

CHECKLISTE

Produkt / Emotion / Assoziation

Produkt:

Gekaufter Wert:

Was will der Kunde eigentlich?

Damit verbundene Gefühlswelt:

Assoziationen:

z.B. Holzofen

Warmes Wohnzimmer

Behaglichkeit, Romantik

Lagerfeuer, Wildniss, Natürlichkeit

Wenn Sie diese Liste ausgefüllt haben, werden Sie manche Produkte, Kunden und Kaufargumente in neuem Licht sehen.
Natürlich können Sie dies noch viel ausführlicher tun.