

PRZEWAGA KONKURENCYJNA

1. WYPISZ WSZYSTKIE CECHY TWOJEJ OFERTY, KTÓRE MOGĄ STANOWIĆ PRZEWAGĘ KONKURENCYJNĄ.
2. ZAZNACZ TE, KTÓRE SĄ ATRAKCYJNE DLA KLIENTÓW
3. ZAZNACZ TE, KTÓRE MA KONKURENCJA.

TWOJĄ PRZEWAGĘ STANOWIĄ TE CECHY, KTÓRE SĄ ATRAKCYJNE, A KONKURENCJA ICH NIE MA - CZYLI TE, GDZIE ZAZNACZYŁAŚ TYLKO LEWY KWADRACIK

CECHA TWOJEJ OFERTY

ATRAKCYJNA
DLA KLIENTÓW

KONKUREN
CJA JĄ MA