



Neil West

FÖRETAGSLEDARE

De flesta stora organisationer talar om enkelhet men levererar komplexitet. Produktplanerna sväller, kundresorna splittras, de interna processerna hopar sig och den ursprungliga affärsidén går förlorad. Problemet är sällan brist på idéer. Det är bristen på disciplin när det gäller att sålla bort de felaktiga.

Neil West har arbetat inom Apples tjänsteverksamhet i 16 år och hjälper företag att göra enkelhet till en del av sin verksamhet som kunderna verkligen märker.

Neil West:s 2026 biografi

Varför företag anlitar Neil West

- Förstahandserfarenhet från Apple Music, App Store, Apple TV+ och iTunes under den period då företaget omvandlade en tjänsteverksamhet värd miljarder dollar i Europa.
- En specifik tes om enkelhet som konkurrensfördel, beskriven i It Just Works (Macmillan Business, 2026) och strukturerad som nio regler som ledare kan tillämpa på sina egna produkter och team.
- Användbart för mötet efter strategimötet: han talar om det praktiska arbetet med att skära bort funktioner, lägga ner projekt och skydda kundupplevelsen från internpolitik.
- Medgrundade iTunes Festival och kurerade Apples relationer med artister från Beyoncé till Bono, vilket ger föreläsningarna karaktären av en innehållsverksamhet, inte en generisk teknikkeynote.
- Översätter principerna från Steve Jobs era till ett språk som går hem hos kommersiella och produktledare som måste leverera, inte teoretisera.

Biografiska höjdpunkter

- Chef för tjänster, Apple Sydeuropa, med ansvar för App Store, Apple Music, Apple TV+, iCloud, Books, Podcasts, Arcade och Fitness+ i hela regionen.
- Chef för musik, Apple Storbritannien och Europa, i tio år, inklusive den period då iTunes blev världens största musikåterförsäljare.
- Medgrundare och kurator för iTunes Festival.
- Författare till It Just Works: The Nine Simple Rules of Apple's Success, Macmillan Business, september 2026.
- TEDx-talare om The Beatles, Steve Jobs och teamledning.
- Tidigare karriär: Europeisk chefredaktör på Rhapsody, den första prenumerationstjänsten för musikstreaming, kreativ chef på Garageband.com (grundat tillsammans med Jerry Harrison från Talking

TILLGÄNGLIG FÖR

- Föreläsningar

NEIL:S TALANDE TEMAN

- Affärsstrategi och tillväxt
- Digital transformation
- Förändringsledning
- Innovation och omvälvning
- Kundupplevelse och marknadsföring
- Teamledarskap

SPRÅK: Engelska

Heads och Sir George Martin) samt chefredaktör för tidningen NEXT Generation.

Biografi

iTunes var en skivbutik innan det blev en streamingtjänst, och App Store var ett utvecklarexperiment innan det blev en plattform. Det svåra med att driva dessa verksamheter i Europa var inte att lägga till funktioner. Det var att bestämma vad man inte skulle bygga, vad man skulle ta bort och vilka artist- eller partnerrelationer som var värda att försvara mot det interna trycket att standardisera.

West gjorde det arbetet i sexton år. Som musikchef för Apple i Storbritannien och Europa ledde han teamet under den period då iTunes blev världens största musikåterförsäljare, och var med och grundade iTunes Festival som ett sätt att knyta katalogen till ett levande kulturellt ögonblick. Därefter ledde han Services för Apple Southern Europe, en miljardportfölj som omfattade App Store, Apple Music, TV+, iCloud, Books, Podcasts, Arcade och Fitness+, genom övergången från nedladdningar till prenumerationer.

Hans argument nu, som framförs i *It Just Works* (Macmillan Business, 2026), är att Apples styrka alltid har varit en disciplin för att ta bort komplexitet snarare än en talang för att lägga till funktioner. Boken erbjuder nio regler hämtade från företagets inre, om att förenkla produkter, minska friktionen i kundresan och skydda fokus när en organisation växer. Hans TEDx-föreläsning om The Beatles och Steve Jobs ger en teamdesign-version av samma fall.

För en publik inom produkt-, marknadsförings-, tjänste- och digitala företag ligger värdet i de operativa detaljerna. Han talar om specifika beslut, namngivna lanseringar och politiken att hålla fast vid kundupplevelsen när kommersiella påtryckningar pekar åt andra hållet.

Viktiga föreläsningsteman

- Enkelhet som kommersiell driftsdisciplin
- Kundupplevelse i prenumerations- och plattformsföretag
- Övergången från nedladdningar till streaming och vad den lärde den bredare innehållsekonomin
- Produkt- och tjänstelanseringar i stor skala
- Att bygga upp och leda kreativa team
- Lärdomar från Apples tjänsteverksamhet

Perfekt för

- Ledare inom produkter, tjänster och plattformar som hanterar portföljer med flera produkter
- Marknadschefer och ledare inom kundupplevelse i prenumerations-, medie- och konsumentbranschen
- Innovations- och transformationschefer som söker en operatörs röst snarare än ett konsultperspektiv
- Ledningsgrupper som gör en nystart efter en period av funktionsackumulering eller avvikande erbjudanden

Resultat för målgruppen

- En praktisk definition av enkelhet som kan tillämpas på en roadmap, inte bara en varumärkeslinje.

- Konkreta tester för att avgöra vad som ska tas bort från en produkt, tjänst eller process.
- En inblick i Apples tjänsteverksamhet från den europeiska verksamheten, inklusive hur relationer med artister och partners hanterades.
- Språk för att skydda kundupplevelsen mot internt tryck att öka komplexiteten.
- Ett teamdesignperspektiv hämtat från hur Apple, och före dem The Beatles, strukturerade små kreativa grupper för att skapa resultat.

Möt Neil West

Neil West är en pionjär och nyckelperson inom den digitala musik- och underhållningsbranschen. Med 25 år i framkant av omvandlingen av den digitala innehållsbranschen har West varit en drivande kraft i förändringen av hur vi konsumerar musik och onlineinnehåll. Hans arbete på Apple, både i Storbritannien och Europa, har positionerat honom som en inflytelserik ledare inom området, särskilt under hans tid som chef för musik och senare som chef för Apple Services.

Neil Wests karriär är anmärkningsvärd, med höjdpunkter som hans ledarskap hos Apple, där han ledde musikteamet i Europa när iTunes växte till att bli världens största musikåterförsäljare och genom lanseringen av Apple Music. Han var medgrundare och kurator för iTunes Festival. Han ledde Apples tjänsteverksamheter (App Store, Apple Music, Apple TV+, Apple Books, Apple Podcasts, Fitness+) i södra och östra Europa. Innan han kom till Apple var han europeisk chefredaktör för Rhapsody, världens första prenumerationstjänst för musikstreaming. West har också varit kreativ chef för San Francisco-startupen GarageBand.com och chefredaktör för NEXT Generation, den ledande amerikanska tidningen för videospel. Hans fjärdeplats på The Guardians lista Music Power 100 år 2011 är ett bevis på hans inflytande i branschen.

Neil Wests konferenser är kända för sitt innovativa tillvägagångssätt och hans förmåga att förutse framtida trender inom den digitala underhållningsbranschen. Med en interaktiv och engagerande stil delar West med sig av sina erfarenheter och insikter om den digitala marknadens utveckling, och erbjuder unika perspektiv och värdefulla lärdomar till sin publik. Hans förmåga att blanda personliga berättelser med trendanalyser gör hans presentationer till en lärorik och inspirerande upplevelse.

Neil West s 2026 samtal & ämnen

En revolution inom musikbranschen

En förstahandsberättelse om iTunes, App Store och Apple Music som kommersiella verksamheter, berättad inifrån Apples europeiska verksamhet.

Viktiga slutsatser:

- Hur Apples tjänsteportfölj byggdes upp och förvaltades i flera länder
 - De affärsmässiga besluten bakom övergången från nedladdningar till prenumerationer
 - Bakom kulisserna på iTunes Festival och lanseringar av stora artister
-

Att leda kunderna genom förändring: Lärdomar från Apples App Store, iTunes, Apple Music och Apple TV+

En praktikers syn på hur man kan lotsa kunderna genom en omfattande produkt- eller affärsmodellförändring utan att förlora dem.

Viktiga slutsatser:

- Varför de flesta förändringsprogram underskattar kundernas roll i övergången
 - Taktiker som används inom Apple för att hantera budskap och sekvensering vid lanseringar
 - Hur man håller fast vid upplevelsen när internt tryck driver på för genvägar
-

Håll det enkelt: Lärdomar från Steve Jobs

Argumentet "It Just Works", tillämpat på beslut om produkter, tjänster och team utanför Apple.

Viktiga slutsatser:

- Enkelhet som en disciplin för vad som ska tas bort, inte en designestetik
 - Nio regler hämtade från Apples verksamhetspraxis
 - Där enkelhet skapar mätbara kommersiella fördelar
-

The Beatles, Steve Jobs och ledarskap (TEDx)

Ett föredrag om teamdesign som utgår från Steve Jobs uttalade modell om att ledningsmodellen för Apple var The Beatles.

Viktiga slutsatser:

- Vad små kreativa grupper gör som större organisationer har svårt att efterlikna
- Hur Apple strukturerade teamen utifrån resultat, inte hierarki
- Var modellen fallerar och var den fungerar i en företagsmiljö

Neil West's Videos

