



Der Wert Deiner Problem-Lösung

Dein Kundenavatar:		
Situation	Quantifizierung	Frustration
Was ist das Problem Deines Zielkunden?	Was kostet das Problem Deinen Zielkunden an Geld, zusätzlichem Aufwand und Zeit?	Welche emotionalen Konsequenzen ergeben sich daraus? Welche Kosten entstehen, wenn Dein Zielkunde nichts ändert und alles bleibt, wie es ist?
Welchen Wert hat Deine Problem-Lösung für Deinen Kunden?		