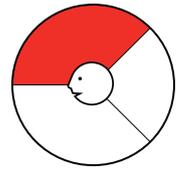


Kundengewinne



Triggerfragen

Gewinne beschreiben die Ergebnisse und Vorteile, die sich Ihre Kunden wünschen. Manche Gewinne sind erforderlich, werden erwartet oder vom Kunden gewünscht - und ein paar andere würden Sie überraschen. Zu den Gewinnen gehören funktionelle Brauchbarkeit, soziale Vorteile, positive Gefühle und Kosteneinsparungen.

Die folgende Liste an Triggerfragen kann Ihnen helfen, verschiedene potentielle Kundengewinne ausfindig zu machen:

- 1.** Welche Einsparungen würden Ihre Kunden glücklich machen? Welche Einsparungen an Zeit, Geld und Mühe würden sie wertschätzen?
- 2.** Welche Qualitätsstufen erwarten sie, und von was würden sie sich mehr oder weniger wünschen?
- 3.** Wie begeistern bestehende Wertangebote Ihre Kunden? An welchen speziellen Funktionen erfreuen sie sich? Welche Leistung und Qualität erwarten sie?
- 4.** Was würde Ihren Kunden deren Jobs oder das Leben generell erleichtern? Könnte es eine flachere Lernkurve, weitere Dienstleistungen oder niedrigere Betriebskosten sein?
- 5.** Welche positiven sozialen Folgen wünschen sich Ihre Kunden? Was lässt Sie gut dastehen? Was verbessert Ihre Macht oder Ihren Status?
- 6.** Nach was halten Kunden am meisten Ausschau? Sind sie der Suche nach guten Designs, Garantien, spezifischen oder weiteren Funktionen?
- 7.** Worüber träumen Kunden? Was streben sie an zu erreichen oder was würde eine große Erleichterung für sie darstellen?
- 8.** Wie messen Ihre Kunden Erfolg und Misserfolg? Wie messen Sie Leistung und Kosten?
- 9.** Was würde die Chancen, ein Wertangebot anzunehmen, erhöhen? Wünschen sie geringere Kosten, weniger Investitionen, geringeres Risiko oder besserer Qualität?