

## Kundennutzen-Analyse: Käufer gewinnen & binden

**Was will ich selber?  
Was braucht der Kunde?  
Was wollen wir gemeinsam?**

Wie gut kenne ich meinen Kunden?

Was sind die wichtigsten Ziele, die zentrale Motivation meines Kunden?

Wer bestimmt die Ziele meines Kunden? Wer ist mein Kunde?

Einer, ein Team, Dritte – es gibt nur selten „den Kunden“!

Wer arbeitet alles - an verschiedenen Stellen bei ihm - an der Umsetzung dieser Ziele mit?

Und welche Ziele verfolgen diese Anderen, an ihrer Stelle, mit ihren eigenen Prioritäten?

Welchen Einfluss haben diese Anderen auf die Investitions-/ Kaufentscheidung?

Was (be-)hindert sie, was hindert die Anderen daran, ihre Ziele zu erreichen?

Welches Gewicht haben die Ziele der Anderen?

Wie stehen deren Ziele zueinander?

Wer bestimmt den Nutzen?

Wer bestimmt den Wert?

**Wer entscheidet beim Kunden, was und wonach?**

**Und wie kann ich von außen diesen Prozess steuern?**

Wie kann ich mit meinem Angebot meine eigenen Ziele **und** die Ziele des Kunden erfüllen?

Welche Bedürfnisse sollen mit dem Angebot auf beiden Seiten erfüllt werden?

Wie weit stimmen Erwartungen und Angebot überein?

Wer unterstützt mein Angebot?

Wer und was stehen dagegen?

Wie erfahre ich das rechtzeitig?

Von wem?