

Arbeitsblatt – Sales-Stories

Befülle die Tabelle mit den Zutaten deines Produktes und deiner Firma. Finde eine Geschichte die nicht nur du erzählst, sondern die auch deine Kunden gern mit begeistertem Gesicht weitererzählen.

So findest du deine Sales-Story

Wie ist das Produkt entstanden?	
Welches Problem löst das Produkt? Gibt es dazu eine (Anwender)Geschichte eines begeisterten Kunden?	
Warum kaufen deine Kunden das Produkt?	

Wer nutzt dein Produkt?	
Wie kannst du die Geschichte emotional erzählen? (nutze Adjektive, beschreibe Angst und Begeisterung, beschreibe ein „Happy End“)	
Wer ist dein bester Kunde und warum?	
Welches Produkt läuft am besten und warum?	
Findet sich dein Kunde in der Geschichte wieder?	