

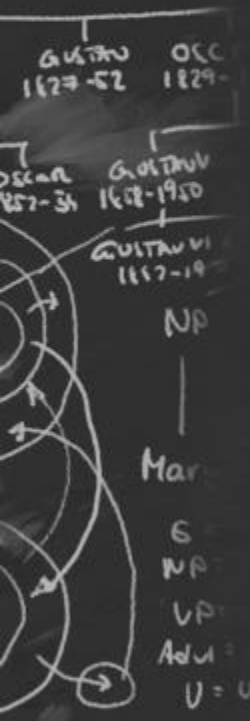
den paltbrödsrörka åkerjorden.  
 Det finns en lada grön vägg.  
 Och det finns marker som blanda



7200

HIRAGANA	KATAKANA	ma
ま	マ	mi
み	ミ	me
め	メ	mo

In Hawaii, where is the same...  
 I wonder how...  
 conversion...



# Industriell marknadsföring

Roland Sjöström  
 Daniel Kindström



eaux qui chantent

dominativ  
 servus  
 servus  
 servus  
 servus  
 servus

YMBL \* TNY \* TNY \*  
 RLYD \* TNY \* TNY \*  
 compic?



Hic sita sum  
 quas frugitea

# Jobb som Indmarkare

- Ca 1500 examinerade Indmarkare
  - Många konsulter (oftast management)
  - De flesta jobbar 40-45h per vecka
    - Trainee & konsult vanligaste förstajobb
    - Affärsutveckling
    - Projektledare
    - Mellanchefer
    - Specialist (t.ex. marknadsanalytiker, CMA, NEPA)
    - Ca 5% vd
    - Ca 5% egna företagare

# Industriell marknadsföring

*"beauty is in the eye of the beholder"*

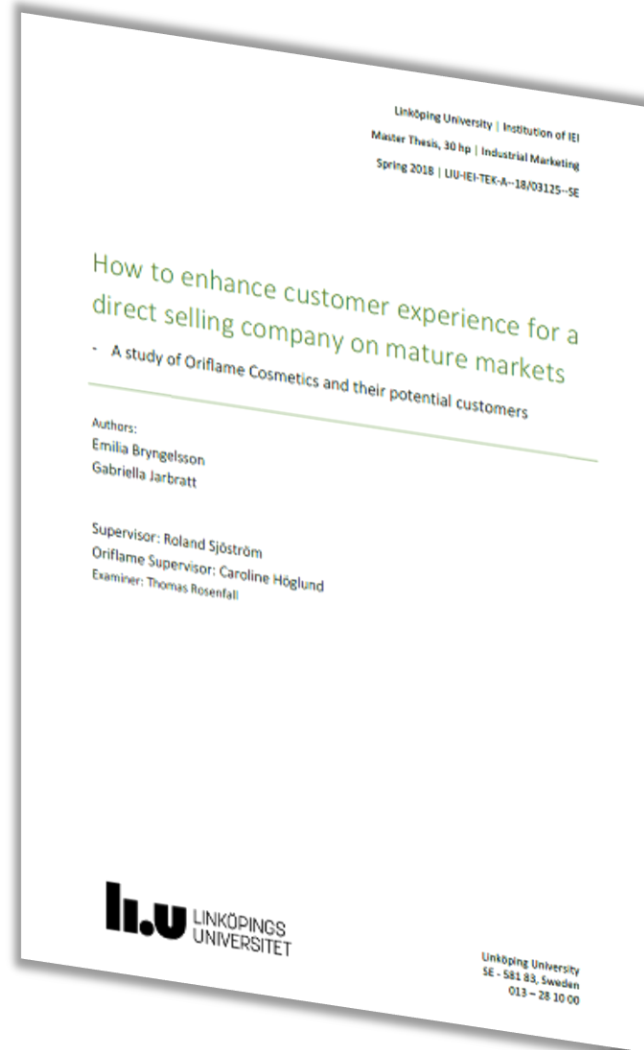
- Handlar om att göra affärer - från produkt- och tjänsteutveckling till löpande kontakt - med kunder och andra i branschen (vårda kundvärdet)
- Utgår oftast från kunden och kundens värderingar
  - Marknads-, teknik- och tjänstestrategier
  - Företags-, kund- och branschanalyser
  - Innovationer - från produkt-/tjänste-idé eller kundproblem till vidareutveckling av problemlösning
  - Många praktiska kopplingar i projektarbeten

# Kurser som ingår i profilen

- (Grundkurs i marknadsföring - obligatorisk)
- Exjobbet – 30hp
- TEIM04 Industriella marknads- och teknikstrategier – 12 hp (HT1-2, åk5)
- TEIM07 Industriell marknadsanalys – 6 hp (VT2, åk4)
- ”2 av 3” i åk4:
  - TEIM10 Industriell tjänsteutveckling – 6 hp (HT2)
  - TEIE42 Industriell försäljning – 6 hp (HT2)
  - TEIM09 Internationellt företagande – 6 hp (VT1)

# Exjobb innan jobbet

- industri, organisation eller konsument



# Exempel på exjobb

- Digitaliseringens påverkan på marknaden för kommunikationstjänster (CLX)
- Maximising customer experience for a direct selling company - by benchmarking and using the potential of consultants services (Oriflame)
- Kundupplevelse för ökad konkurrenskraft - en studie om värdeskapande faktorer för tjänster i B2B-relationer (Scania)
- Creating customer value in complex sales processes (SAAB)
- Konsten att vara bäst - Hur managementkonsulter ska profilera sig på en marknad i förändring (knowit)
- The value of customer insights for enhanced profitability - A study of retailers in the fashion industry (NEPA)

# Exjobbet

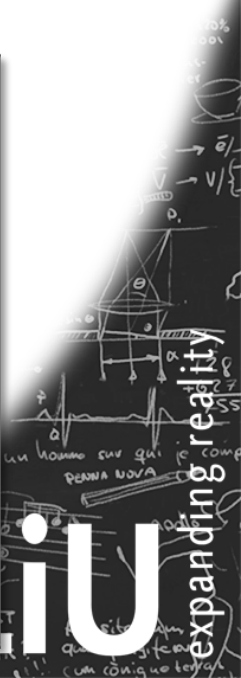
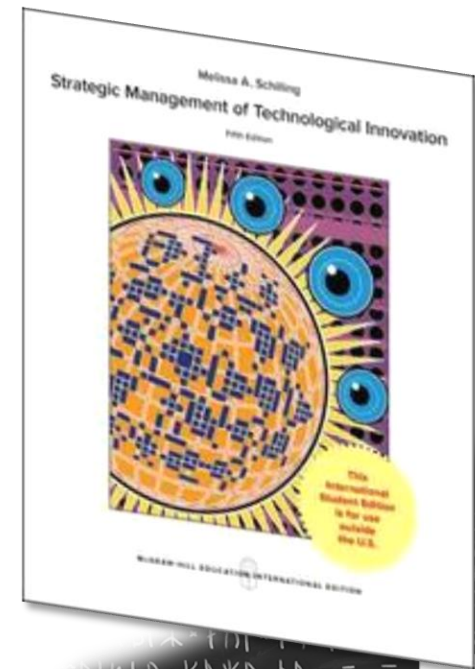
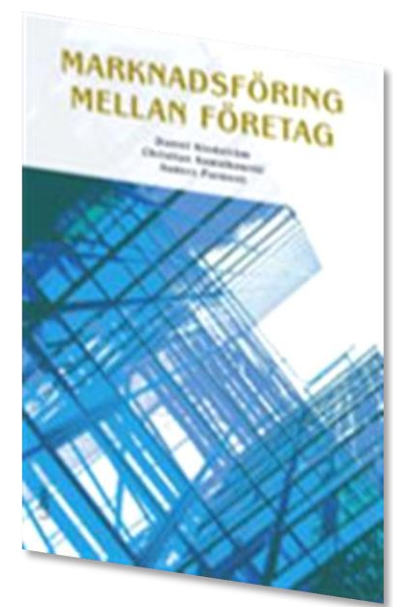
- 95% har företag som uppdragsgivare
- Klassisk projektstruktur
  - Ca 10 förstudieintervjuer + läsa på om tidigare studier inom området
  - Välja fokus för exjobbet
  - Bygga egen analysmodell
  - Intervjua 15-20 kunder
    - I Sverige och/eller internationellt
  - Beskriva data (empiri)
  - Analysera och tolka
  - Skriva slutsatser och rekommendationer



# Innehåll i kurserna

- de lärarledda

- Praktiska och vetenskapliga kunskaper i frontlinjen
  - Verkliga företagsprojekt
  - Några böcker i kunskapsfronten
  - Bra och användbara vetenskapliga artiklar (enligt tidigare kursdeltagare), som även konsultföretag använder
  - Några färdigskrivna case
  - Några livecase
- Kvalitetssäkra analyser och slutsatser
  - Kvalitativ och kvantitativ metod



iiU

expanding reality



# Industriell marknads- och teknikstrategier (obl)

- Handlar om
  - Marknads-, produkt- och tjänstestrategier
  - Utveckling av kundvärde och hur kundvärde förändras över tiden
  - Innovationsprocesser och tekniklivcykler
  - Lite om affärsmodeller
- HT1 – den praktiska och vetenskapliga frontlinjen (6hp)
  - Seminarier
    - Ca 20 användbara vetenskapliga artiklar
      - Kvalitativ metod (tränar bl.a. det som är ett krav i alla I-exjobb)
- HT2 – tillämpning på ett företagsprojekt (litet exjobb, 6hp)
  - Som konsultjobb + tydligare problematisering och referensramsarbete
  - Fallstudie (kvalitativ metod)

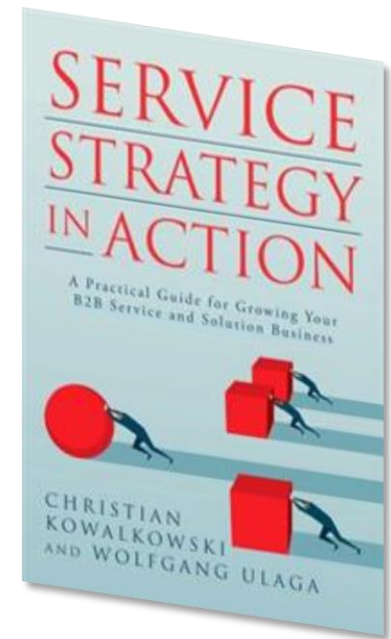
# Industriell marknadsanalys (obl.)

- Generell utredningsmetodik
- Fokus på kvantitativa analysmetoder ("enkäter")
- Labbar – ett av världens mest använda statistikpaket, SPSS
- Eget projekt – tillämpa kunskaperna på egen enkät
- Handlar om att "förstå" statistik
  - Inte fokus på formler och matte, men de finns med för den intresserade
  - Du lär dej riktiga (avancerade) analysmetoder
  - Ex. viktigt mäts med sambandsanalys
    - Lön och trivsel på jobbet
  - Få svar på frågor som aldrig har ställts (faktoranalys)

- Barn med stora fötter läser bättre än barn med små fötter ...

# Industriell tjänsteutveckling

- Ca 40 procent av industrins förädlingsvärde kommer från tjänsteproduktion
- Ca 40 procent av exporten är tjänsteexport
- Ca 1/3-del av FoU-budgetarna handlar om tjänsteinnovationer



# Internationellt företagande

- Internationaliseringsprocessen
  - Val av marknad
  - Etableringsprocess
  - Interkulturell kommunikation
  - Etc
  
- Bl.a. livecase, ex.



# Industriell försäljning

- Försäljningsstrategi
- Säljledning
- Key Account Management
- Värdebaserad försäljning
- Säljprocess
- Etc



- Erik Martinsson
- Björn Lind
- Presenterade exjobbet 13 dec 2013
- Startade bolag inom solceller
- Oms ca 100 mkr & ca 100 anst
- Omsatte 3,3 msek första räkenskapsåret (2014), växte till 10 mkr 2015
- (lönsamma trots kraftig tillväxt)



# CLX Communication

- Molnbaserade kommunikationstjänster
  - T.ex. patientpåminnelser inom sjukvården
- Grundat 2007
- Börsnoterat
- Oms ca 4 mdr, 350 anst
- Björn Zethraeus (numer affärsutveckling)
- Kristian Männik
- M.fl.
- Äger fortfarande 17% av bolaget (börsvärde 7 mdr) via ett gemensamt bolag (Cantaloupe AB)

# CMA research, centrum för marknadsanalys

- Barbro Eriksson & Henrik Brandes
- Startade i mitten av 90 talet
- Omsatte 2016 drygt 53 mkr
  - EBITDA 5mkr
- Har nu sålt till PE-företag

# IFS & Intentia

- Start 1980
- Affärssystemföretag
- Omsatte ca 4,5 mdsek i mitten på 2000-talet
- Såldes