

Fra egenskab til reel kundeværdi

● Udfyld fra venstre mod højre. Spørg hver gang: Hvad betyder det konkret for kunden?

1 EGENSKAB Hvad er det?	2 FORDEL Hvad gør det for kunden?	3 FORDELENS FORDEL Hvad betyder fordelene i kundens virkelighed?

