

Produktmarketing

Experten-Chat 20. April 2020



Wie
entwickelt Ihr
Eure
Produkte?



Kenne Deine Zielgruppe!





3 wichtige Fragen

- ❑ Was kannst Du?
- ❑ Was braucht der Kunde?
- ❑ Wonach sucht der Kunde?

Google

dorn methode



- dorn-methode erfahrungen
- dorn-methode therapeutenliste
- dorn methode übungen
- dorn-methode lernen
- dorn-methode kosten
- nachwirkungen dorn-therapie
- dorn-therapie bei bandscheibenvorfall
- dorn methode fuß

Unangemessene Vervollständigungen melden
[Weitere Informationen](#)



schulter u



- schulter **und nacken** tapen
- schulter **und nackenschmerzen**
- schulter **und nackenverspannung**
- schulter **und armschmerzen rechts**
- schulter **und nacken** übungen
- schulter **und armschmerzen**
- schulter **und oberarm** tapen
- schulter **unbeweglich**
- schulter **und kniezentrum köln**
- schulter **unterschiedlich hoch**

Unangemessene Vervollständigungen melden

Weitere Informationen

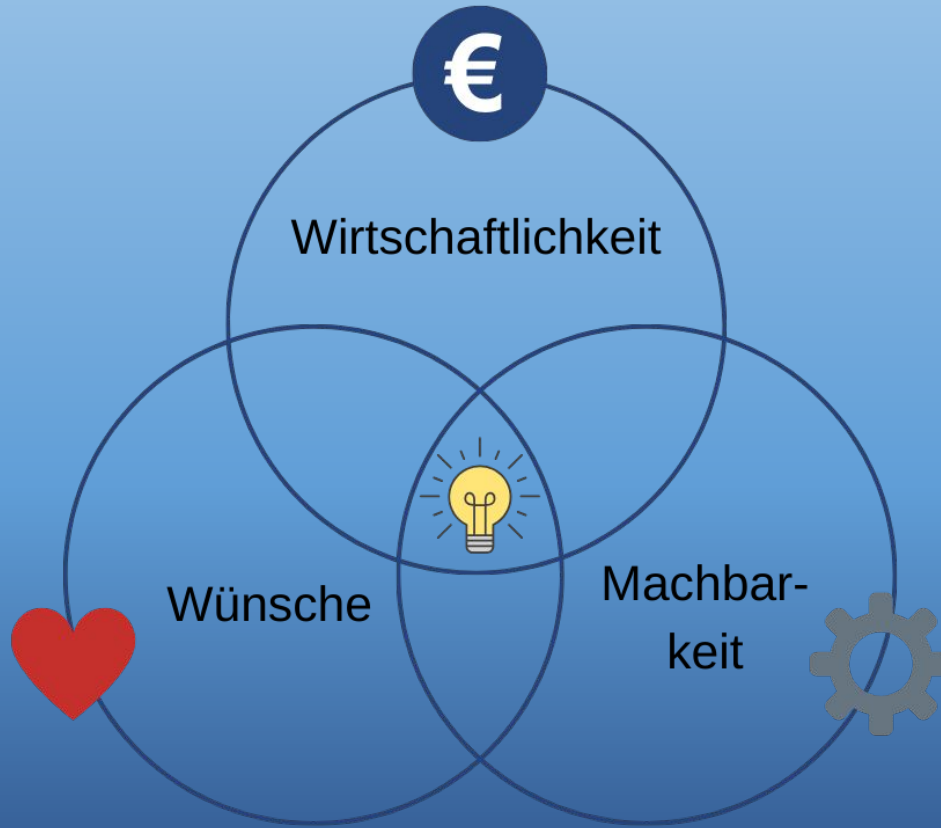
[Wirbelsauletherapie nach Dorn - Naturheilkunde.de](http://Wirbelsauletherapie.nach.Dorn-Naturheilkunde.de)

**Biete Lösungen,
keine Methoden!**



Werde zum Problemlöser!

1. Was ist das Problem?
2. Warum ist es ein Problem?
3. Wer hat das Problem?
4. Wann tritt das Problem auf?
5. Wo tritt das Problem auf?
6. Wie wird das Problem gelöst?





Wie kannst Du die
Probleme des Kunden für
ihn am besten lösen?

Von Gähn bis Wow!

Merkmale für die Kundenzufriedenheit

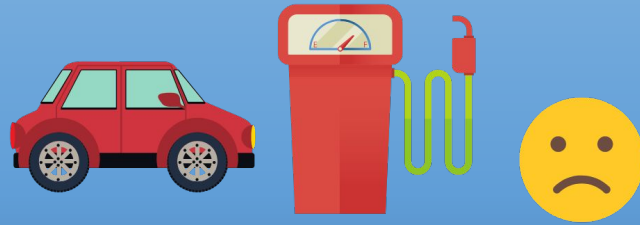
- Basismerkmale
- Leistungsmerkmale
- Begeisterungsmerkmale
- Unerhebliche Merkmale
- Rückweisungsmerkmale



Basismerkmale



Leistungsmerkmale



Begeisterungsmerkmale



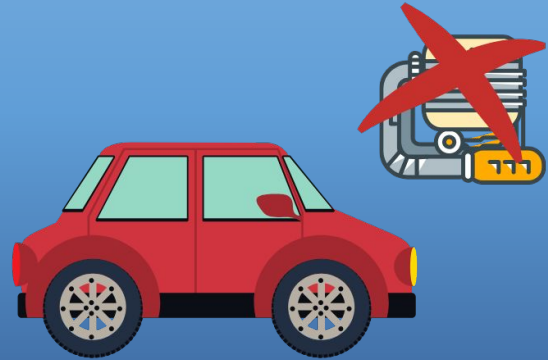
Unerhebliche Merkmale



Rückweisungsmerkmale



Rückweisungsmerkmale



Fragen?

