Din Mission *Statement.*

4.4

MODUL
4.4 · Mission

TID
1–1,5 time

FORMAT
Refleksion · Formulering

OUTPUT
3 versioner + ét valg

Så *bedstemor* forstår det.

FORMÅL · DU BLIVER SKARP PÅ

hvem du hjælper

hvilket problem du løser

hvordan du hjælper kunden

hvordan du kommunikerer klart og tydeligt

> *Til sidst har du en Mission Statement, som både dine kunder og "din bedstemor" kan forstå.*

• FRA MÅLGRUPPE TIL ÉN KLAR SÆTNING

Byg din mission op af *målgruppe, problem* og *løsning*.

01

MÅLGRUPPE

Hvem du hjælper.

02

PROBLEMET

Det du løser.

03

LØSNINGEN

Hvordan du hjælper.

04

MISSION STATEMENT

Tre versioner.

05

GØR DEN STÆRKERE

Test og finpuds.

01

• DEL ÉT

Din målgruppe.

Beskriv din vigtigste målgruppe så konkret som muligt.

Hvem de er
Hvad der kendetegner dem
Hvad de ønsker at opnå

DEL ÉT · TÆNK OVER

Hvem er dine *kunder?*

Hvad kendetegner dem?	*Branche & situation?*	*Hvilke problemer?*	*Hvad ønsker de?*

SKRIV DIN MÅLGRUPPE HER

02

• DEL TO

Kundens problem.

Beskriv det vigtigste problem, du hjælper kunden med at løse.

Hvad frustrerer kunden?
Hvad står i vejen for målet?
Hvad frygter kunden?

DEL TO · TÆNK OVER

Hvad *kæmper* kunden med?

Hvad frustrerer kunden?	*Hvad står i vejen?*	*Hvad frygter kunden?*

SKRIV PROBLEMET HER

03

• DEL TRE

Din løsning.

Beskriv hvordan dit produkt eller din ydelse hjælper kunden.

Hvad du tilbyder
Hvad der gør den anderledes
Hvilken værdi du skaber

• DEL TRE · BESVAR

Hvordan *hjælper* du?

Hvad tilbyder du?	*Hvad er anderledes?*	*Hvilken værdi skaber du?*

SKRIV DIN LØSNING HER

04

• DEL FIRE

Formuler din Mission Statement.

Brug modellen – og skriv minimum tre forskellige versioner.

Jeg hjælper [målgruppe]
med at [løse problem]
ved at [din løsning]

• MODELLEN

"Jeg hjælper *[målgruppe]*
med at *[løse problem]* ved at
[din løsning]."

DEL FIRE · MINIMUM TRE VERSIONER

Skriv den *tre gange.*

01 VERSION ÉT

Jeg *hjælper*

med *at*

ved *at*

02 VERSION TO

Jeg *hjælper*

med *at*

ved *at*

03 VERSION TRE

Jeg *hjælper*

med *at*

ved *at*

05

• DEL FEM · KONKLUSION

Gør den stærkere.

Læs dine Mission Statements højt for dig selv — og vurder dem ærligt.

Let at forstå?
Tydelig værdi, målgruppe, problem?
Føles den som dig?

DEL FEM · LÆS HØJT FOR DIG SELV

Sidder den *fast?*

Er den let at forstå? ○

Forstår kunden hurtigt værdien? ○

Er målgruppen tydelig? ○

Er problemet tydeligt? ○

Lyder den professionel? ○

Føles den som "dig"? ○

EN SIDSTE TANKE

Hvis din bedstemor forstår, hvad du laver — så gør dine ***kunder*** *det også.*