet till ett erbjudande som kunder vill köpa. Arbetet förenar teknikstrategi, kundkontakt, marknadsanalys och ekonomiska bedömningar.

TVÅ STUDENTER, ETT GEMENSAMT CASE

Ni kombinerar kund- och marknadsanalys med analys av kompetens, leveransförmåga och ekonomi. Tillsammans prövar ni erbjudandena och tar fram en genomförbar plan.

Illustrativa, AI-genererade miljöbilder. Bilderna visar inte Invencons egna lokaler eller medarbetare.