

EFI-modellen är en enkel modell som visar,

- Produktens egenskaper
- Vad produktens egenskaper ger för fördelar
- Vad produktens fördelar innebär för kunden när produkten används

På senare år har man även lagt till Nyttan, d v s vilken nytta genererar kundens innebörd.

Egenskaper Ska vara faktiska och redovisas neutralt, utan värdering

Fördel Vad är kundens fördel med att använda din produkt?
Hur förbättrar den livet för kunden?

Innebörd Vad blir "vinsten" för kunden, mervärdet ..

Budskap

Du använder dig av produktens olika variabler från kolumnen - innebörd - för att gestalta ett huvudbudskap som du ska nå ditt segment [målgrupp] med. För att kunden ska finna ditt budskap intressant måste det dock finnas ett behov hos din tänkta målgrupp.

Vi tar Ris-i-frutti som ex,

Egenskaper	Fördel	Innebörd
Portionsförpackad	Liten	Tar liten plats
Olika smaker	Variation	Tillgodose olika behov
10 kr	Lågt pris	Alla har råd

Kommunikation

Utifrån kolumnen innebörd erhålls ett antal ledtrådar. De används som byggstenar när du ska ta fram ett relevant budskap som ska övertyga kunden om produktens unika värde, USP - Unique Selling Points.

- Tar liten plats
- Tillgodoser flera behov
- Alla har råd
- Lätt att ta med

Vad?

Beroende på vem du vill påverka kan du använda dig av E, F eller I. Argument som påtalar produktens fördelar används för enklare produkter och där kunden själv kan förstå vad fördelen är.

Oftast kommuniceras det mervärde [innebörd] som kunden erhåller när han/hon använder sig av produkten. Produktens nytta bevisas via variablerna under egenskap och fördel.

En fördel är bara en fördel när kunden kan sätta in den i ett sammanhang. Därför ska den presenteras efter en för kunden lätt identifierbar situation.

Beovision LX 5500 från Bang & Olufsen,

Egenskaper	Fördel	Innebörd
A2/Nicam-decoder	Stereoljud	Verklighetsnära
Motordrivet stativ	Vridbara TV	Kan se TV i hela rummet
Text-TV med minne	Programmerad sidor	Snabb & enkel åtkomst

Old El Paso Mexican food,

Egenskaper	Fördel	Innebörd
Allt i ett	Komplett måltid	Enkelt att köpa
Färdiga recept	Alla kan göra	Lätt & tryggt
Du gör själv	Engagerande	Socialt & roligt

Yoggi,

Egenskaper	Fördel	Innebörd
Portionsförpackad	Behändig	Tar liten plats
Plastförpackning	Tåligare	Lätt att transportera
Flytande	Ingen sked	Drickbar

SJ,

Egenskaper	Fördel	Innebörd
Rälsburet	Miljövänligt	Skapar en bättre planet
Transport	Kan koppla av	Kommer fram utvilad
1:a klass	Kan arbeta	Kommer fram förberedd

Känslor

Du som säljare ska normalt bygga din argumentation kring kunden och inte kring produktens egenskaper. Egenskaperna ska bevisa varför kunden får det resultat han/hon får när produkten används. Eftersom kundens hjärna översätter all information till bilder och känslor är det lättare att nå kunden med känslomässiga argument.

Tack vara att du valt en MacBookPro [egenskap] behöver du inte lägga tid på att underhålla din dator [fördel] och då slipper du oroa dig för att få virus [innebörd].