



1

Den inderste cirkel omhandler kernen for virksomhedens værdiskabelse.

Stil Jer selv følgende spørgsmål, og brug dem til at skabe en præcis formulering om Jeres eksistens:



Spørgsmål	Dine svar
Hvorfor eksisterer virksomheden?	
Hvad tror du/I på?	
Hvad er jeres eksternt rettede formål?	

2

Nu har I fundamentet på plads. Den anden cirkel omhandler, hvordan I skiller jer ud fra mængden. Stil derfor følgende tre spørgsmål og formulér, hvorfor jeres kunder vælger jer, frem for konkurrenterne:



Spørgsmål	Dine svar
Hvordan gør I?	
Hvilke processer og aktiviteter realiserer formålet?	
Hvad er jeres unikke selling points, jeres værditilbud?	

3

Til sidst skal I definere, hvad det er, I leverer til kunden.

Dette er et vigtigt skridt som efterfølgende vil hjælpe Jer med at skelne kerneopgaver fra ikke-kerneopgaver, og dermed at holde fokus.

Stil Jer selv spørgsmålet:



Spørgsmål	Dine svar
Hvad er jeres konkrete produkter og ydelser (output af hvordan)?	