

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

Präsentiert von Mireille van Reenen



# Arbeitsblätter

Zum Ausdrucken oder digital  
Bearbeiten mit PDF Editor  
(z.B. Acrobat oder Online Tool wie  
Dochub  
<https://dochub.com/pdf-editor>)

# Fragen Sie sich:

## **Kundenproblem**

Welches Problem unserer Kunden lösen wir?  
oder: Bei welcher Aufgabe helfen wir dem Kunden?

## **Wert (Lösung)**

Welchen Wert (Lösung) liefern wir den Kunden?  
oder: Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?

## **Produkt & Dienstleistungen**

Welche Produkt- und Dienstleistungspakete bieten wir jedem Kundensegment an?

Problem / Frage:

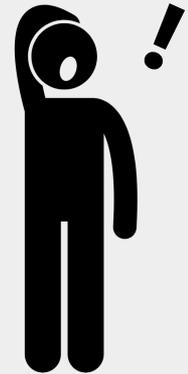
... ..

Was braucht Ihr Kunde,  
um die Brücke zu überqueren?

... ..

... ..

Lösung: ... ..

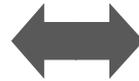


# Was ist Ihren Kunden wichtig? Wie gehen Sie auf diese Bedürfnisse ein?

Bild  
Persona

**Problem/Frage:**

... ..



**Lösung:**

... ..

**Wichtig dabei:**

- ... ..

- ... ..

- ... ..

- ... ..

- ... ..



**Versprechen dabei:**

- ... ..

- ... ..

- ... ..

- ... ..

- ... ..



# Erste Portfolio-Ideen

Der Kunde hat  
ein Problem  
oder eine Frage

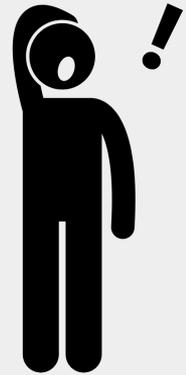


... ..

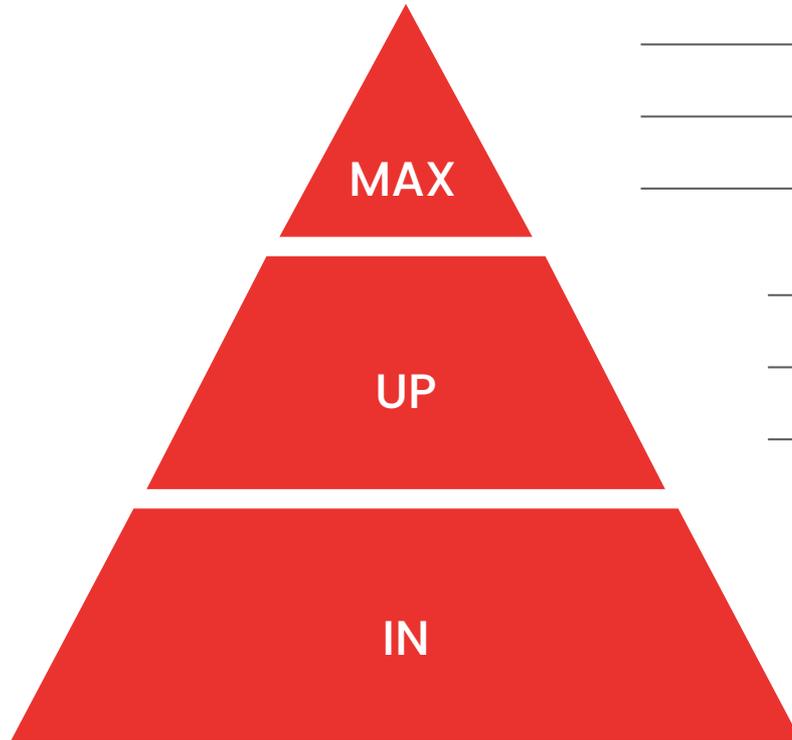
... ..

... ..

Kundenproblem  
oder Frage  
wurde gelöst!



# Erste Portfolio-Ideen



---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Nischen-Formel (verfassen Sie eine für jedes Kundensegment)

Wir verhelfen

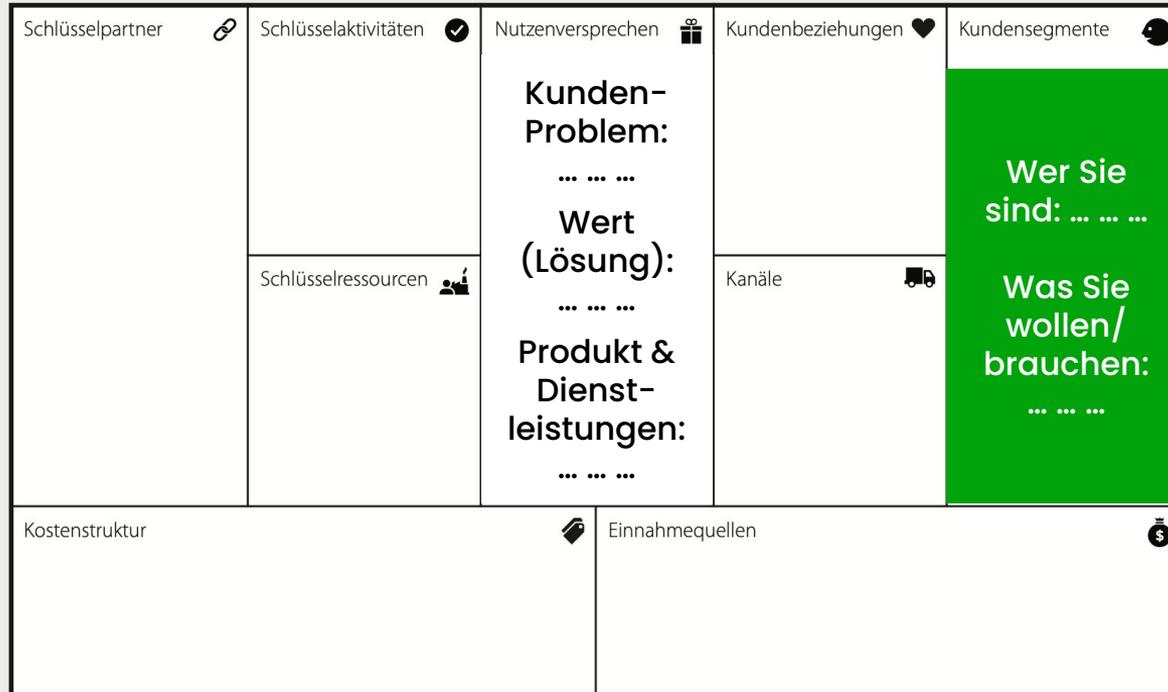
zu

mit

# Auf dem Business Model Canvas

Business-Idee: ... ..

## The Business Model Canvas



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