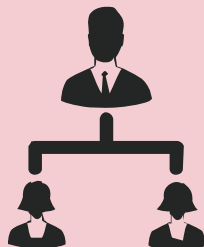


①

VÆRDIFORSLAG

MÆGLING



Samler købere og sælgere og fremmer handel.

Eksempel:

AirBnB muliggør reservation af privat kortvarig logi mellem boligejere og lejere på sin online platform mod et servicegebyr.

③

VÆRDIFORSLAG

MASSETILPASSET VARE



Tilbyd produkter/services, der kan tilpasses, mens du varer konkurrencedygtige priser og hurtigt levering.

Eksempel:

Adidas tilbyder "Adidas Custom", hvor kunden kan tilpasse deres egne sportsuniformer gennem webshoppens og få dem leveret inden for en uge, samtidigt med at de bevarer stordriftsfordele.

②

VÆRDIFORSLAG

INFOMEDIARY



Indsamle eller behandle oplysninger til andre vedrørende markedsinformation, produkter, producenter og forbrugere.

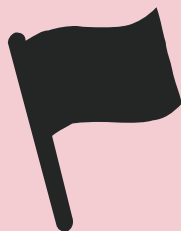
Eksempel:

Epinion behandler forbrugerindsigt for at levere skræddersyede løsninger og rådgivning til deres kunder.

③

VÆRDIFORSLAG

PÅLIDIG PRODUKT-/SERVICELEDESKAB



Sikre langvarige kundeforhold ved at sælge en kontinuerlig opgraderingssti gennem en platform.

Eksempel:

Blizzard Entertainments 'World of Warcraft' fastholder kunder ved løbende at forbedre spiloplevelsen gennem tillæg til spilindhold mod et gebyr.

②

VÆRDIFORSLAG

PÅLIDELIG RÅDGIVER



Hold dig øverst i informationsloopet og giv kunderne svar på komplekse spørgsmål.

Eksempel:

McKinsey opretholder tillidsbaserede relationer med klienter på baggrund af deres dybdegående viden om ledelsesrådgivning og mange års erfaring.

①

VÆRDIFORSLAG

COOL BRANDS



Anvende separat eller sammen med specialistpartnere, en avanceret brandmarketing for produkter og tjenester.

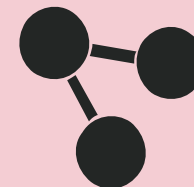
Eksempel:

Beats by Dr. Dre har med succes brugt product placement i musikvideoer og sponsorater som centrale markedsføringsstrategier rettet mod millennials for at positionere deres kvalitets-shovedtelefoner som en mode fænomen.

①

VÆRDIFORSLAG

SAMARBEJDS-PLATFORME



Leverer en platform (en værkhøjskasse og et informationsmiljø) til samarbejde mellem virksomheder.

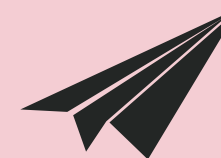
Eksempel:

Azure AD giver virksomheder mulighed for at dele data, f.eks. lagerstatus med andre virksomheder som leverandører og forhandlere på en sikker måde.

②

VÆRDIFORSLAG

INGEN DIKKEDARER



Tilbyder en lav pris for en standardiseret version af et traditionelt avanceret tilbud, hvilket eliminerer unødvendige services/produkter som ikke giver kunden værdi.

Eksempel:

Ryanair minimerer alle unødvendige driftsomkostninger ved at opsplitte den traditionelle flyrejseoplevelse, som gør det attraktivt for kunder med lav købsvillighed og enkle behov.

②

VÆRDIFORSLAG

PÅLIDLIG DRIFT



Giv forudsigelige drift til aktivister, hvor fiasko har store konsekvenser.

Eksempel:

Lufthansa tilbyder sikker lufttransport baseret på strenge sikkerhedsprocedurer, sikre fly og ekspertviden.

①

VÆRDIFORSLAG

OPLEVELSES DESTINATION



Tiltræk kunder gennem et nøje designet miljø, der øger værdien af det tilbudte produkt/service.

Eksempel:

Nespresso giver en kundeorienteret oplevelse i deres luksuriøse butikker, der er designet til være en eksklusiv kaffeoplevelse gennem smagning, læring og sublim kundeservice.

③

VÆRDIFORSLAG

CROWDSOURCING



Opnå services, ideer eller indhold ved at anmode om bidrag fra en stor gruppe af eksterne aktører, f.eks. onlinegrupper.

Eksempel:

Wikipedias kilde til indhold kommer fra alle, der ønsker at bidrage til encyklopædien. Dette muliggør at indhold producers, redigeres og deles i et meget hurtigere tempo og omgang end ellers.

①

VÆRDIFORSLAG

PRISREDUKTIONS PAKKE



Pakkerelatede, men sammensat af forskellige produkter. Prisen på pakkeaftalen er lavere end summen af priserne på de enkelte produkter.

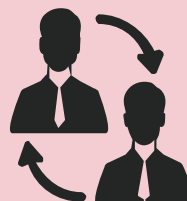
Eksempel:

McDonald's offers their 'Value Meals', consisting of specific related items, which when bundled together, provides an overall discount for the customer.

③

VÆRDIFORSLAG

PEER TO PEER



Tilbyder en platform for enkeltpersoner eller grupper, hvor de kan dele oplysninger eller tilbyde personlige ting.

Eksempel:

Etsy forbinder sælgere med købere via en online markedsplads og opkræver en fast procentdel af de samlede transaktionsomkostninger.

③

VÆRDIFORSLAG

VÆRDIKÆDE-UDBYDER



Fokuser på et specifikt led i værdikæden, såsom elektroniske betalinger eller logistik.

Eksempel:

UPS drager fordel igennem stordrift af deres ekspertise, specialiseret i levering af pakker og håndtering af logistik for andre virksomheder.

③

VÆRDIFORSLAG

VÆRDIKÆDE-KOORDINATOR



Lever koordineringsservices relateret til kommunikations- og organisatoriske arbejdsprocesser til parter i samme værdikæde.

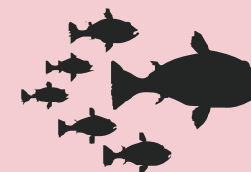
Eksempel:

Jacobs tilbyder byggeledels, på vegne af sine kunder, der omfatter samarbejde og kommunikationsprocesser mellem alle parter, der er involveret i byggeprojekterne.

②

VÆRDIFORSLAG

HURTIG FØLGER



Underpis konkurrenter og udnyt markedsføring for at overbevise kunder om at dit tilbud er tilsvarende.

Eksempel:

Samsung indtrådte på smartphone-markedet ved at forny Apples iPhone og fremstille en kompatibel Android, der tilbydes til et lavere prisniveau.

①

VÆRDIFORSLAG

KVALITETSALG



Sælger produkter af høj kvalitet
dyre priser.

Eksempel:

Fjällräven tilbyder udendørs tøj og udstyr i høj kvalitet, så de kan opkræve et pristillæg for produktets holdbarhed.

①

VÆRDIFORSLAG

VÆRDIPAKKE



Skab et unikt samlet kvalitetsudbud,
og fastsæt prisen højere end summen
af priserne på de enkelte produkter
eller services.

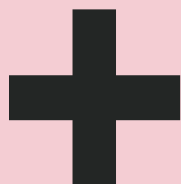
Eksempel:

HelloFresh leverer tilberedte ingredienser og opskrifter i måltidskasser til kundens hoveddør, hvortil de opkræver en merpris for den tilbudte bekvemmelighed.

②

VÆRDIFORSLAG

MERVÆRDI FORHANDLER



Tilføj merværdi i salg og services
gennem et komplet udvalg af let
tilgængelige produkter i en
fokuskategori.

Eksempel:

Hamleys forøger værdien af produkterne ved at tilbyde legetøjsdemonstrationer, butiksunderholdere og kompetent kundeservice via deres butikker til et omfattende produktudvalg af legetøj og spil.

③

VÆRDIFORSLAG

UFORLIGNELIGE PRODUKTER/SERVICES



Udnyt ejendomsbeskyttet teknologi til
at tilbyde unikke produkter/services
der fører til høje dækningsbidrag.

Eksempel:

Novo Nordisk tilbyder udstyr, enten selvudviklet eller gennem opkøb, hvilket gør det muligt for dem at tilbyde unikke produkter, som de kan tage et højere dækningsbidrag for (f.eks. gennem deres patenterede Levemir® og NovoLet®).

①

VÆRDIFORSLAG

FULDTJENESTE- UDBYDER



Lever et komplet sortiment af produk-
ter/services i et bestemt domæne
(f.eks.. finansiel eller sundhed).

Eksempel:

ISS leverer et komplet udvalg af services inden for kontor- og facilitetsstyring, såsom rengøring, mad og sikkerheder, hvorved kunderne kan fokusere på deres egne kernekompetencer.

②

VÆRDIFORSLAG

BRUGER DESIGN



Få kunder til at designe produkterne
alene via virksomhedens online
platform. Virksomheden får et gebyr
for hvert solgte produkt.

Eksempel:

LEGOs virtuelle byggeværktøj i "LEGO Fan Designer" giver fans mulighed for at designe deres egne unikke legoklods-byggede idéer og sende dem til potentiel kommercielisering af LEO.

②

VÆRDIFORSLAG

SÆLGER PRODUKTYDELSE



Salg den ydeevne, som et produkt
har (f.eks. tidsenhed, afstandsenhed),
i stedet for at sælge produktejerskab.

Eksempel:

Rolls Royce sælger flymotorens ydeevne gennem "power-by-the-hour" og fakturer luftfartsselskaberne i forhold til dets anvendelse, hvorfor ejerskabs- og vedligeholdelsesforpligtelsen for motorene holdes inhouse.

②

VÆRDISEGMENT

GENNEMBRUDS-MARKEDER



Invester i at åbne nye markeder for, i det mindst at få, et midlertidigt monopol.

Eksempel:

Procter & Gamble forfølger en intens markedsudviklingsstrategi for at øge virksomhedens markedsandel ved at investere kraftigt i forbrugerforskning, R&D og aggressiv markedsføring.

②

VÆRDISEGMENT

FRI FOR REKLAME



Tilbyd gratis produkter og services via en platform, og få en omsætning fra salg af reklameplads.

Eksempel:

BookBoon giver lærebøger væk til studerende, der er betalt for gennem reklamer i bøgerne.

③

VÆRDISEGMENT

ROBIN HOOD



Tilbyd et dyrt produkt til kunder med høj indkomst for at kunne tilbyde gratis produkter eller donationer til lavindkomstpersioner. Kunder køber produkterne for at gøre en god gerning.

Eksempel:

TOM's sko apellerer til kunder, der ønsker at gøre en god gerning. For hvert par sko de køber, doneres et andet til mennesker i nød.

②

VÆRDISEGMENT

KUNDER MED LAV INDKOMST



Målret produkter med lavt dækningsbidrag til kunder med lav indkomst. Drag fordel af øget salg som følge af en større kundebase.

Eksempel:

Walmarts prisstrategi er at sikre den lavest mulige pris, for at sikre overkommelige priser for alle, fokuserende på at opretholde en stor forsyningskæde og forhandlingskraft over leverandører.

③

VÆRDISEGMENT

KUNDEFOKUSERET



Fokuser på kundebehov og decentraliser infrastrukturadministrationen og produktinnovationsaktiviteterne.

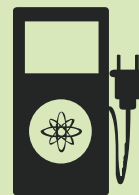
Eksempel:

Toyota driver lokale R&D-afdelinger på tværs af deres globale marked for at bygge biler, der imødekommer de specifikke kundehov inden for hvert marked.

①

VÆRDISEGMENT

FLERSIDET PLATFORME



Skab værdi ved at muliggøre interaktioner mellem to eller flere forskellige, men indbyrdes afhængige kundegrupper.

Eksempel:

Google tilbyder reklameplads på deres søgemaskine gennem 'AdWords'. Servicen bliver mere attraktiv for annoncører proportionel med antallet af brugere, da det sikrer mere trafik.

②

VÆRDISEGMENT

SAMLE KØBERE



Samle købere for at få købsrabatter og dermed attraktive priser ved at sikre yderligere salgsmængder.

Eksempel:

Costco samler tilladelse til at købe fra et stort antal kunder, hvilket muliggør købsrabatter og derved mere attraktive priser på specifikke produkter.

①

VÆRDISEGMENT

ULTIMATIV LUKSUS



Målret høj kvalitet, høj status, og luksus produkter- og services til kunder med høj indkomst.

Eksempel:

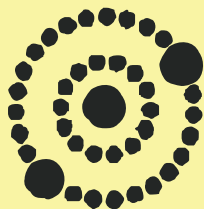
Lamborghini producerer lukseriøse luksusbiler, der retter sig mod kunder, der sætter kvalitet og status før pris.

BRANDED PÅLIDLIG VARE



Brug veldesignet brand marketing til at tiltrække kunder for at tjene et lille pristillæg for en effektiv produceret vare.

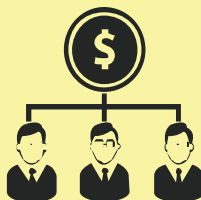
KERNEFOKUSERET



Fokuser på kernekompetencer såsom kundeforholdsaktiviteter og outsource de fleste andre værdikædeaktiviteter (f.eks. R&D, produktion eller logistik).

Eksempel:
Alibaba outsourcer udviklingen af deres hjemmeside og platform og fokuserer specifikt på salg og kundeservice.

EKSTERE SÆLGERE



Sælg direkte til kunder gennem en aggressiv salgsstyrke motiveret af pyramidekommissionsstrukturer. Mund-til-mund bruges til at nå ud til kunderne.

Eksempel:
Tupperware understøtter deres salgsrepræsentanter gennem forretningsredskaber og giver dem købsrabatter på produkter, som de igen videresælger med højere dækningsbidrag.

OMVENDT INNOVATION



Skab billige produkter på og til udviklingsmarkeder for derefter at ompakke og videresælge på udviklede markeder.

Eksempel:
Nokia udvikler basistelefoner til udviklingsmarkeder for at opnå forbrugerindsigt og stordriftsfordele i deres lavindkomst kundesegmenter, inden de sælger telefoner på udviklede markeder.

KANALMAKSIMERING



Distribuer produkter gennem så mange kanaler som muligt for at skabe den bedst mulige geografiske distribution.

Eksempel:
Coca-Cola fokuserer på global tilgængelighed og brandgenkendelse ved hele tiden at udvide deres salgskanaler og geografiske rækkevidde.

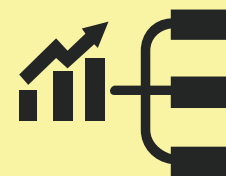
AFSKAFFELSE AF MELLEMMAND



Lever et produkt eller en tjeneste direkte til kunden i stedet for at bruge mellemhandler kanaler.

Eksempel:
Tesla tilbyder kun biler via deres egen hjemmeside eller butikker, der leverer direkte til kundens hjem eller arbejdsplads.

INTEGRATOR



Vær i kontrol over hovedparten af leddene i en given værdikæde ved at råde over alle nødvendige ressourcer og muligheder for at skabe værdi.

Eksempel:
Ford råder over størstedelen af deres værdiskabende aktiviteter, fra R&D og produkter, marketing og salg, til levering og eftersalg.

SELVBETJENING



Lad kunderne selv udføre valgte opgaver under købsprocessen i bytte for en lavere pris.

Eksempel:
IKEA får kunderne til at hente de usamlende produkter i lagerfaciliteten, snarere end at have en medarbejder til at gøre det for dem, hvilket giver kunderne en reduktion i produktprisen.

① VÆRDIKONFIGURATION

E-INDKØBSCENTER/ INDKØBSCENTER



Muliggør en sammensætning af butikker eller e-butikker, normalt under den same paraply, med et velkendt og pålideligt brand.

Eksempel:

Saks Fifth Avenue er en luksuskæde, der består af flere specialbutikker som Chanel, Gucci, Dior og Armani.

① VÆRDIKONFIGURATION

E-SHOP/BUTIK



Få kunder til at betale merpris for et bredt udvalg, bedre information og hurtig levering samlet under ét tag eller hjemmeside.

Eksempel:

Bauhaus tilbyder et bredt udvalg af værktøj og udstyr, og anvender kyndige medarbejdere til at hjælpe og vejlede kunder.

③ VÆRDIKONFIGURATION

TRADE SHOW



Overlad markedsføring eller andre værdikædefunktion (f.eks. betaling, logistik eller bestilling) til en tredjepart med et velkendt brand.

Eksempel:

'Innovationsafdelingen' udvikler og producerer brands, der udelukkende sælges via Amazons platform.

② VÆRDIKONFIGURATION

WHITE LABEL



Skab et product, der pakkes og sælges af flere udbydere under forskellige mærker, så forskellige markeder og kunder kan betjenes.

Eksempel:

Spreadshirt sælger standard t-shirts og hættetrøjer pakker til andre virksomheder, der tilpasser designet og sælger dem til slutbrugeren under forskellige priser og mærker.

③ VÆRDIKONFIGURATION

E-INDKØB/ INDKØB



Indkøb og udbyd varer og services ved at sætte leverandører op imod hinanden for at reducere omkostningerne ved indkøb.

Eksempel:

Trafikstyrelsen benytter offentlige udbud af byggeprojekter af en vis mængde til anskaffelse af arbejdskraft og materialer.

② VÆRDIKONFIGURATION

SKROT TIL KONTANTER



Genbrug eller genanvend brugte produkter eller materialer i en anden værdikæde, eller sælg dem som nye produkter af hensyn til økonomisk og miljømæssig bæredygtighed.

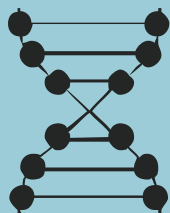
Eksempel:

H&M giver kunder mulighed for at aflevere brugt tøj i butikken. Virksomheden videresælger den derefter som genbrugsprodukter eller genbruger materialerne til andre produkter.

③

VÆRDINETVÆRK

FLEKSIBEL



Skab et 'økosystem' gennem en åben innovationsplatform og drag fordel af andres investeringer i platformen.

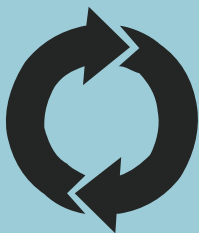
Eksempel:

Linux giver sine brugere mulighed for at innovere inden i Linux-operativsystemet til pc'er gennem en open source-platform.

②

VÆRDINETVÆRK

BYTTEHANDEL



Udveklng af produkter eller services mellem partnere uden pengeoverførsel. Parterne drager gensidigt fordel af udveklngen.

Eksempel:

'Pay with a Tweet' giver kunder mulighed for at betale for bestemt indhold og services ved at dele et indlæg eller tweet på sociale medier.

③

VÆRDINETVÆRK

DE-FACTO STANDARD



Licenser en proprietær komponent eller software på tværs af brancher for at etablere det som det dominerende design.

Eksempel:

Microsoft licenserer deres operativsystem til andre pc-producenter. I stedet for kun at licensere til IBM valgte de at licensere det til mange andre virksomheder og som følge oversteg IBMs portefølje og rækkevidde.

③

VÆRDINETVÆRK

INDEFRA-UD



Sælg eller licensér egenudviklet R&D (f.eks. intellektuelle ejendomme eller teknologier), som ikke bruges eller underudnyttes i virksomheden.

Eksempel:

Genmab sælger eller licenserer sit underudnyttede R&D i antistofterapi til andre aktører på markedet og generer yderligere indtægter.

②

VÆRDINETVÆRK

FORDELSKLUB



Etabler rabatpartnerskaber med relevante virksomheder. Dine kunder modtager automatisk rabatter på produkter fra dine fordelsklubpartnere – og omvendt.

Eksempel:

MasterCard giver kunderne forskellige fordele og rabatter gennem udvalgte partnere, afhængigt af korttypen (f.eks. Standard, Guld, og Platin).

②

VÆRDINETVÆRK

INDHOLDSSKABER



Skab indhold (f.eks.. information, digitale produkter og services) via mellemed.

Eksempel:

Warner Brothers producerer digitale produkter såsom film og tv-shows, som de distribuerer gennem adskillige mellemed, dvs. detailhandlere og streamingtjenester.

①

VÆRDINETVÆRK

FRANCHISING



Opnå distribution via licens til tilknyttede forhandlere, der udnytter know-how, support og et velkendt brand.

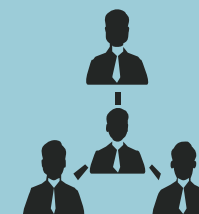
Eksempel:

Subway tilbyder franchisetagere at åbne deres egen restaurant. Subway-brandet bevarer ejerskabet af forretningskonceptet og generer indtægter fra franchisetagere gennem salgsmængde eller gebyrer.

③

VÆRDINETVÆRK

INTEGRERET



Brug eksterne kilder rutinemæssigt til at give næring til forretningsmodellen, og ubrugte idéer får lov til bevæge sig uden for til andres forretningsmodeller.

Eksempel:

GlaxoSmithKline anvender både "Indefra" and "Udefra" tilgang ved regelmæssigt at indkøbe ekstern information og R&D, mens de sælger eller licenserer deres ubrugte R&D.

②

VÆRDINETVÆRK

NETVÆRKS- FINANSIERING



Modtag finansiering til en idé eller et projekt fra offentligheden. Investeringer har nul rente, men investorer modtager særlige fordele ved realiseringen af idéen.

Eksempel:

Oculus lancerede med succes, udviklingen af deres virtual reality-headset med over \$ 2,4 millioner i donationer på Kickstarter fra potentielle kunder.

③

VÆRDINETVÆRK

UDEFRA-IND



Saml værdi (f.eks. information, R&D eller teknologier) fra eksterne kilder såsom innovationspartnere og forskningsmiljøer.

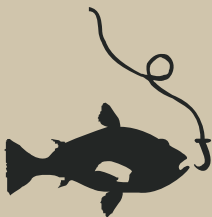
Eksempel:

FLSmidth bruger rutinemæssigt eksterne forskningspartnere, virksomheder og akademiske institutioner til at hjælpe med at nære deres R&D.

②

VÆRDIFANGST

LOK OG FANG



Tiltræk kunder med et billigt eller gratis startprodukt, og lad dem herefter betale mere for yderligere relaterede produkter.

Eksempel:

Gillette skaber en kundelåsning i første omgang at sælge barbermaskiner med lav dækningsbidrag og derefter tjene penge på bladene med højt dækningsbidrag.

①

VÆRDIFANGST

PROVISION



Opkræv transaktionsgebyrer baseret på størrelsen på den givende transaktion.

Eksempel:

Expedia opkræver gebyrer, baseret på den endelige salgspris af flyselskabs- og hotelreservationer foretaget gennem deres platform.

①

VÆRDIFANGST

LEASING



Gør produkter prisbillige ved at lease i stedet for at sælge.

Eksempel:

Europcar tilbyder prisbillig adgang til biler ved at lease i stedet for at sælge dem, hvilket giver dem mulighed for at opnå højere dækningsbidrag sammenlignet med traditionelt bilsalg.

③

VÆRDIFANGST

BETAL HVAD DU VIL



Tiltræk købere ved at give dem tilladelse til at betale, hvad de vil, f.eks. fjern frygten for overpris og den relaterede risiko for skuffelse.

Eksempel:

HumbleBundle tilbyder pakker, der indeholder videospil, software eller e-bøger, hvor kunden selv bestemmer prisen for pakken.

②

VÆRDIFANGST

MOBILTELEFON



Tilbyd forskellige planer for et produkt som indeholder en række priser afhængigt af forskellige anvendelsesniveauer.

Eksempel:

Vodafone tilbyder forskellige abonnementsplaner, hvor prisen afhænger af forskellige anvendelsesniveauer, f.eks. afhængigt af taletid eller dataforbrug.

①

VÆRDIFANGST

E-AUKTION/AUCTION



Muliggør webbaseret eller traditionel auktion med traditionelle budmekanismer.

Eksempel:

eBay muliggør webbaserede auktioner som tilbyder forskellige prismekanismer såsom tidsbestemt auktion, traditionelt køb og kombinationer af de to.

①

VÆRDIFANGST

BETAL LØBENDE



Afkræv kunden for målte services baseret på faktisk brug.

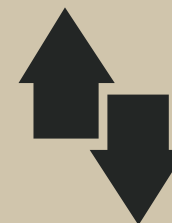
Eksempel:

Car2go giver kunderne mulighed for at lokalisere en tilgængelig bil og derefter køre til deres destination og efterlade bilen der. Prisen er baseret på den tilbagelagte afstand.

③

VÆRDIFANGST

OMVENDT AUCTION



Fastsæt en maksimumspris for et produkt og få potentielle kunder til at byde prisen ned.

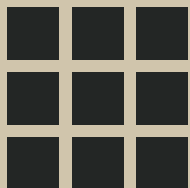
Eksempel:

Autobutler giver kunderne mulighed for at tilbyde en bilreparationsopgave. Potentielle leverandører afgiver deres tilbud og kunden kan vælge den foretrukne leverandør.

②

VÆRDIFANGST

OPDELING



Gør det muligt for kunder at eje en del af et produkt for at nyde mange af fordelene ved fuldt ejerskab til en brøkdel af prisen.

Eksempel:

NetJets giver flere kunder mulighed for at købe deres fly i fælleskab. Fordelen ved det fælles ejerskab består i garanteret adgang til at bruge det fælles fly inden for et 10-timers varsel.

②

VÆRDIFANGST

OMVENDT FREEMIUM



Den større kundebase subsidierer den mindre kundebase, da kun den lille kundebase har fordele, der medfører omkostninger for virksomheden.

Eksempel:

Geico sælger forsikringer til en stor kundebase og subsidierer den lille kundebase, der faktisk indgiver krav.

②

VÆRDIFANGST

OMVENDT LOK OG FANG



Overbevis kunderne om at købe et dyrt startprodukt (højt dækningsbidrag) med et løfte om at levere billigere (lavt dækningsbidrag) relaterede produkter.

Eksempel:

Amazon Kindle tilbyder en tablet med højt dækningsbidrag, der giver eksklusiv adgang til Kindle Store, hvor e-bøger er billigere end andre steder.

③

VÆRDIFANGST

DEN LANGE HALE



Sælg et bredt produktområde i små mængder.

Eksempel:

LEGO sælger et bredt udvalg af unikke produkter, der hver især udgør en mindre del af det samlede salg, men kumulativt tilføjer et betydeligt beløb.

①

VÆRDIFANGST

FREEMIUM



Tilbyd kunder basisprodukt gratis og få dem til at betale for tillæg, hvis det ønskes. Den store kundebase er subsidieret af en mindre og højere betalende kundebase.

Eksempel:

Spotify tiltrækker kunder ved at tilbyde et gratis basisprodukt efterfulgt af en up-sell-strategi for en premium reklamefri version. Den lille betalende kundebase subsidierer den store og ikke-betalende kundebase.

③

VÆRDIFANGST

ØJEBLIKkelig TILFREDSSTILLELSE



Tjen penge på dyre afdragskreditter ved at levere en delt betalingsmulighed til kunder, der ikke har råd til hele betalingen med det samme.

Eksempel:

Ferratum Bank tilbyder hurtige og let tilgængelige afdragskreditsløsninger, hvilket gør det muligt for dem at opkræve højere renter og gebyrer end på traditionelle lån.

①

VÆRDIFANGST

ABONNEMENTSKLUB



Afkræv kunder et abonnementsgebyr (f.eks. dagligt, månedligt eller årligt) for at få adgang til et produkt eller en tjeneste.

Eksempel:

Netflix opkræver et månedligt abonnementsgebyr for adgang til deres samling af serier og film.

①

VÆRDIFANGST

FORUDBETALING



Få kunden til at betale på forhånd og skab høj avance på at opretholde en lav lagerbeholdning.

Eksempel:

Dell kræver forudbetaling fra kunderne, inden de samler og sender de kundespecifikke computere, hvilket muliggør færre lageromkostninger til slutproduktet.