

Delsalg eller pakkeløsning?

Hvordan kan vare/sortiment optimering føre til god kundeservice og mere salg? Undersøg dine målgrupper og find ud af, om nogle af de produkter/services du tilbyder, kan give dig og kunden nogle fordele, ved at de tilbydes som mulige pakkeløsninger.

Husk altid, at det skal være nemt for kunden at kunne forstå og se fordelene ved dine ydelser.

Primære Målgruppe(r)	Sekundære Målgruppe(r)
Produktsortiment (delsalg) inkl. pris 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.	Mulige pakkeløsninger inkl. pris 1. 2. 3.
Fordele/ulemper for kunden	Fordele/ulemper for kunden
Fordele/ulemper for dig	Fordele/ulemper for dig