

# ANALYSER DIT VÆRDITILBUD TIL KUNDEN

Et værditilbud er den kombinationen af produkter og services, som specifikt og målbart og/eller følelsesmæssigt afhjælper kundens problemer og opfylder kundens behov. Gennemgå alle spørgsmålene i rækkefølge for at analysere jeres værditilbud.

3

- I forhold til det du tilbyder, hvilke aspekter vil gøre din kunde ekstra glad?
- Hvordan er de nuværende løsninger, som din kunde køber af dig, eller de nærmeste konkurrent, særligt gode?
- Kan du forestille dig en løsning, som ville gøre kundens liv endnu lettere?

2

- Er der nogle konkrete situationer eller problemer, som din kunde for alt i verden gerne vil undgå?
- Hvilke opgaver er i dag ressourcekrævende for din kunde, og hvor er de eksisterende løsninger for dårlige for ham/hende? Hvad er de største problemer, udfordringer din kunde står over for?

1

- Hvilken opgave har din kunde behov for, at du løser?
- Hvilke behov er det helt konkret, du tilfredsstiller for din kunde, og hvordan indgår det i hans egen værdiskabelse?
- Hvad forventer kunden, af det, der købes af din virksomhed?

