

HVEM ER DE GODE KUNDER FOR DIG?

1. Det gode samarbejde

Tænk på dit samarbejde med 3 forskellige kunder, som du er/var rigtig glad for at arbejde sammen med. Skriv ud for hver kunde, hvad der gjorde samarbejdet til en god oplevelse. (Har du ikke haft betalende kunder endnu, så kan du vælge at tage udgangspunkt i 3 kontaktsituationer med potentielle kunder).

Kunde 1:

Kundens udfordring:

Årsagen til det gode samarbejde:

Kunde 2:

Kundens udfordring:

Årsagen til det gode samarbejde:

Kunde 3:

Kundens udfordring:

Årsagen til det gode samarbejde:

2. Det mindre gode samarbejde

Tænk på dit samarbejde med 3 kunder, hvor du ikke følte dig særlig godt tilpas i jeres samarbejde. Hvad var årsagen til det?

Kunde 1:

Kundens udfordring:

Årsagen til det mindre gode samarbejde:

Kunde 2:

Kundens udfordring:

Årsagen til det mindre gode samarbejde:

Kunde 3:

Kundens udfordring:

Årsagen til det mindre gode samarbejde:

3. Hvilke fællestræk er der ved kunderne ved det gode samarbejde?

4. Hvad vil det betyde for dig at få endnu flere af denne slags kunder i din forretning?

5. Hvilke fællestræk er der ved kunderne ved det mindre gode samarbejde?

6. Hvad vil det betyde for dig at have færre af denne slags kunder i din forretning?

Konklusion:
