

Dag 2

Sådan skaber du bedre købsoplevelser
gennem hele kunderejsen

7 dages salgsschallenge

INTENZ

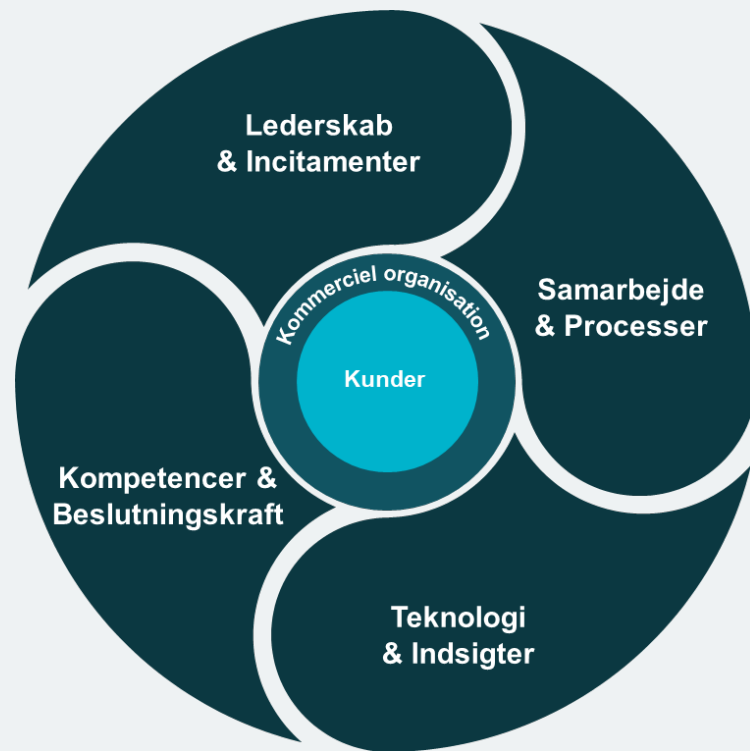
Checkliste

- Se video lektion nummer 2
- Udfør nedenstående øvelser
- Gennemfør mindst én dialog med en person i dit netværk, hvor du fortæller om din læring af første video – genfortæl udbyttet og værdien



Definer jeres styrke og begrænsning i Sales Enablement modellen – hvor godt har I afklaret de forskellige områder?

Noter:

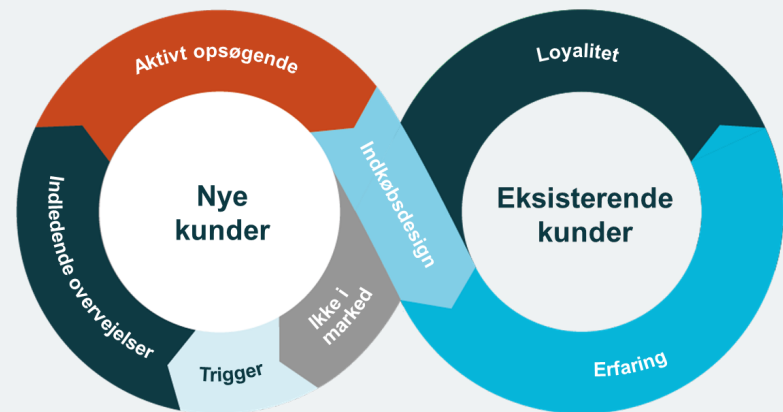


Lav en vurdering af jeres kunderejse.

Hvor godt har I forstået kundernes rejse og hvor meget tænker I outside-in og ikke inside-out?

Definér hvordan I kan optimere forståelsen for kunderejsen

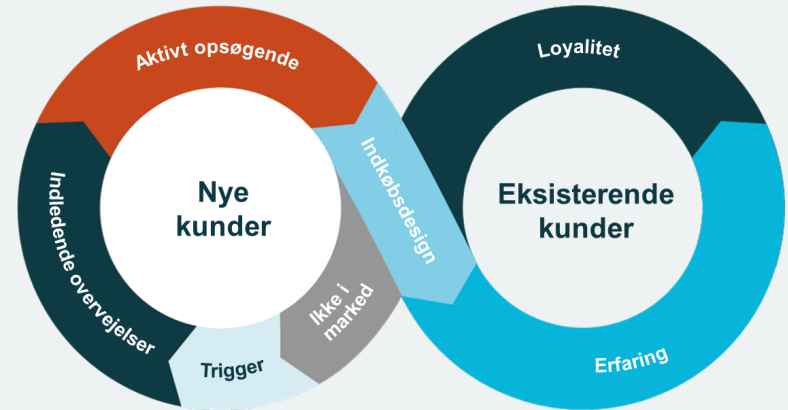
Noter:



Overvej hvordan I kan definere de vigtigste touch-points med kunderne.

Og overvej hvor godt I har defineret den oplevelse, I ønsker kunden skal have i hvert touch-point

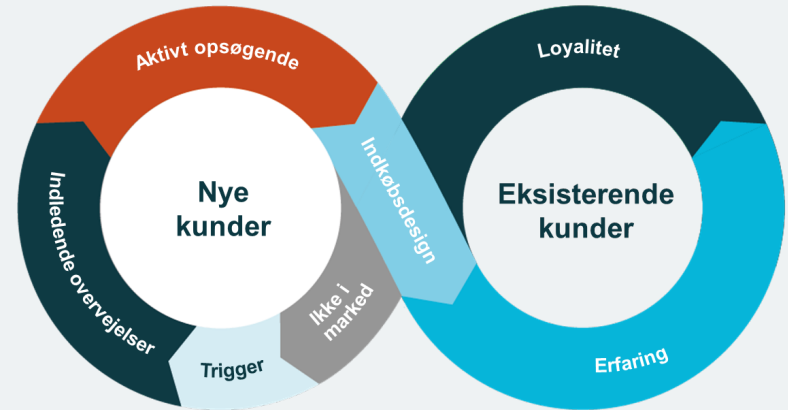
Noter:



Definér i hvilken grad I har defineret konkrete handlinger i de væsentligste touch-points ift. kunderejsen.

Hvor konkret har I fastlagt adfærd fra de forskellige personer og systemer, der møder kunderne på Kunderejsen?

Noter:



Noter

Notér dine øvrige refleksioner og tanker, som er kommet på baggrund af dagens video

Notér dine oplevelser, når du fortæller andre om det, du har set

Noter dine prioriteter til hvor de vigtigste indsats områder bliver for jer baseret på dag 2