

VÆKSTKALKULATION

Nedenstående tabel kan bruges, når vækst i overskud og antal kunder skal analyseres: Hvor laver vi mere (mindre) overskud, hvor kommer der flere (færre) kunder? Reelt er væksten ikke drevet af den tabel eller beregning, for både tabel og beregning er resultatet af den strategiske planlægning og virksomhedens kompetencer. Med hensyn til kompetencer er kundeindsigt en væsentlig drivkraft for vækst: Når virksomheder kan forstå kunderne og deres behov, så er de bedre til at segmentere deres kunder og tilbyde relevante produkter og ydelser samt kommunikere målrettet med dem. Kundeindsigt er dermed centralt for at indfri vækstambitioner.

VÆKST-KALKULATION	Vækst i procent	Kommentar/eksempler/projektnavn	Nødvendig investering
Mersalg til eksisterende kunder			
Bedre priser til eksisterende kunder			
Opsalg til eksisterende kunder			
Krydssalg til eksisterende kunder			
Nysalg til eksisterende kunder			
Overtagelse af kunder fra konkurrenter			
Konvertering af potentielle kunder			
Adgang til nye segmenter			
Annonceret vækst mål SUM			