

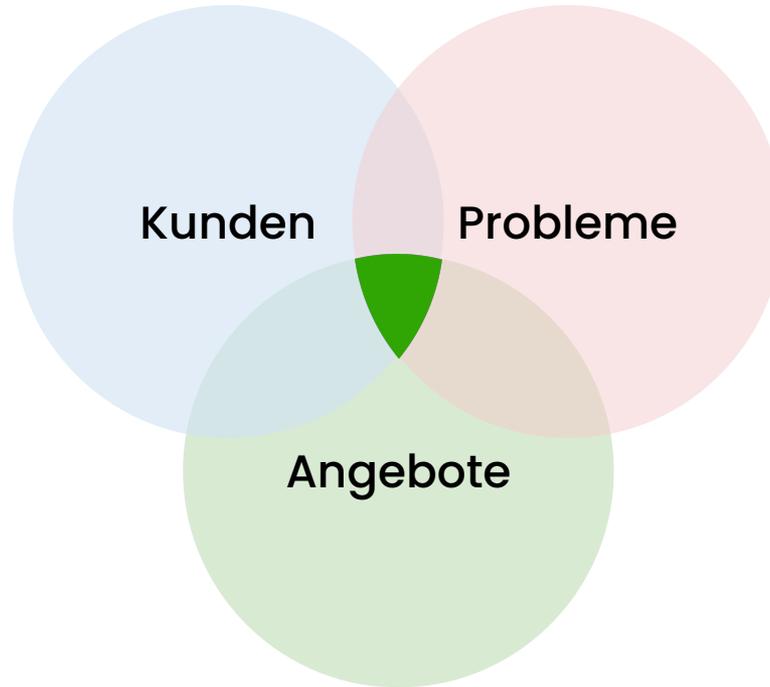
**Machen Sie es richtig: Erreichen Sie Ihre Kunden, indem Sie Ihren Nutzen in den Mittelpunkt stellen!**

Präsentiert von Mireille van Reenen

# 05

**Warum Lösungen  
nicht dasselbe  
sind wie Angebote**

# Die Kraft der Nische



# ‘Wir schaffen Zugang’



# Problem <> Lösung <> Angebot

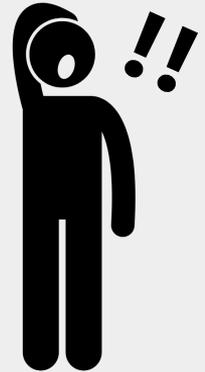
Der Kunde hat  
ein Problem  
oder eine Frage



Was braucht Ihr Kunde,  
um die Brücke zu  
überqueren?

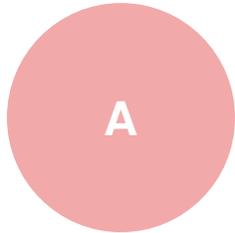


Kundenproblem  
oder Frage  
wurde gelöst!

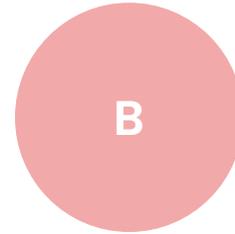
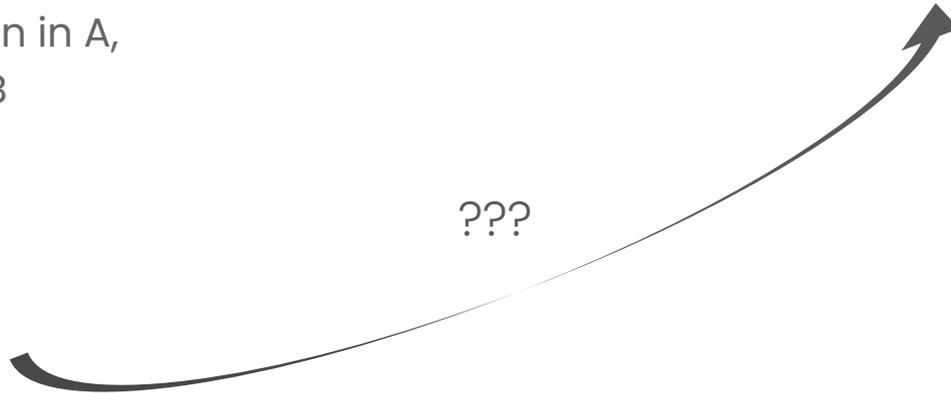


# Jemand will von A nach B kommen. Wie macht er das?

Problem: ich bin in A,  
und will nach B

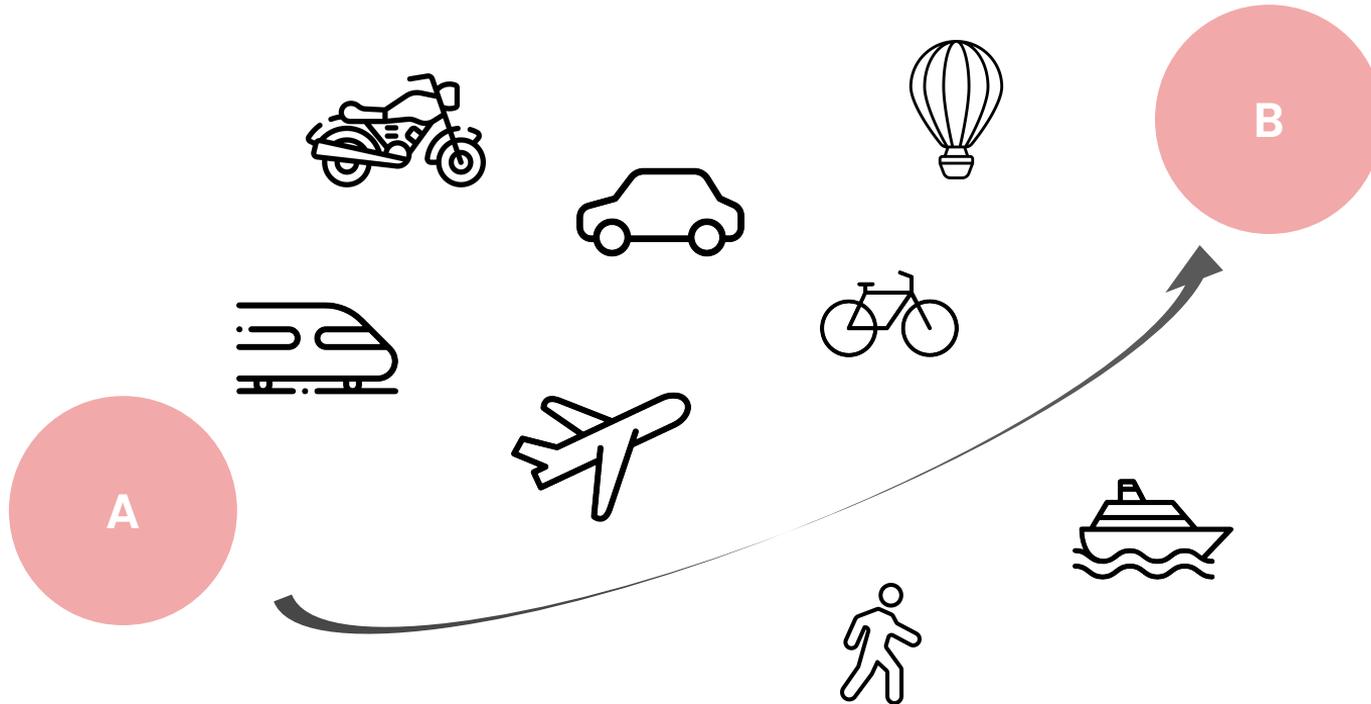


???

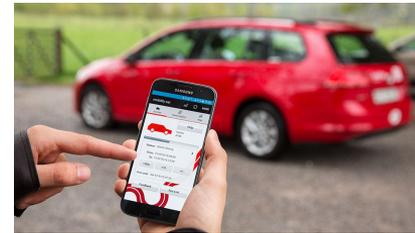
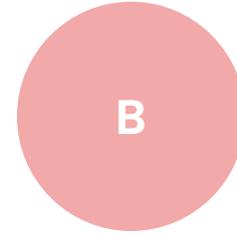
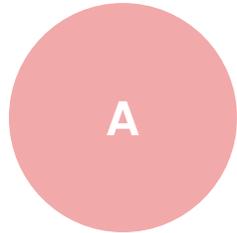


Lösung: Ich habe  
Punkt B erreicht

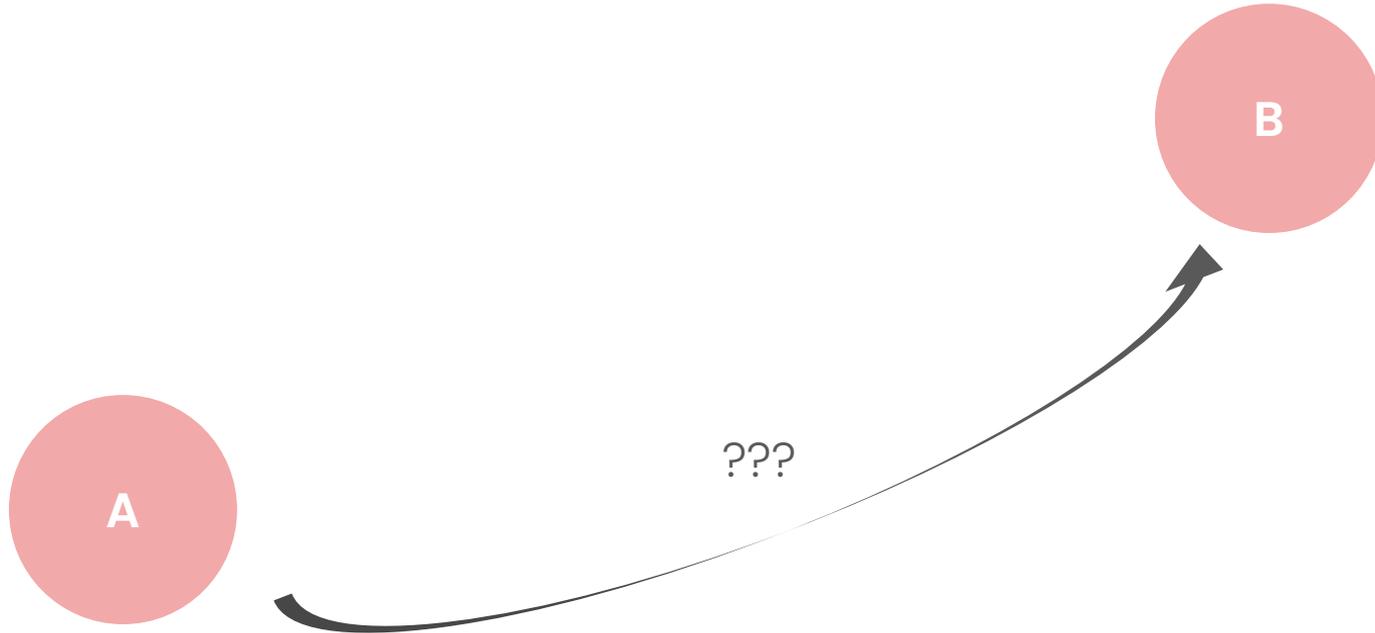
# Es gibt viele Möglichkeiten, diese Lösung zu erreichen



# Auto: immer noch viele Optionen möglich



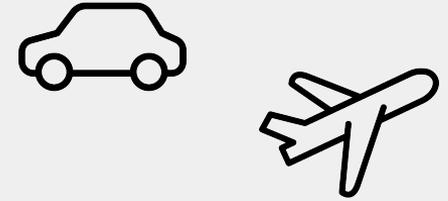
# Wie lässt sich diese Lösung am besten realisieren?



# Das hängt von Ihrer Zielgruppe ab



**Nachhaltigkeit**



**Geschwindigkeit, Status**

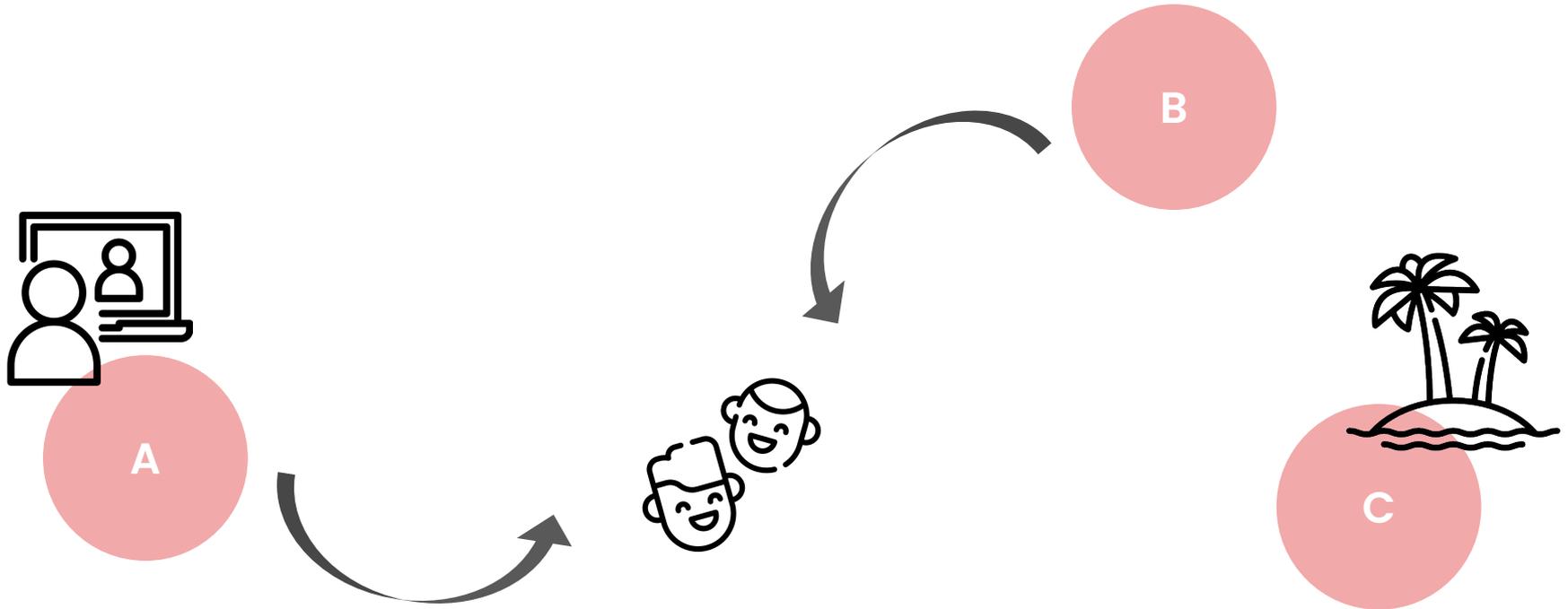


**Freizeit & Vergnügen**



**Abenteuer, Freiheit**

**Hinweis: Finden Sie auch die Frage hinter der Frage.  
Warum sollte jemand tatsächlich nach B gehen?**



**Verstehen Sie Ihre Zielgruppe:  
Was ist die Frage/das Problem?  
Welche Lösung suchen sie?  
Was ist für sie dabei wichtig?**

[support@swissmademarketing.com](mailto:support@swissmademarketing.com)