

Afdækning af 'Unikke Produktfordele' (UPF'er) for et produkt eller en ydelse

- Produkt : _____

Udbytte : Hvad er udbyttet, Værdien *) - for kunden – ved anvendelse af produktet ?	'Oplevet værdi', vigtighed for kunden : - På en skala fra 1-10 ?	Vurdering af dit produkt, din virksomhed : - På en skala fra 1-10 ?	Evt. konkurrerende produkt 1 eller virksomhed 1 : - På en skala fra 1-10 ?	Evt. konkurrerende produkt 2 eller virksomhed 2 : - På en skala fra 1-10 ?	Evt. konkurrerende produkt 3 eller virksomhed 3 : - På en skala fra 1-10 ?	'Standard' eller 'Anderledes' produkt-fordele ? - Angiv : 'S' eller 'A'
1.						
2.						
3.						
4.						

*) Vedr. 'udbytte' og 'værdi' for kunden : Brug fex. 'EFU-modellen' til at definere dette.

'Unikke Produktfordele' (UPF'er) = 'Unique Selling Points' (USPs)