

Datum:

Sekreterare:



4 Vad är kundsegment?

Kundsegment är de människor som ert företag skapar ett värde för, det vill säga er målgrupp. I ett arbetsintegrerat socialt företag (förkortas ASF) finns alltid minst två kundsegment:

Kundsegment 1

Självklart säljer ni era varor eller tjänster till alla som vill köpa. Men vilka som vill köpa beror på **vad** ni säljer, **var** ni säljer det samt till vilket **pris**. En målgrupp är en specificerad grupp människor som är mer benägna att handla av just er. Exempel på målgrupp till ett hunddagis på Rönby: ”Förvärvsarbetande hundägare bosatta i norra delen av Västerås.”

Kundsegment 2

I ett ASF säljer ni också tjänster till kommunen, landstinget och Arbetsförmedlingen. Värdet ni levererar till dem är att människor som står långt från arbetsmarknaden idag kan närma sig den. Ni åtar er att handleda personer som behöver arbetsträning och praktikplatser. Och visar det sig att det finns utrymme för anställning i ert företag kan ni kanske anställa några av dessa personer.

Frågor att svara på för både Kundsegment 1 och 2

1. Vilka olika typer av kunder ska ni sälja ert erbjudande till? Skriv den viktigaste målgruppen först.
2. Vilka kunder tillhör kundsegment 1?
3. Vilka kunder tillhör kundsegment 2?
4. Hur ska ni presentera ert företag för kunderna i kundsegment 1?
5. Hur ska ni presentera ert företag för kunderna i kundsegment 2?

OBS! Gör även övningarna: *Kundanalys* och *Konkurrentanalys*



I den här rutan kan ni skriva, rita eller använda post-it lappar för att besvara frågorna.

Ansvarig sekreterare ser till att allt skrivs in i dokumentet, som finns på datorn i Dropbox, löpande.