

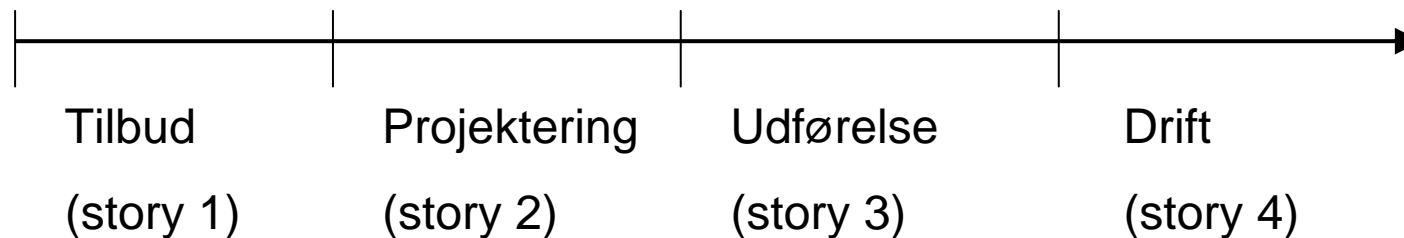
Gruppe 2.105

Opgave E

Overordnet præmis

- At tiltrække kunder til KFS-Boligbyg samt at optimere værdiskabende aktiviteter

Byggeprocessen



Story 1

Præmis: At tiltrække kunder gennem præsentation af virksomhedens ydelser, som er kundespecifikke huse med høj produkt- og procesværdi (markedsføring)

Fortæller: Direktør

Scene: Direktørens kontor

Story 2

Præmis: Sikre kvalitet og værdi i byggeriet, herunder valg af materiale, funktionalitet og arkitektur (skræk- og succes historier)

Fortæller: Tidligere kunder og arkitekt

Scene: Færdigbyggede huse

Scene 3

Præmis: At afstemme kundens forventninger til udførelsesfasen og anskueliggøre sædvanlige problemstillinger, f.eks. uforudsete hændelser

Fortæller: Byggeledere og kunder

Scene: En byggeplads

Story 4

Præmis: At yde ekstra service (optimering af kundens værdiopfattelse) gennem rådgivning om husets drift og vedligeholdelse (Gulvhistorie, jordbundshistorie, energitiltag osv.)

Fortæller: Direktør, håndværkere og tidligere kunder

Scene: Et hus i driftsfasen