



# 1. Background

Wie heißt deine Persona? Wie sieht sie aus? Wie alt ist sie? Wo wohnt sie? Was macht sie beruflich? Wie viel Einkommen hat sie? Hat sie Familie?

# 2. Warum

Was ist der Grund, warum dein Kunde kauft? Warum hat sich dein Kunde entschieden, sich auf die Suche nach einer Lösung zu machen?

# 3. Vorteile

Welche Vorteile erwartet dein Kunde für sich persönlich und für seine Organisation, welche sind ihm wichtig?



## 4. Einwände

Was hält deinen Kunden davon ab, bei dir zu kaufen? Was machen deine Mitbewerber besser? Gibt es irgendwelche Vorurteile?

## 5. Customer Journey

Wie sieht die Reise deines Kunden aus? Wie vergleicht er Optionen? Welche Influencer zieht er zu Rat? Wie hat er sich in welcher Phase entschieden?

## 6. Eigenschaften

Welche speziellen Features der Lösung sind ihm wichtig? Welche Eigenschaften haben alternative Lösungen?