

BIJLAGE 4

STEL DE DRIE LAGEN VAN NIET-KLANTEN IN JE EIGEN BEDRIJFSTAK VAST

Voor uitleg en verwijzing, zie pagina 164-168 van het boek



Overzicht: drie lagen van niet-klanten vaststellen

* In BLUE OCEAN SHIFT lees je hoe je de drie lagen van niet-klanten kunt benoemen en die kennis verder kunt gebruiken. Je vindt er ook een ingevuld voorbeeld.

* Als je deze stap (en alle andere in het BLUE OCEAN SHIFT-proces) optimaal wilt uitvoeren, raden we je aan de online [BLUE OCEAN STUDIO](#) (in het Engels) te gebruiken. Je krijgt de eerste 30 dagen gratis toegang.

* Deze bijlage is 1 van 7 bijlages bij BLUE OCEAN SHIFT, waarvan de Nederlandse editie in 2017 verscheen bij [Uitgeverij Business Contact](#), Amsterdam, ISBN 978 90 470 0989 4.

Eerste laag van niet-klanten

Wie bevindt zich aan de rand van jouw bedrijfstak en maakt voorzichtig of minimaal gebruik van jouw diensten?

Wat is de omvang van deze klantenkring (een grove schatting is voldoende)?

Tweede laag van niet-klanten

Wie verdiept zich in jouw bedrijfstak maar maakt er vervolgens geen gebruik van, door een andere oplossing (bedrijfstak) te zoeken of de zoektocht te staken?

Wat is de omvang van deze klantenkring (een grove schatting is voldoende)?

Derde laag van niet-klanten

Wie kan veel profijt hebben van jouw diensten en producten, maar denkt er nu nog niet aan, omdat de manier waarop je je nu profileert bij hen niet aankomt (ze zien de connectie niet of denken dat het te duur is)?

Wat is de omvang van deze klantenkring (een grove schatting is voldoende)?

Belangrijkste inzichten
