

3 Kundegevinster

Beskriv hvilke gevinster og resultater kunden ønsker at opnå ved at udføre hver af sine kundeopgaver.

Skriv din tekst her...

2 Kundesmerter

Beskriv hvilke udfordringer kunden har i at udføre hver af sine kundeopgaver? Hvad frygter kunden? Hvad vil kunden helst undgå?

Skriv din tekst her...

1 Kundeopgaver

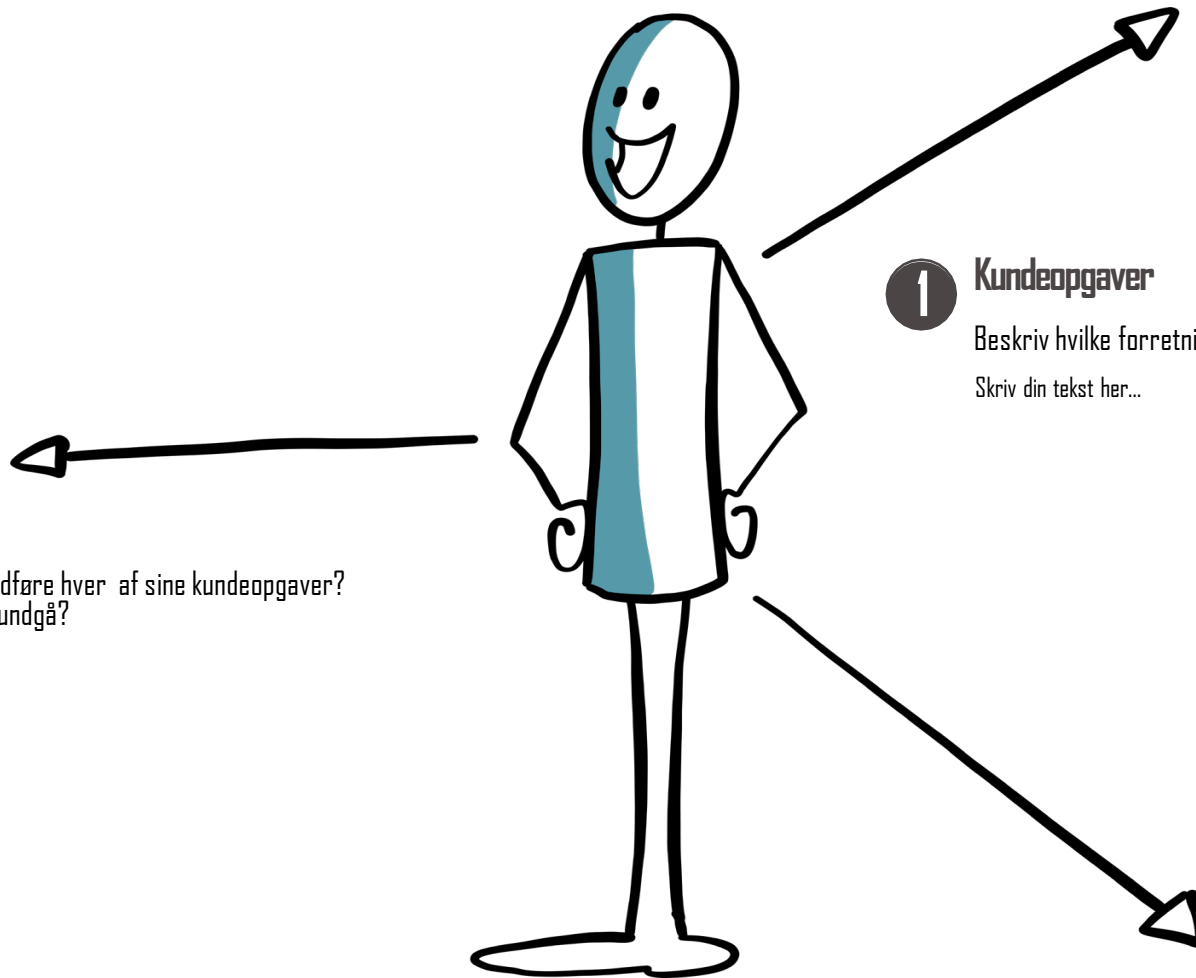
Beskriv hvilke forretningskritiske opgaver og proces ser kunden forsøger at udføre.

Skriv din tekst her...

Sådan gør du

Tag udgangspunkt i en bestemt kunde eller kundesegment og udarbejd en kundeprofil, som beskriver kundesegmentet ud fra kriterierne i punkt 1-3.

Husk du skal udarbejde en kundeprofil for hvert kundesegment og gerne én for hver af dine største/vigtigste kunder!



1

Produkter og services

Hvilke konkrete produkter og services er relevante for den konkrete kundeprofil?

Skriv din tekst her...

3

Gevinstskabere

Hvordan bidrager disse produkter og services til at realisere de gevinster og resultater, som kunden ønsker at opnå?

Skriv din tekst her...

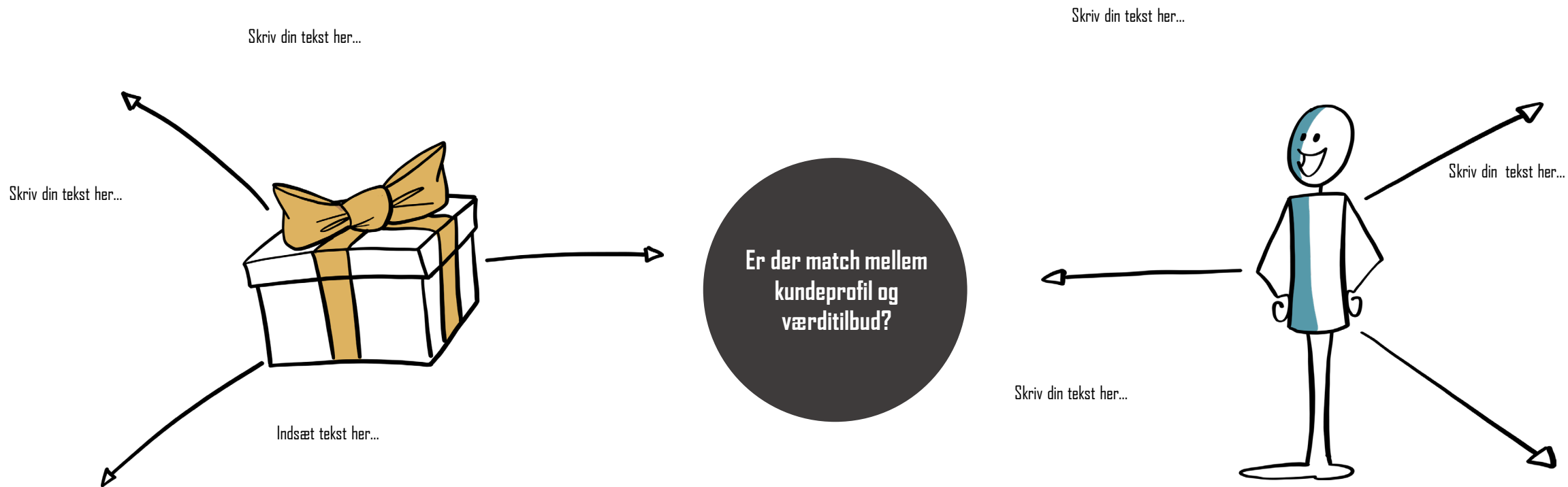
2

Smertestillere

Hvordan afhjælper disse produkter og services kundes udfordringer med at udføre de forretningsmæssige kritiske opgaver og processer?

Skriv din tekst her...





Sådan gør du

Indsæt de vigtigste pointer fra dine svar på side 1 og sammenhold med side 2. Er der et match mellem den valgte kundeprofil og værditilbudet?

Hvis ikke, så må du tilbage til tegnebrættet.

Vores

Indsæt tekst fra side 2 her...

(produkter og services)

hjælper

Indsæt tekst fra side 1 her...

(kunde/kundesegmentet)

som ønsker at

Indsæt tekst fra side 1 her...

(jobfunktioner fra kundeopgaver)

ved at

Indsæt tekst fra side 1 her...

(de kundemerter som reduceres/forhindres)

og

Indsæt tekst fra side 2 her...

(de kundegevinster der understøttes)

Sådan gør du

Formulér jeres værditilbud ved at indsætte de vigtigste pointer fra side 1 og side 2 i skabelonen.