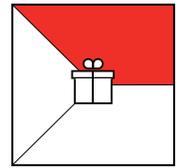


Gewinnerzeuger

Triggerfragen



Gewinnerzeuger beschreiben, wie Ihre Produkte oder Services Kundengewinn schaffen. Sie schildern explizit, wie Sie Ergebnisse und Vorteile produzieren wollen, die Ihre Kunden erwarten, wünschen oder von denen sie überrascht wären, einschließlich funktionaler Nützlichkeit, sozialem Gewinn, positiven Emotionen und Kosteneinsparungen.

Nutzen Sie die folgenden Triggerfragen, um sich zu fragen:

Kann Ihr Produkt oder Service ...

- 1.** Ersparnisse schaffen, die Ihren Kunden gefallen? In Hinblick auf Zeit Geld und Aufwand.
- 2.** Ergebnisse schaffen, die Ihre Kunden erwarten oder ihre Erwartungen übertreffen? Durch das Angebot von Leistungsklassen mit mehr oder weniger von Etwas.
- 3.** aktuelle Wertangebote übertreffen und Ihre Kunden begeistern? In Bezug auf bestimmte Funktionen, Leistung oder Qualität.
- 4.** Arbeit oder das Leben Ihrer Kunden einfacher machen? Über bessere Bedienbarkeit, Zugang, mehr Service, oder niedrigere Gesamtbetriebskosten.
- 5.** positive soziale Konsequenzen schaffen? Indem diese sie gut dastehen lassen oder einen Zugewinn an Macht oder Status ermöglichen.
- 6.** etwas Spezifisches leisten, wonach die Kunden suchen? Im Hinblick auf gutes Design, Garantien, besondere oder mehr Produkteigenschaften.
- 7.** einen Traum der Kunden erfüllen? Indem sie ihnen helfen, ihre Ziele zu erreichen, oder indem sie eine Widrigkeit beseitigen.
- 8.** positive Ergebnisse erzielen, welche die Kriterien Ihrer Kunden für Erfolg und Scheitern erfüllen? Bessere Leistung oder geringere Kosten.
- 9.** helfen, die Annahme leichter zu machen? Geringere Kosten, weniger Investitionen, niedrigere Risiken, bessere Qualität, bessere Leistung oder schöneres Design.