

EFU-modellen

EFU-modellen er en hjælp til at fokusere på din kundes behov og til at beskrive dit produkt eller din ydelse bedst muligt.

EFU-modellen indeholder tre indfaldsvinkler:

- **Egenskaber:** Fakta om produktet, varedeklarationen.
- **Fordele:** Hvilke fordele giver ydelsen eller produktet kunden?
- **Udbytte:** Hvilken personlig nytteværdi får kunden af købet?

EFU-modellen anvendes f.eks. i forbindelse med telefonsalg og andre former for præsentationer af produkter og ydelser. Med EFU-modellen analyserer du, hvilke bevæggrunde kunden kan have for at sige ja til at købe et produkt eller indgå i et samarbejde. EFU-modellen sikrer, at du kan anvende forskellige perspektiver og indgangsvinkler, og at du taler både til fornuften og følelserne.

I det følgende er EFU-modellen anvendt på virksomhedsrådgiverens kompetencer.

Egenskaber: Professionel rådgivningspartner med stort netværk og en bred generalistviden om landbruget. Fokus på strategi og forretningsudvikling.

Fordele: Sammenhæng med den øvrige rådgivning du modtager. Uvildig rådgivning. Konkurrencedygtige priser. Tværfaglighed.

Udbytte: Bedre økonomi på bedriften herunder udvikling af bedriften og helhedsorienterede løsninger. Tryghed ved at have en sparringspartner der kender bedriften og dine drømme.

Tidsforbrug

Det tager ½-2 timer at udarbejde en EFU-model.
Test gerne resultatet af på en kollega.

Om EFU-modellen

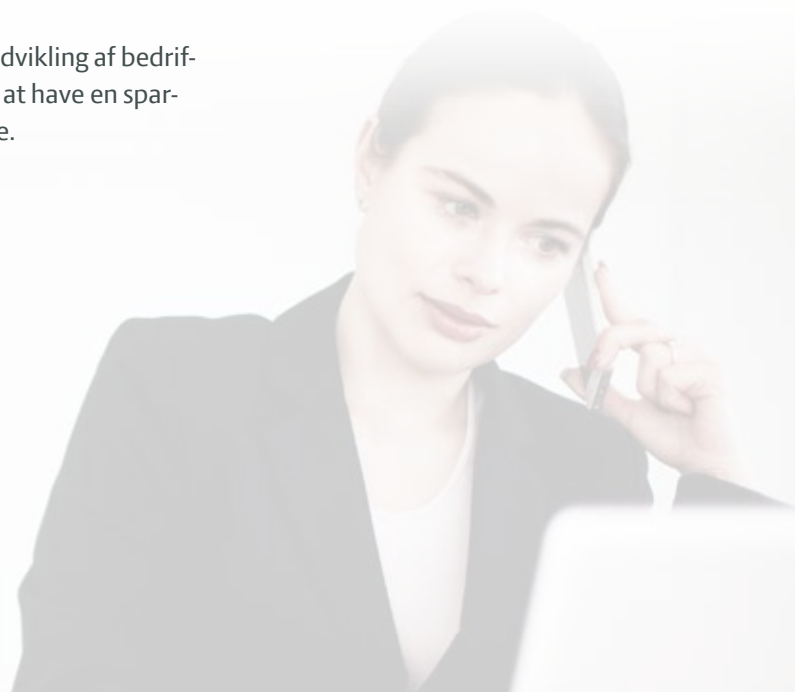
EFU-modellen danner grundlag for at udarbejde en elevatortale eller manuskript til telefonsalg.

EFU-modellen kan anvendes til såvel konkrete produkter som til serviceydelser.

Det kan være vanskeligt at skelne mellem fordele og udbytte. Fordele er koncentreret omkring produktet, hvor udbytte henvender sig mere til følelserne og kundens konkrete udbytte af produktet.



Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)



Eksempler på EFU

Eksempel 1 – banklån		
Egenskaber (fakta)	Fordele (hvad egenskaberne gør for kunden)	Udbytte (gevinsten som kunden opnår pga. produktfordelene)
Ved produktet		For kunden
5% effektiv rente med en løbetid på 5, 7 eller 9 år	Fleksibilitet – kan tilpasses dine behov	Mulighed for at investere i det der gør din hverdag lettere og giver dig mulighed for at få mere frihed og fritid
Mulighed for ændringer i afdragsbeløb Ingen sikkerhedsstillelse	Du bestemmer vilkårene	
Lavt oprettelsesgebyr	Overskueligt og nemt	

Eksempel 2 – mobiltelefon til teenageren		
Egenskaber (fakta)	Fordele (hvad egenskaberne gør for kunden)	Udbytte (gevinsten som kunden opnår pga. produktfordelene)
Ved produktet		For kunden
Touch skærm	Telefon, kamera, GPS og musikafspiller i en enhed	Tjek Facebook og Instagram på farten
8 MP kamera	Fotos i høj kvalitet og med meget lagerplads	Hold kontakt med vennerne og kollegerne med billeder og videoer
GPS navigation	Stor skærm der gør det let at gå på nettet	En cool telefon – du er med på det sidste nye
Musikafspiller, MP3 og MP4	Holdbar og solid – kan tåle stød	
WiFi		

Eksemplerne synliggør, at det er nyttigt at sætte sig i kundens sted og overveje, hvilke argumenter der taler til vedkommende. I samtalen med kunden bruger du spørgsmål til at afdække, hvilke indfaldsvinkler der særligt har betydning for vedkommende. Med EFU-modellen i hånden kan du tale til både fornuften og følelserne og øge dine chancer for et salg.

Hjemmeside og links

Hent inspiration i værktøjerne telefonsalg og elevatortale.

Support

Virksomhedskonsulent
Jørgen Kroer
jko@vfl.dk / 8740 5108

Udviklingskonsulent
Heidi Hundrup
hhr@vfl.dk / 8740 5516

DEC 13