

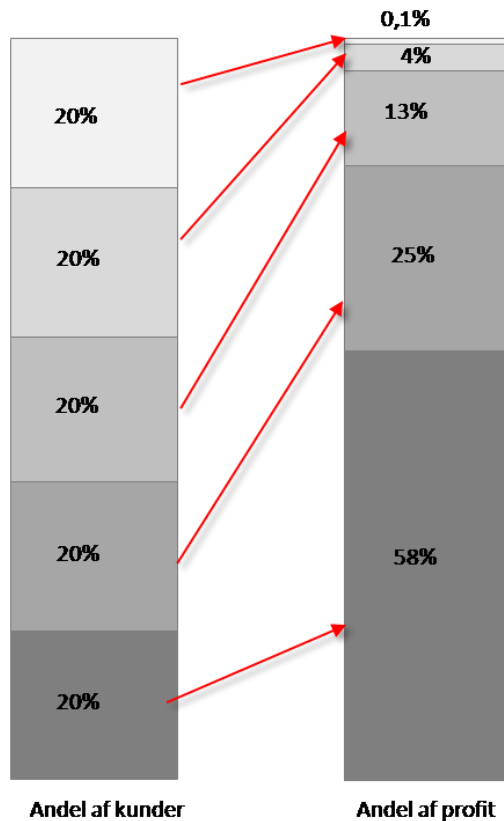


Vi skaber værdi gennem fokus på viden, relationer, processer og performance management  
i krydsfeltet mellem mennesker, forretning og IT

**Segmentering**  
Er der forskel på jeres kunder ?



## Hvorfor segmentering?



Ikke alle kunder er ens !

De har forskellige behov!

Det er forskellige ting som skaber værdi for dem!

De er på forskellige "livs" trin !

Det er forskellige budskaber der er relevant for dem !

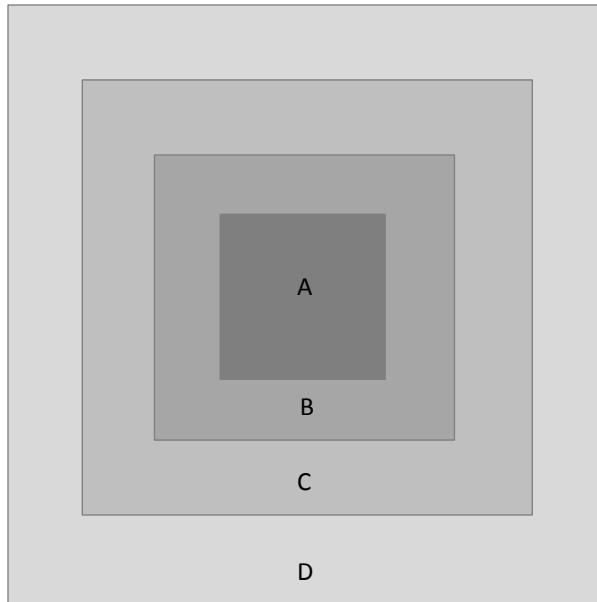
De har forskellige potentialer!

De har forskellige omkostningsstrukturer!

Segmentering giver mulighed for målrettet & relevant kommunikation af tilbud/services og løsninger, der netop skaber værdi for dette segment



## Hvordan segmenterer I jeres kunder?



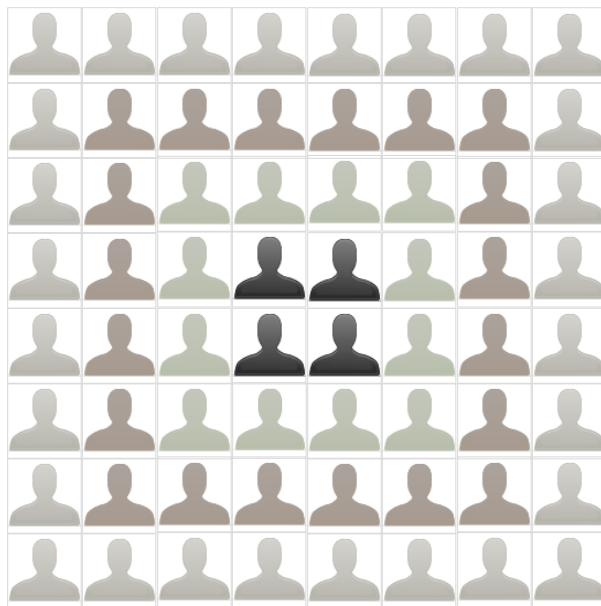
Er det en klassisk A-B-C-D segmentering der er baseret på hvor meget profit kunden skaber i jeres forretning?

De kunder der skaber mest profit hos jer, mon de alle har samme behov ?

Hvad skaber værdi hos kunderne?



## Andre segmenteringsmodeller?



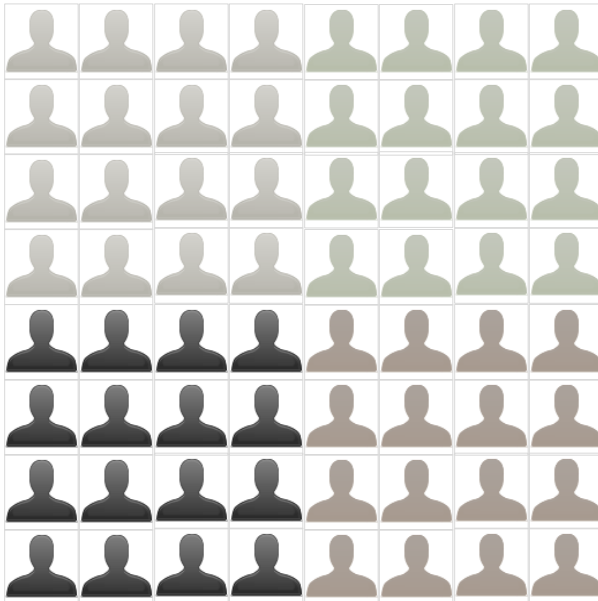
A-B-C-D segmentering



Værdibaseret segmentering



## Værdibaseret segmentering



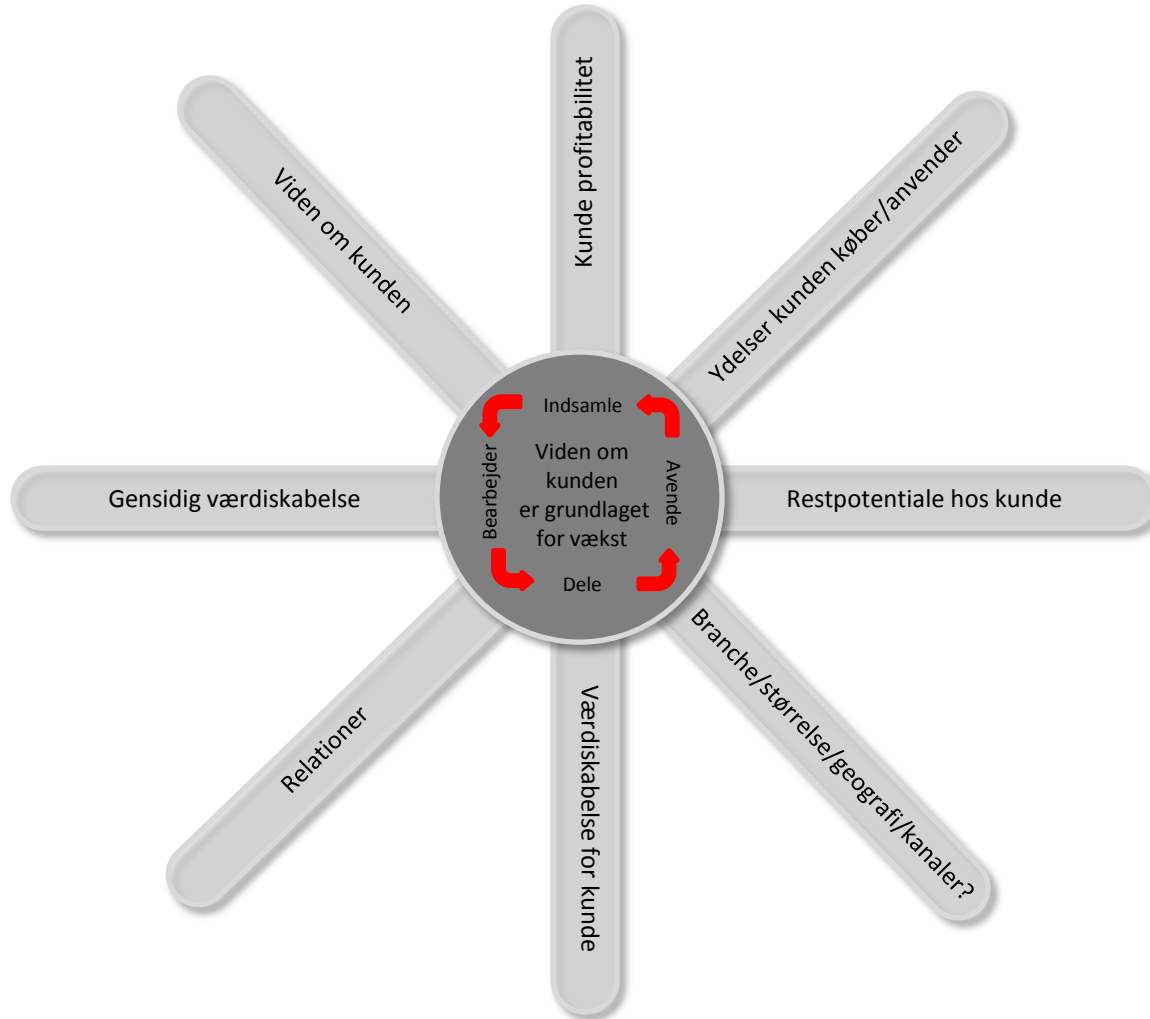
Værdibaseret segmentering

Der segmenteres efter hvad der skaber værdi for kunden, Kombineret med den profit der generes til virksomheden.

Herved opnås homogene segmenter, hvor der kan etableres en målrettet og relevant kommunikation alt efter det som skaber værdi for kunden , og det potentiale som virksomheden har i relation til kunden.

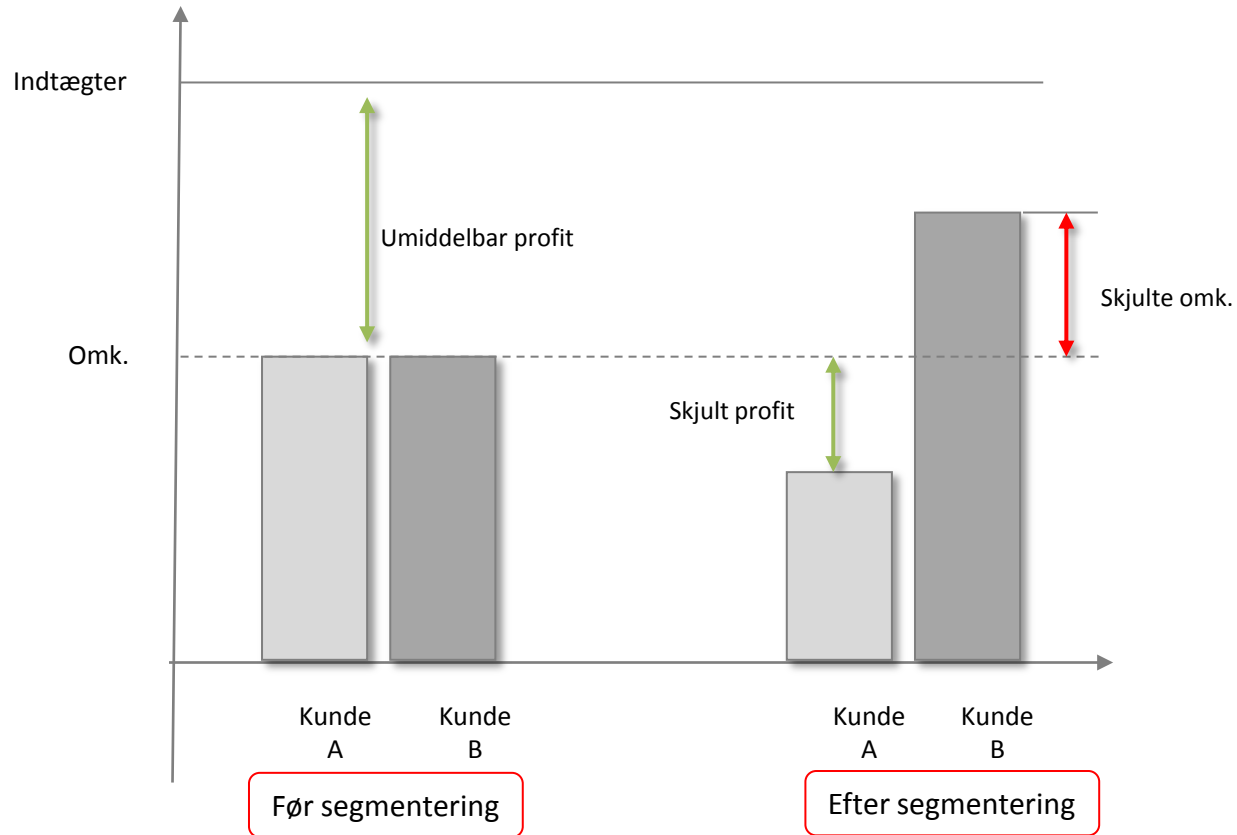


# Værdibaseret segmentering





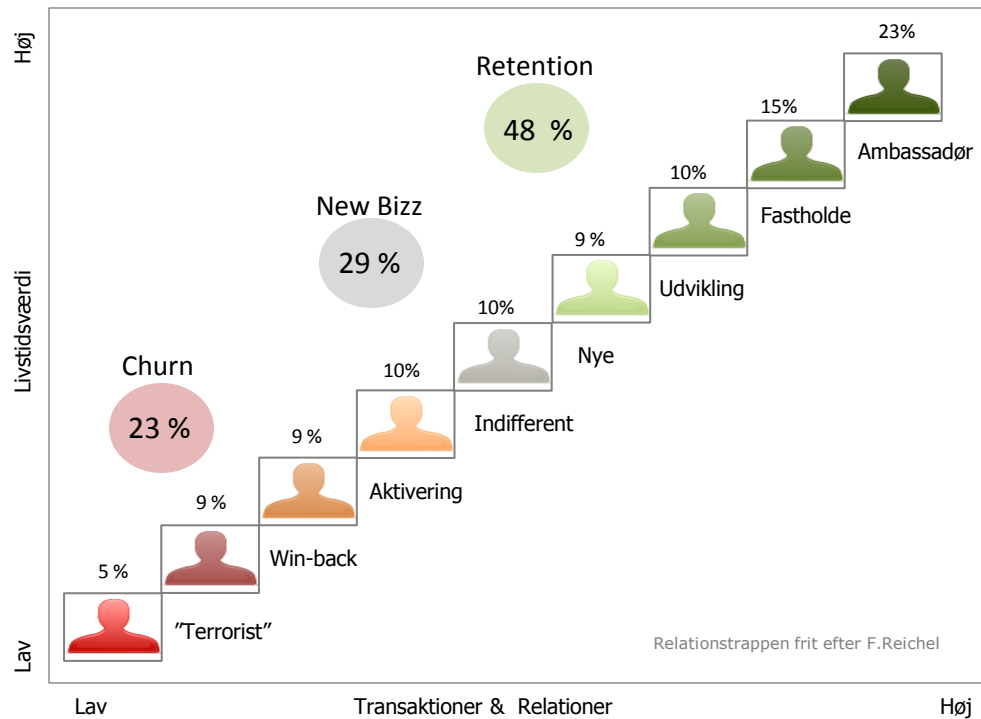
## Viden om kunder giver mulighed for at prioritere indsatsen





# Segmentering og ressourcer

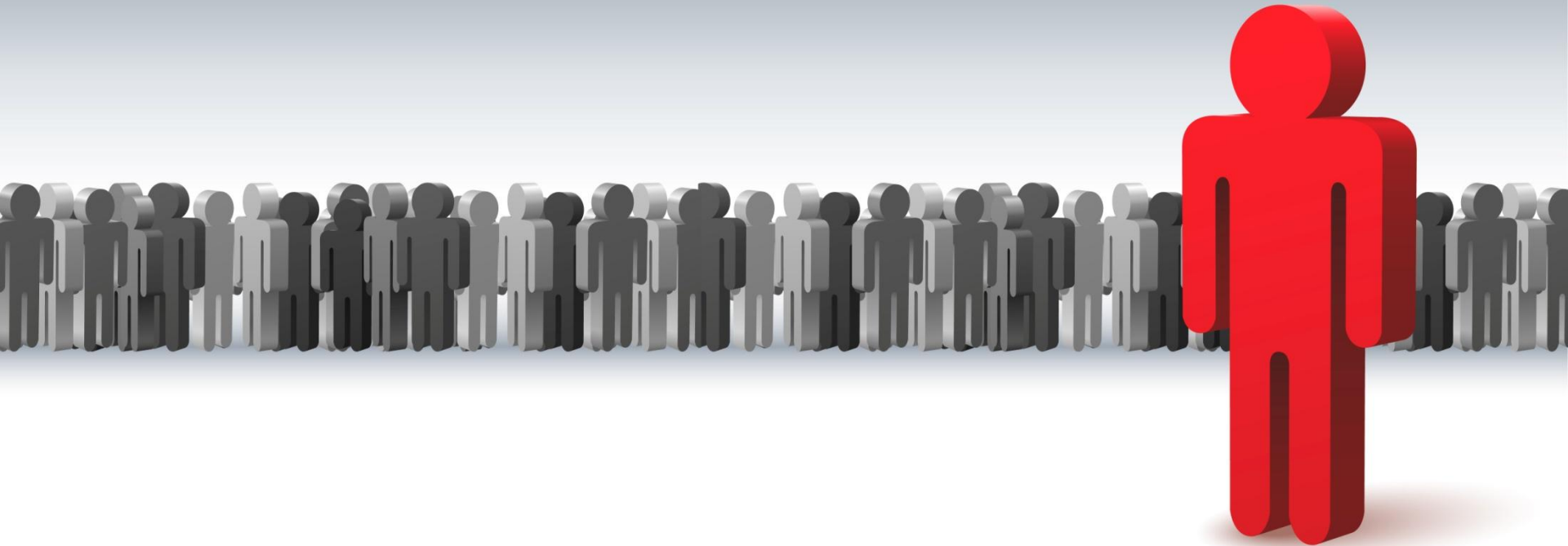
## Hvor er jeres kunder?





## Vi tilbyder

- ❑ Segmentering af jeres kunder baseret på jeres viden.
- ❑ Opsætning af mål for de respektive segmenter .
- ❑ Forslag til indsats og budget pr. segment.
- ❑ Identifikation af "early warnings".
- ❑ Opsætning af workflows og processer.
- ❑ Udvikling og implementering af segmenteringsmodeller.
- ❑ Segmentanalyser.



Hvordan kan vi skabe værdi for dig og din virksomhed?

Kontakt os for en uforpligtigende drøftelse af mulighederne:

[pja@efficiens.nu](mailto:pja@efficiens.nu)  
M: + 45 2296 5445