



KUNDESEGMENTERING | MODUL 4

Scan QR-koden for at finde en trin-for-trin guide til dette værktøj, digitale forretningsudviklings-cases og mere inspiration på da.dbd.au.dk

Eksisterende kundesegmenter

B2B

Potentielle kundesegmenter

Eksisterende kundesegment 1

FAKTA

1. Hvor er de placeret geografisk?
2. Hvilken industri/branche er de i?
3. Hvem er deres kunder?

SALG

1. Hvad køber de hos os?
2. Hvor mange penge bruger de?
3. Hvor ofte vender de tilbage?

VÆRDI

1. Hvad er deres mål?
2. Hvilken værdi skaber vi for dem?

Eksisterende kundesegment 2

FAKTA

1. Hvor er de placeret geografisk?
2. Hvilken industri/branche er de i?
3. Hvem er deres kunder?

SALG

1. Hvad køber de hos os?
2. Hvor mange penge bruger de?
3. Hvor ofte vender de tilbage?

VÆRDI

1. Hvad er deres mål?
2. Hvilken værdi skaber vi for dem?

Potentielt kundesegment 1

FAKTA

1. Hvor er de placeret geografisk?
2. Hvilken industri/branche er de i?
3. Hvem er deres kunder?

VÆRDI

1. Hvad er deres mål?
2. Hvad er deres fokusområder?

SALG

1. Hvad er deres økonomiske råderum?
2. Hvordan vil de styrke vores virksomhed?

Potentielt kundesegment 2

FAKTA

1. Hvor er de placeret geografisk?
2. Hvilken industri/branche er de i?
3. Hvem er deres kunder?

VÆRDI

1. Hvad er deres mål?
2. Hvad er deres fokusområder?

SALG

1. Hvad er deres økonomiske råderum?
2. Hvordan vil de styrke vores virksomhed?

