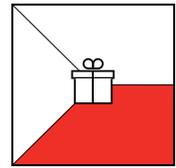


Problemlöser

Triggerfragen



Problemlöser beschreiben, wie genau Ihre Produkte und Services spezifische Kundenprobleme lösen. Sie erläutern explizit, wie Sie einige der Dinge eliminieren oder reduzieren wollen, die Ihre Kunden vor, während oder nach der Erfüllung einer Aufgabe gestört oder sie daran gehindert haben.

Nutzen Sie die folgenden Triggerfragen, um sich zu fragen:

Kann Ihr Produkt oder Service ...

- 1.** Einsparungen erzeugen ? Das gilt für Zeit, Geld oder Mühe.
- 2.** Ihren Kunden ein besseres Gefühl vermitteln? Durch das Eliminieren von Frustrationen, Nervendern und anderen Sachen, die Ihren Kunden Kopfschmerzen bereitet.
- 3.** schlecht-funktionierender Lösungen verbessern ? Durch die Einführung von Neuerungen, besserer Leistung oder verbesserter Qualität.
- 4.** Schwierigkeiten und Herausforderungen beseitigen, die Ihren Kunden begegnen? Durch Vereinfachung oder das Entfernen von Hindernissen.
- 5.** negative soziale Folgen beseitigen, die Ihre Kunden erleben oder befürchten? In Bezug auf Gesichtsverlust, Einfluss, Vertrauen oder Status.
- 6.** Risiken vermeiden, die Ihre Kunden fürchten? In Bezug auf die finanziellen, sozialen, technischen Risiken, oder Dinge, die möglicherweise schief gehen könnten.
- 7.** helfen Ihren Kunden Nachts besser schlafen zu lassen? Durch die Klärung bedeutsamer Themen, die
- 8.** Sorgen verringern oder Bedenken beseitigen? Indem Sie helfen, eine Lösung richtig anzuwenden.
- 9.** Barrieren beseitigen, die Ihre Kunden davon abhalten, Wertangebote anzunehmen? Einführung geringer oder keinerlei Investitionskosten, eine flache Lernkurve, oder andere Hindernisse beseitigen, die eine Annahme verhindern.