



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

B2C

Potentielle kundesegmenter

Eksisterende kundesegment 1

FAKTA

1. Hvor er deres bopæl?
2. Hvad er deres køn og alder?
3. Hvordan er deres familietiv?

Eksisterende kundesegment 2

FAKTA

1. Hvor er deres bopæl?
2. Hvad er deres køn og alder?
3. Hvordan er deres familietiv?

Potentielt kundesegment 1

FAKTA

1. Hvor er deres bopæl?
2. Hvad er deres køn og alder?
3. Hvordan er deres familietiv?

Potentielt 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?

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. Hvad er deres fokusområder?

VÆRDI

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

VÆRDI

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

VÆRDI

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

SALG

1. Hvad er deres økonomiske råderum?
2. Hvordan vil de styrke vores virksomhed?
3. Hvor ofte vender de tilbage?

SALG

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

