

# 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.