

Kundenbegeisterung

1. Sind unsere realen Kunden auch unsere Traumkunden? Wem wollen wir zukünftig etwas verkaufen?
2. Was ist unsere Kernkompetenz (besondere Fähigkeit)?
3. Welchen Nutzen bieten wir unseren Kunden mit unseren Produkten und Dienstleistungen?
4. Welche zentralen Probleme werden durch unser Unternehmen gelöst?
5. Welche »WOWS!« bieten wir unseren Kunden mit unseren Produkten und Dienstleistungen?
6. Was tun wir dafür, dass Menschen gerne mit uns Geschäfte machen?
7. Wie pﬂegen wir unsere Stammkunden?
8. Welche Geschichte können wir um unser Produkt herum erzählen?
9. Der aktuelle Stand unserer Produkte und Dienstleistungen sieht wie folgt aus:

