



2025-2026 • Sphinxly AB • L.I.V.S-kvadranten

4-Punktsanalys / 360-analys av Webbplats för B2B

1. Identitet

Hur väl linjerar er nuvarande digitala image med er vision och/eller självbild? Vilka möjligheter finns?

Nuläge	Förflyttning / Lösning	Önskeläge Positionering

Åtgärd / Tydligt budskap:

2. Sälj

Hur stöttar er webbplats er i er säljprocess? Online och Offline? Vilka möjligheter finns?

Nuläge	Förflyttning / Lösning	Önskeläge Affärsutveckling

Åtgärd / Tydligt budskap:

3. Värde

Hur ger ni värde till Kunder, Medarbetare, Leads, Medlemmar och Partners? Vilka möjligheter finns?

Nuläge	Förflyttning / Lösning	Önskeläge Funktion / Contentstrategi

Åtgärd / Tydligt budskap:

4. Leads

Hur skapar ni leads idag? Vilka möjligheter finns? (Trafikvägar, Kommunikation, Erbjudande/CTA)

Nuläge	Förflyttning / Lösning	Önskeläge Synlighet + Resultat

Åtgärd / Tydligt budskap: