



KUNDESEGMENTERING

Til understøttelse af dette værktøj kan en tilhørende vejledning og case findes på Digitale-forretningsmodeller.dk

Eksisterende kundesegmenter

B2C

Potentielle kundesegmenter

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

