

Test din forretningside

Før du tester din forretningside, er det en ide at tjekke, om din forretningsplan er opdateret. Udfyld fx den forretningsplan, som du finder her på siden – det tager max en time (se Forretningsplan).

HVOR STÆRK ER DIN FORRETNINGSIDE?

Overvej:

Hvilke behov udfylder min vare/ydelse for kunden (behov for fx medarbejderudvikling, sundhed, smart tøj)?

.....

Hvilket konkret udbytte giver varen/ydelsen kunden (udbytte er fx færre sygedage, mere indtjening, færre udgifter)?

.....

Hvilket emotionelt udbytte har kunden (fx oplevelse af kvalitet, tilfredshed, mening)? Beskriv, hvordan dette udbytte konkret kommer til udtryk

.....

For hvilke kunder er dit produkt/din ydelse *need to have* (nødvendigt, uundværligt)?

.....

For hvilke kunder er dit produkt/din ydelse *nice to have* (fascinerende, dejligt, et ekstra gode)?

.....

HVORDAN UDTRYKKER DU KORT DIN FORRETNINGSIDE?

Prøv:

Jeg tilbyder/sælger/leverer/producerer

til især (kundetype, kundesegment, målgruppe)

for at kunden kan (kundens fordele og udbytte)