

Samfunds Litteratur



Spørgsmål, du kan bruge til at igangsætte en dialog på din arbejdsplads om parametre for udvælgelse af personaer

Skal vores personaer afspejle:

- De kunder*, vi har flest af?
- De kunder, vi tjener mest på?
- De kunder, vi gerne vil have flere af?
- Kundegrupper, vi let kommer til at overse?
- Kundegrupper, der er små nu, men som vil vokse i omfang i fremtiden?
- Kundegrupper, vi tjener lidt på nu, men som vi kan se et indtjeningspotential i?
- Kundegrupper, der er meget forskellige fra hinanden?
- Kunde, det er vigtigt for os at fastholde?
- Kunder, vi er ved at miste?
- Kunder, vi har mistet, og som vi gerne vil have tilbage.
- De kunder, vi får flest klager fra.
- Vores mest trofaste kunder.
- Sporadiske kunder.
- Hyppige kunder.

Er det vigtigt, at vi kommer hele vejen rundt i vores

*kundeportefølje, eller skal vi fokusere på de dominerende kundegrupper?

*Erstat selv "kunder" med "borgere", "brugere", "medlemmer" eller andet.