

Checklista

Kundcase som påverkar köpbeslut

Gör en kopia och använd den här mallen när du skapar, producerar och distribuerar ett kundcase. Bocka av varje punkt och använd anteckningsfältet för egna noteringar.

FÖRBEREDELSE

-
- ☐ Välj en idealkund som speglar er målgrupp

Anteckningar:

- ☐ Boka in intervjun tidigt — gärna direkt i avtalet

Anteckningar:

- ☐ Förbered frågor kring problemet, resan och utfallet

Anteckningar:

- ☐ Säkerställ att kunden är redo att prata om tveksamheter och invändningar

Anteckningar:

INSPELNING OCH INTERVJU

-
- ☐ Spela in intervjun på video — inte bara text

Anteckningar:

- ☐ Fånga problemet: vad fungerade inte, vad skapade oro?

Anteckningar:

- ☐ Fånga resan: hur kändes processen, vilka vägval gjordes?

Anteckningar:

- ☐ Fånga utfallet: vad har konkret förändrats idag?

Anteckningar:

- ☐ Fråga om de psykologiska hindren — tvekan, oro och invändningar

Anteckningar:

- ☐ Fråga varför de valde er framför alternativet

Anteckningar:

PRODUKTION

- ☐ Klipp ut 1–3 korta videoklipp (30–90 sek) för sociala medier

Anteckningar:

- ☐ Transkribera intervjun och skapa artikel med AI-stöd

Anteckningar:

- ☐ Plocka ut 2–4 citat att använda i säljmaterial och mejl

Anteckningar:

DISTRIBUTION

- ☐ Publicera kundcaset på webbplatsen

Anteckningar:

- ☐ Placera citat på rätt ställen — bredvid formulär, i produktbeskrivningar

Anteckningar:

- ☐ Ge säljarna en länk och ett PDF-utdrag att skicka inför möten

Anteckningar:

- ☐ Länka till kundcaset från relevanta artiklar och sidor på sajten

Anteckningar:

- ☐ Identifiera invändningar kundcaset kan besvara i säljprocessen

Anteckningar:
