

Fragen zu Ihrer Broschüre

Wo soll die Broschüre ausliegen? Wie wird sie verschickt oder verteilt? Wann wird sie eingesetzt?

Die Zielgruppe: Wer sind Ihre Lieblingskunden?

Die Zielgruppe: Ihr MAN (Man with Authority and Need): Wer ist Ihr Ansprechpartner im Unternehmen? In welcher Branche, mit welcher Funktion etc.?

Der aktuelle Bedarf, die Wünsche und Probleme: Welche Probleme und Wünsche nennen die Kunden, wenn sie zu Ihnen kommen?

Das langfristige, konstante Grundbedürfnis der Zielgruppe: Welche dahinterliegenden Grundbedürfnisse Ihrer Kunden können Sie identifizieren?

Das Image: Was soll man zukünftig über Sie/Ihre Dienstleistung denken?

Kundennutzen: Was hat der Kunde davon, wenn er Ihre Dienstleistung kauft?

Differenzierung: Wofür sind Sie besonders kompetent? Was stellt Ihr Angebot einzigartig heraus?



Ihre Werte, Ihre Philosophie: Was ist Ihre besondere Botschaft?

Positionierung: Beschreiben Sie den Platz, den Ihr Angebot im Kopf des Kunden haben soll, in einem Satz:

Zusatznutzen: Welche Eigenschaften des Angebots / des Unternehmens / der Person helfen bei der Positionierung?

Ihre Strategie am Markt: An wem orientieren Sie sich mittelfristig und langfristig? (schneller als, billiger als, besser als, freundlicher als ...)

Ihr langfristiges Unternehmensziel: Was wollen Sie in drei Jahren erreichen?

Und umgekehrt: Welche Assoziation wollen Sie vermeiden?

Mit welchen Mitbewerbern/Branchen wollen Sie keinesfalls verwechselt werden?

Was bekommt der Kunde *nicht*, wenn er Ihre Dienstleistung in Anspruch nimmt?
