

Kunden



1.
Hvad er kundens
behov? Hvad
ønsker kunden
at undgå?

Værditilbud



2.
Hvad består dit
værditilbud af?
Matcher det
behovene?

Konkurrencen



3.
Hvori består
konkurrencen og
hvordan er dit værdi-
tilbud bedre end
alternativerne?

Værditilbud

Introduktion

Et værditilbud er en effektiv måde at modvirke, at man tænker indefra og ud, når man går i markedet med sin ydelse. Et værditilbud hjælper også til at forstå, hvilke behov din kunde søger løst og giver indblik i, hvordan du optimerer din ydelse og din markedsføring.

Hvordan

- Start med at definere dine kunders behov - Hvad leder de efter, når de er i markedet for dine ydelser?
 - Funktionelle behov: Konkrete behov - fx der skal være swimmingpool.
 - Sociale behov: Jeg vil have tid til at hygge med familien
- Hvad ønsker kunden at undgå - som normalt forbindes med din branche?
- Hvordan adresserer dit produkt eller dine services kundens behov?
- Alternativer? Hvorfor er jeres tilbud bedre end de alternative løsninger kunden kan vælge for at få løst sine behov?

Når du har udarbejdet et stærkt værditilbud, har du et godt udgangspunkt for at kommunikere klart og relevant til dine kunder og skille dig ud blandt konkurrenterne.