



Schritt 3: Welche Probleme löst Dein Produkt / Deine Dienstleistung?

Warum ist das wichtig?

Erst wenn Du die Probleme kennst, die Dein Produkt / Deine Dienstleistung löst, kannst Du erkennen und bestimmen, wer wirklich Deine Kundinnen / Deine Kunden sind. Nämlich nur und ausschliesslich die Menschen, die diese Probleme haben.

Denke immer daran:

1. Welche (technische) Eigenschaft hat Dein Produkt/ Deine Dienstleistung = Was kann es?



2. Welchen Nutzen hat diese Eigenschaft? = Was hat der Kunde von dieser Eigenschaft?



3. Welches (Kunden-)Problem löst dieser Nutzen, welchen Vorteil haben meine Kunden dadurch?

**Menschen kaufen Produkte / Dienstleistungen, weil sie
damit Probleme gelöst bekommen!**

Deine Kunden wollen von etwas weg - nämlich von der Situation / dem Zustand, in dem sie sich gerade befinden (weg von dem Problem, dem Ist-Zustand) hin zu einem Zustand, den sie sich wünschen (Wunsch-Zustand).

Dein Produkt / Deine Dienstleistung ist die Brücke, das Fahrzeug, die Strasse, ... die Deine Kundinnen vom Ist-Zustand in den Wunsch-Zustand bringt!



1) Welche Probleme löst mein Produkt / meine Dienstleistung?

Mit diesem Schritt gibst Du Dich erstmals auf die Seite Deiner Kunden.

Du hast die wichtigsten Nutzen deines Produktes im Modul 2 herausgearbeitet. Jetzt definiere bitte, welche Probleme durch diesen Nutzen gelöst werden.

Beispiel:

Eine Frau hat seit kurzem einen Hund. Dadurch ist ihre Wohnung voller Hundehaare. Sie muss jeden Tag eine Stunde saugen, um die Wohnung sauber zu halten. Sie wünscht sich eine saubere Wohnung aber ohne großen Aufwand. Die Lösung: ein leistungsstarker Staubsauger.

Deswegen geht es in diesem Modul um die Probleme, die Deine potentiellen Kundinnen und Kunden haben können. Liste alle Probleme auf, die Dein Produkt / Deine Dienstleistung löst. Verwende dazu die Nutzen, die Du in Schritt 2 erarbeitet hast.

Sei dabei genau und versetze Dich immer wieder in die Lage Deiner Kunden.

Online-Kurs

Arbeitsblatt Schritt 3: Problem



Beispiele

der Nutzen meines Produktes...	... löst dieses Problem
<p><i>Staubsauger hat besonders starke Saugleistung (= Eigenschaft), dadurch werden Teppiche / Polster / Textilien besonders sauber</i></p> <p>(= Nutzen 1)</p>	<p>- ich leide unter einer Allergie (Hausstaub, Tierhaare)</p> <p>- in einer dreckigen Wohnung fühle ich mich nicht wohl</p>
<p><i>Staubsauger hat besonders starke Saugleistung (= Eigenschaft), dadurch werden Teppiche / Polster / Textilien besonders schnell</i></p> <p>(= Nutzen 2)</p>	<p>- wenig Zeit zum Saugen</p> <p>- wenig Lust zum Saugen</p>
<p><i>Massage reduziert Nackenschmerzen, sorgt für Wohlbefinden und mehr Freude bei der Arbeit, ich kann mehr / länger arbeiten</i></p>	<p>- kann nicht lange arbeiten, muss immer wieder aufstehen</p> <p>- keine Freude bei der Arbeit wegen der Schmerzen</p>

Und jetzt Du:

Online-Kurs

Arbeitsblatt Schritt 3: Problem



Der Nutzen meines Produktes löst dieses Problem
Nutzen 1)	
Nutzen 2)	
Nutzen 3)	
Nutzen 4)	
Nutzen 5)	

2) Bewerte die Probleme

Stelle Dir bei jedem der Probleme, die Du entdeckt hast die Frage, ob das ein Problem ist, das den Kunden wichtig ist. Liste die Probleme, die Du löst nach Wichtigkeit auf. Ganz nach oben

Online-Kurs

Arbeitsblatt Schritt 3: Problem



kommen die Probleme, die den Kundinnen und Kunden echt weh tun, je unwichtiger desto weiter unten auflisten ...

1.

2.

3.

4.

5.

3) weg von ... hin zu?

Deine Kunden wollen von etwas weg - nämlich von der Situation / dem Zustand, in dem sie

Online-Kurs

Arbeitsblatt Schritt 3: Problem



sich gerade befinden (weg von dem Problem) hin zu einem Wunsch-Zustand (= der Nutzen Deines Produktes / Deiner Dienstleistung).

Dein Produkt / Deine Dienstleistung ist die Brücke, das Fahrzeug, die Strasse, ... die Deine Kundinnen und Kunden vom Ist-Zustand in den Wunsch-Zustand bringt!

Damit Du in den kommenden Modulen Deine perfekte Botschaft entwickeln kannst, ist es wichtig, dass Du Dir darüber klar wirst, wovon sie weg wollen und was ihr Wunsch-Zustand / Traum ist.

In Schritt 2 hast Du die Probleme nach Wichtigkeit sortiert. Stelle jetzt Ist- und Wunsch-Zustand gegenüber.

Beispiel

Ist-Zustand (Problem meiner Kunden ...)	... Wunsch-Zustand (= wohin wollen sie = Nutzen meines Produktes)
<i>viele Tierhaare / Staub in der Wohnung</i>	<i>Wohlbefinden, durch saubere Wohnung, keine Allergie</i>
<i>wenig Zeit zum Saugen</i>	<i>schnelle und einfache Reinigung der Wohnung</i>
<i>Nackenschmerzen durch Computerarbeit</i>	<i>keine Schmerzen mehr und dadurch wiedermehr Freude bei der Arbeit</i>

Jetzt Du:

Online-Kurs

Arbeitsblatt Schritt 3: Problem



Ist-Zustand (Problem meiner Kunden ...)	... Wunsch-Zustand (= wohin wollen sie = Nutzen meines Produktes)
Problem 1)	
Problem 2)	
Problem 3)	
Problem 4)	
Problem 5)	

Sehr gut! Damit hast Du Schritt 3 abgeschlossen. In Schritt 4 zeige ich Dir, wie einfach Du mit diesem Wissen Deine perfekten Kundinnen und Kunden findest - und sie Dich!