Klikk eller trykk her for å skrive inn tekst.

INNHOLDSFORTEGNELSE

[INNLEDNING 3](#_Toc13217355)

[PRODUKT/TJENESTE/METODOLOGI 4](#_Toc13217356)

[VIKTIGE RESULTATER 5](#_Toc13217357)

[Viktige resultater nr. 1 5](#_Toc13217358)

[Viktige resultater nr. 2 5](#_Toc13217359)

[Viktige resultater nr. 3 5](#_Toc13217360)

[Visuelle data 6](#_Toc13217361)

[KONKLUSJON 7](#_Toc13217362)



# INNLEDNING

Identifiser og ta fatt på et problem og en foreslått løsning med noen få ord. Du kan fokusere på vanlige dilemmaer, nye trender, teknikker i endring, sammenligninger mellom bransjer, nykommere på markedet og så videre. Hvordan foreslår du å løse dette problemet, og hva er anbefalingene dine? Løsningen er basert på en grundig undersøkelse av problemet og mulige løsninger.

Sørg for å ha målgruppen i tankene når du skriver hvitboken. Hvem er målgruppen og hva er det du prøver å formidle? Er vedkommende bransjeeksperter, eller er dette et investeringspresentasjon til en forretningsmålgruppe? Dette bør hjelpe deg med å angi tonen og ordbruken i boken.



# PRODUKT/TJENESTE/METODOLOGI

Beskriv metodene og befolkningsstatistikken som du brukte til å hente dataene. Hvorfor valgte du den forskningsteknikken? Hvordan preger denne strategien emnet du behandler?

# VIKTIGE RESULTATER

## Viktige resultater nr. 1



Forskning og argument

[Hvis du vil erstatte bildet, sletter du det og klikker deretter på Sett inn-fanen og Bilde.]

## Viktige resultater nr. 2



Forskning og argument

## Viktige resultater nr. 3



Forskning og argument



## Visuelle data

Sett inn datatabeller/diagrammer/grafer/infografikk og så videre.



# KONKLUSJON

På tide å avslutte. Hva er konklusjonen din? Hvordan kan du forene all informasjonen til noe som selv den travleste bedriftslederen ønsker å lese? Hva er de viktigste læringspunktene? På hvilken enestående måte tar produktet/tjenesten/metodikken din tak i problemene som ble tatt opp i undersøkelsen?

VIKTIGE LÆRINGSPUNKTER

* Læringspunkt nr. 1
* Læringspunkt nr. 2
* Læringspunkt nr. 3