

Narzędzie: Tabela klient–produkt

Rezultat: Potrafisz określić znaczenie produktów i klientów z punktu widzenia opłacalności i potencjalnego rozwoju.

Grupa produktów		Produkt 1	Produkt 2	Produkt 3	Produkt 4
Grupa klientów					
	Klient 1				
	Klient 2				
	Klient 3				
	Klient 4				
	Klient 5				

- Sprawdź tabelę klient–produkt i przeanalizuj:
- Okazje związane z produktami
 - Odtwarzalność produktów
 - Synergii produktową w porównaniu z innymi produktami i grupami klientów produktu
 - Opłacalność produktu

- Dalej:
- 1) Wybierz kluczowe produkty dla twojego planu biznesowego.
 - 2) Stwórz miesięczny plan opracowania pierwszego produktu.
 - 3) Stwórz trzyletni plan rozwoju produktów.