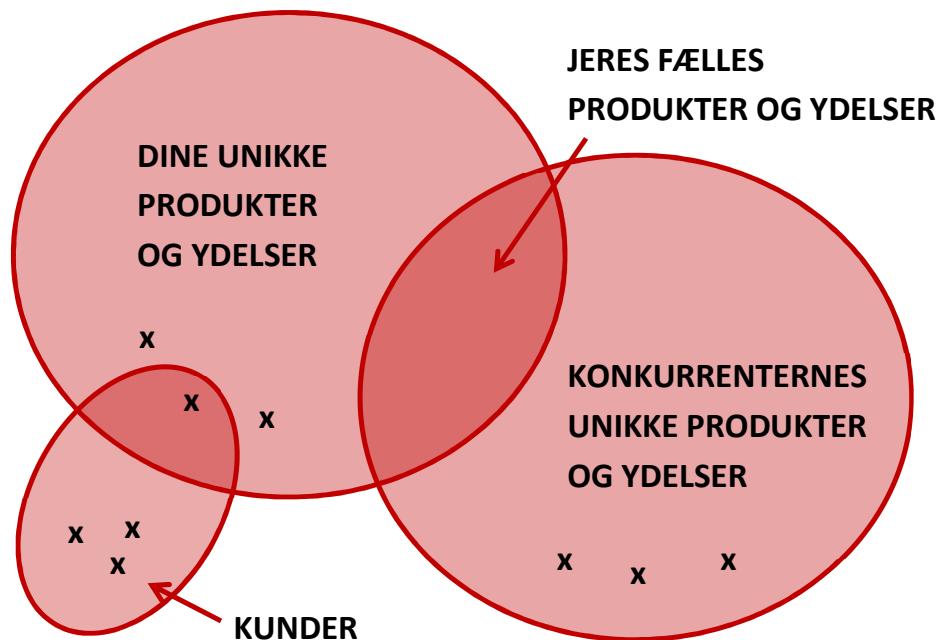


Unique Selling Points

Hvad er din unikke berettigelse på markedet? Find ud af, hvor du adskiller dig fra dine konkurrenter og hvad I har til fælles. Find derefter de målgrupper, der vil have de ydelser/produkter, som netop *du* tilbyder. Derefter kan du begynde at arbejde med en strategi for salg og markedsføring til netop disse målgrupper.



Dine unikke produkter	Målgruppe	Unique Selling Points