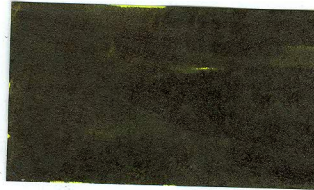


1992-12-15

PEFörslag 2

S2

Per-Erik Eriksson, 031-770 18 79




Nya arbetsmetoder mot marknaden - Säkerhet

Bakgrund

Jag tror att det finns några arbetsmetoder som vi för närvarande ej använder i vår marknadsföring. En av dessa är Säkerhet.

Vi skulle kunna använda säkerhet i flera sammanhang. Några exempel är:

- Som "strategisk" imagereklam t ex kopplad till systemkonceptet.
- Som "taktiskt operativ" arbetsmetod i samband med seminarier, kundpresentationer, kundbesök, direktreklam d v s intresseväckare för att få möjlighet att:
 - fördjupa kundkontakter/samarbete
 - diskutera vidare
 - sparka ut konkurrenter
 - ta hem affärer
- Som metod för att få kunder att köpa nättjänster av oss: t ex TIPnet eller X.25 i stället för .
- Som metod för att *behålla* kunder hos oss.
- Samarbete med t ex försäkringsbolag för att få dem att rekommendera kunder att vända sig till Televerket.²
- Som metod för att komma ifrån det vi ofta hamnar i idag d v s "burk"-leverans istället för systemlösningar.

Erfarenhet

Jag har använt mig av säkerhet i diskussioner med vissa kunder sen en tid tillbaka. Detta har fungerat ganska bra som intresseväckare och ett sätt att få prata vidare med dem. Och i några fall att ta hem en affär på.

Det har också varit ett effektivt sätt att få dem att förstå att "Televerket idag inte bara är telefoner och växlar" liksom att vi inte bara pratar "burkar" (vilket tyvärr många både inom och utom Televerket fortfarande verkar tro...).

