



## KUNDESEGMENTERING

Til understøttelse af dette værktøj kan en tilhørende vejledning og case findes på [Digitale-forretningsmodeller.dk](http://Digitale-forretningsmodeller.dk)

### Eksisterende kundesegmenter

# B2B

### Potentielle kundesegmenter

Eksisterende kundesegmenter		Potentielle kundesegmenter	
Navn kundesegment 1	Navn kundesegment 2	Navn kundesegment 1	Navn kundesegment 2
<b>FAKTA</b> 1. Hvor er de placeret geografisk? 2. Hvilken industri/branche er de i? 3. Hvem er deres kunder?	<b>FAKTA</b> 1. Hvor er de placeret geografisk? 2. Hvilken industri/branche er de i? 3. Hvem er deres kunder?	<b>FAKTA</b> 1. Hvor er de placeret geografisk? 2. Hvilken industri/branche er de i? 3. Hvem er deres kunder?	<b>FAKTA</b> 1. Hvor er de placeret geografisk? 2. Hvilken industri/branche er de i? 3. Hvem er deres kunder?
<b>SALG</b> 1. Hvad køber de hos os? 2. Hvor mange penge bruger de? 3. Hvor ofte vender de tilbage?	<b>SALG</b> 1. Hvad køber de hos os? 2. Hvor mange penge bruger de? 3. Hvor ofte vender de tilbage?	<b>VERDI</b> 1. Hvad er deres mål? 2. Hvad er deres fokusområder?	<b>VERDI</b> 1. Hvad er deres mål? 2. Hvad er deres fokusområder?
<b>VÆRDI</b> 1. Hvad er deres mål? 2. Hvilken værdi skaber vi for dem?	<b>VÆRDI</b> 1. Hvad er deres mål? 2. Hvilken værdi skaber vi for dem?	<b>SALG</b> 1. Hvad er deres økonomiske råderum? 2. Hvordan vil de styrke vores virksomhed?	<b>SALG</b> 1. Hvad er deres økonomiske råderum? 2. Hvordan vil de styrke vores virksomhed?

