

Beschreiben Sie, welchen Wert und Nutzen Sie mit Ihrem Angebot schaffen und wer davon profitieren kann.

Was bieten Sie Ihren Kunden an?

- Fassen Sie die Bedürfnisse der Kunden kurz zusammen: Welches Problem Ihres Kunden kann Ihr Angebot lösen?
- Welchen Wertvorstellungen und Wünschen Ihres Kunden entspricht Ihr Angebot?
- Beschreiben Sie, wie der Kunde den Nutzen Ihres Produktes oder Dienstes wahrnehmen wird.
- Was würden die Kunden ihren Freunden über den Nutzen Ihres Produktes erzählen?
- Was versprechen Sie Ihren Kunden? Wie tun Sie das und warum?
- Zu welcher Entwicklung seitens Ihrer Kunden kann das Angebot beitragen?

MODERATIONSKARTEN

WERT- VERSPRECHEN

