

Uppdragsexempel:

## **Verktyg för behovsanalys - livsmedelsindustri**

### **Kund**

Svenskt företag med förpackningslösningar för flytande livsmedel.

### **Uppgift**

I samband med lansering av ett nytt system för steril dosering av tillsatser fann företagets ledning att man ofta offererade fel lösning. Ibland för dyrt, dvs. för höga krav på säkerhet och ibland för låg säkerhetsnivå, dvs. för billigt.

Man ville ha råd och någon att diskutera problemet med.

### **Resultat**

Kunderna får rätt lösning på den kostnadsnivå som motiveras av behovet. Uppdragsgivaren får högre avslutsfrekvens och bättre utnyttjande av de interna resurserna.

### **Genomförandet**

Några möten och uppföljning per telefon och mail med ledning, säljare och tekniker samt inläsning av produkt- och applikationsmaterial resulterade i följande analys:

Kundproblemen är komplexa med avvägningar mellan kostnader, hållbarhet och risker för kvalitetstapp

Både egna och kundernas representanter hade svårt att greppa kombinationen av ekonomi, mikrobiologi, teknik, logistik och kvalitet

Slutsatserna var att

kunderna behöver hjälp att förstå och tydliggöra sina verkliga behov

de egna representanterna måste ha hjälp att överföra rätt information till de interna produktspecialisterna och offertingenjörerna

Lösningen blev ett analyschema för att fånga upp det enskilda kundföretagets specifika förhållanden i alla relevanta avseenden. Säljaren och kundens representant fyller gemensamt i schemat under säljmöten.

(Gradientas faktura var på 35 kSEK)

Gradients AB, Staffan Stallares väg 28, 125 35 Älvsjö  
Stockholm

Besök: Peter Myndes Backe 8,