

1. **Tjänstestrategier för morgondagens vinnare**
2. **Tänk om marknadsföring!**
3. **Design och Tjänster**
4. **Nya MTC FocusGrupper**
5. **Litteratur**
6. **Forskarkonferenser**



## 1. Tjänstestrategier för morgondagens vinnare

Eftermiddagen den **14 juni 2010** genomför VINNOVA tillsammans med MTC ett spjutspetsseminarium – **Tjänstestrategier för morgondagens vinnare**. Medverkande är ledande företrädare för Volvo, ICA och Ericsson, internationellt erkända forskare från USA, Storbritannien, Singaper och Sverige samt Jöran Hägglund, Näringslivsdepartementet, som kommer att redogöra för regeringens arbete med en Tjänsteinnovationsstrategi för Sverige. [Läs mer >](#) [Anmäl dig >](#)

Konferensen, som har fokus på det senaste inom tjänsteområdet, speglar också framväxten av en ny marknadslogik. Den nya marknadslogiken – **The Service Dominant Logic, SDL** kan i grunden komma att ändra synen på hur företag och organisationer behöver arbeta både strategiskt och operativt med sin marknad och struktur framöver. Inom akademien drivs ett utvecklingsarbete om SDL lett av initiativtagarna professorerna **Steve L Vargo** och **Bob F Lusch** under medverkan av internationellt namnkunniga, framför allt många nordiska, forskare.

En ny MTC-skrift, **Tänk om marknadsföring!**, ger underlag för företag, organisationer och samhällsfunktioner som vill utveckla sina strategier utifrån denna nya marknadslogik



## 2. Tänk om marknadsföring!

MTC-skriften **Tänk om marknadsföring!** är författad av DIHR **Håkan Bergendahl** i samarbete med **Per Kristensson**, docent och forskare vid Centrum för tjänsteforskning i Karlstad. Den är en populär introduktion till den nya marknadslogik som nu utvecklas över den industrialiserade världen.

Vad den nya marknadslogiken gör är att fånga upp och sammanfatta en modernare syn på marknad, marknadsföring, produkter, tjänster, värde, utbyte etc. Det nya synsättet har en sprängkraft på hur företag och organisationer kan komma att betrakta kunder och kundinvolvering, hur mål och strategier formuleras och hur verksamheter organiseras.

[Skriften kan förhandsbeställas från MTC >](#) redan nu för leverans efter den 15 juni 2010.

I tryckt version kostar skriften 150 kr (exklusive moms), men kommer även att kunna laddas ner från [www.mtcstiftelsen.se](http://www.mtcstiftelsen.se)



## 3. Design och Tjänster

- **Värdeskapande för både dig och dina kunder**

Du har väl anmält dig till frukostseminariet tisdagen den 25 maj 2010 kl 08:30 – 10:00, frukost från 08:00 i Stockholm

- Vad vet vi idag om industriell design i tjänstesammanhang?
- Vad spelar tjänstedesign för roll i ett produktföretag?
- Vad tillför tjänstedesign till en IT-tjänst?
- Är design av tjänster något för offentlig verksamhet?

Fler och fler av de tjänsteerbjudanden som slutkunden möter är medvetet designade. **Stefan Holmlid**, PhD, kommer att tala om värdet av designade tjänster och konsekvenser av dessa i flera led, både för dig och dina kunder.

[Läs hela inbjudan >](#) och [anmäl dig före den 21 maj >](#)



## 4. Nya MTC FocusGrupper

### Konsten att göra komplexa affärer; KAKA

Under hösten 2010 kommer MTC att starta upp två nya FocusGrupper. En grupp är inriktad på **Konsten att göra komplexa affärer**. Fokuset ligger då på att öka deltagarnas förståelse för vad som krävs för att hantera komplexa affärer. Syftet är också att tillhandahålla konkreta verktyg som underlättar analysen av både möjliga men också genomförda affärer. Genom en effektivare analys och en ökad förståelse av vad som krävs i en affär kommer deltagarna kunna få värdefull input som direkt kan omsättas i företagens hantering av affärsprocesserna. Gruppen kommer att ledas av **ek dr Lars-Johan Åge, HHS**.

[Läs mer om denna FocusGrupp >](#)



### Handelns framtida marknadsplatser

Den andra gruppen är **Handelns framtida marknadsplatser** och kommer att ledas av **ek dr Fredrik Bergström, WSP**. Inriktningen är på hur framtidens handel kommer att se ut och vad, som kommer att karaktärisera framtidens marknadsplatser? Detaljhandeln är en bransch i ständig förändring och de senaste tjugo åren har också varit särskilt händelserika. Bakom utvecklingen döljer sig en rad omvärldsförändringar och konkurrensprocesser. Målgruppen är de aktörer inom handeln som verkar på och med handelns marknadsplatser. Affärsutvecklare inom detaljhandeln, köpcentrumaktörer och kommunala aktörer. Personer som i sin vardag måste fundera på vad som kännetecknar en framgångsrik marknadsplats, vad behövs för att den ska bli än mer framgångsrik och hur ska man hantera en intensiv konkurrens och en föränderlig framtid.

[Läs mer om denna FocusGrupp >](#)



## 5. Litteratur

### Introduction to Product/Service-System Design

Traditionella metoder och teorier för produktutveckling har främst fokuserat på att ta fram fysiska produkter. Idag flyttas fokus mot att i högre grad också inkludera tjänster. För att kunna göra detta behövs också teoretiskt välgrundade metoder, som underlättar integreringen av den fysiska produkten med tjänster. Denna nya typ av erbjudanden benämns ofta på engelska som Produkt Service Systems (PSS).

Syftet med boken är att sprida kunskap, erfarenheter och exempel om dessa nya PSS teorier och metoder, framför allt till industrin, för att visa vilka möjligheter PSS synsättet kan ge och att stödja utvecklingen av PSS i praktiken.

Boken fokuserar på design och utveckling av PSS, dvs hur man inte bara adderar tjänster till redan existerande fysiska produkter utan hur man utvecklar dem parallellt och integrerat. Detta kan innebära att den tidigare fysiska produkten förändras för att bättre passa tjänsten och optimera erbjudandet. Innehållet bygger på ett antal workshops med en grupp internationella forskare som arbetar med PSS. Redaktionen för denna bok, Dr Tomohiko Sakao och Dr Mattias Lindahl liksom de andra deltagande författarna är bland de ledande forskarna inom PSS området.

Svenska företag ligger idag långt fram inom PSS området. Området utvecklas dock starkt av företag och forskare i många andra länder då de ser detta som ett strategiskt område för framtida konkurrenskraft. Det är därför viktigt för svensk industri att hålla sig framme så att det övertag som finns idag inte försvinner utan istället förstärks.

ISBN 10: 978-1-84882-908-4  
Springer Verlag London

Editors:  
Tomohiko Sakao  
Mattias Lindahl

## 6. Forskarkonferenser



[19th annual Frontiers in Service >](#)  
10-13 juni 2010, Karlstad, Sverige

[IMP Business networks - Globality, Regionality, Locality >](#)  
2-4 september 2010, Budapest, Ungern

[QUIS 12 >](#)  
2-5 juni 2011, Cornell University, NY, USA

[AMA SERVSIG 2010 >](#)  
17-19 juni, Porto, Portugal

[13th QMOD Conference on Quality and Service Science >](#)  
30 aug - 1 sept 2010, Brandenburg, Tyskland

[NoRD2010, Workshop on relationship dynamics >](#)  
6-8 oktober 2010, Uppsala Universitet

[Klicka här för att avregistrera din adress](#)