



EINE PERSON

Wer ist deine Kundin, dein Kunde?
Der Mensch hinter der Zielgruppe?
Was sind ihre/seine Lebensumstände,
Bedürfnisse, Sorgen, Wünsche...?



MIT EINEM PROBLEM

Was ist die Herausforderung,
die schwierige Situation, der «Pain»? Was
quält, belastet, plagt die Person auf eine Art, die
sie wirklich handeln und aktiv werden lässt?



AM WENDEPUNKT

Was ist die Schlüsselstelle, an der es
so oder auch anders kommen kann?
Was ist der Anlass, die Situation in der
die Person zu dir ins Gespräch kommt?



TRIFFT EINE SCHLÜSSELPERSON

Was ist ihre/seine (deine) spezielle
Kompetenz? Und welche besondere
Empathie bringst du für deine
Ansprechperson mit?



DIE IHR EINE LÖSUNG ZEIGT

Was ist der Weg, der Plan, die Lösung,
was passiert dann Schritt für Schritt?



ZUM MISSERFOLG

Was wäre die Konsequenz des Nicht-
Handelns, die «tragischen» Resultate
und Auswirkungen, wenn es so
weitergeht wie bisher?



ZUM ERFOLG

Was sind die wunderbaren Resultate?
Wie sieht das Leben dieser Person jetzt aus?
Was hat sich verändert? Was wird nun möglich,
das ich gar nicht zu hoffen gewagt hätte?

SCHREIB DIE erfolgs STORY DEINER KUND:INNEN

