Fra egenskab til reel kundeværdi

Produkt eller ydelse:

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 fordelen i kundens virkelighed?

41 21 41 21 · kontor@salgspiloterne.dk