

Actionstep 2: Hvem er din kunde?

Brug 60-90 minutter på at prioritere dine tre vigtigste kunder er
+ hvilket problem/problemer, du skal hjælpe dem med at løse

Kunde 1: _____

Problemer :

Kunde 2: _____

Problemer :

Kunde 3: _____

Problemer :

Actionstep 3: Hvad sælger du i din bix?

Brug minimum 30 minutter på hver af dine vigtigste kunder og lav og beskriv en pakke, der kan hjælpe dem med netop deres problematik

Kunde 1:

Kunde 2:

Kunde 3:

Actionstep 4: Show – Don´t tell

Brug 30 minutter på hver af dine tre produkter/pakkeløsninger og brainstorm på arbejdstitler til artikler, guides mm.

Kunde 1:

Kunde 2:

Kunde 3:
