

Arbeitsblatt – Produktpräsentation

Beantworte die nachfolgenden Fragen zu deinem Produkt (oder mehrere Produkte), um die richtige Form der Präsentation zu finden.

Die richtige Präsentation finden

1. Kannst du dein Produkt direkt vorführen? (Kannst du es zum Termin mitnehmen?) Welches deiner Produkte kannst du direkt vorführen? Kannst du es in den Arbeitsprozessen des Kunden direkt vorführen?

2. Kannst du einen Teil des Produktes vorführen oder ein Muster mitnehmen?

3. Kannst du ein Video zur Verfügung stellen? (am besten Einsatz des Produktes beim Kunden, geht auch mit einem Smartphone, nutze z. B. youtube.com)

4. Kannst du Bilder zeigen? (es gibt zwei Möglichkeiten: 1. Vom Produkt selbst 2. Vom Einsatz des Produktes)

5. Überlege wie du dein Produkt am besten mit Worten beschreiben kannst, so das Bilder (oder besser Filme) im Kopf des Kunden entstehen.

5 Tipps für die perfekte Produktpräsentation

1. Haptik gewinnt – Lass wenn irgend möglich den Kunden etwas anfassen. Lass den Kunden dein Produkt beGREIFEN.
2. Beziehe den Kunden möglichst in die Produktpräsentation mit ein. Lass den Kunden auch mal. Wecke, wenn möglich den Spieltrieb des Kunden. Überlege wie man dein Produkt spielerisch ausprobieren kann.
3. Frage immer nach, wie der Kunde das Produkt und die Präsentation findet.
4. Nutze die „Als-ob-Methode“ und präsentiere dein Produkt so, als ob er es schon gekauft hat. Das Kannst du mit Sätzen wie: „Wenn Sie Herr Kunde das Produkt dann hier in Ihre Maschine einsetzen ...“, tun.
5. Eine gute Präsentation führt IMMER zum Abschluss oder Testabschluss. Das kannst du mit Sätzen wie: „Wie finden Sie das? – Wäre das was für Sie?“ tun.