



# Arbeitsblatt

## Wozu-Ritual

Kapitel  
Blatt

01  
01



Nehmen Sie sich bitte ein typisches Dokument zur Hand, das im Zusammenhang mit Kunden verwendet wird. Es kann ein Datenblatt, Prospekt, Angebot, eine Website oder typische Aussage sein, die im Kundenkontakt Anwendung findet. Beantworten Sie sich dann bitte gewissenhaft diese Fragen:

Wie deutlich wird, was genau der Kunde davon haben wird?

Wie deutlich ist beschrieben, wie der Effekt sich darstellen wird?

Bilder

Geschichten

Vergleiche

Emotionen

Welche Fachbegriffe können durch einfache Worte ersetzt oder ganz entfernt werden?

Ist es wirklich das Loch oder nur die Bohrmaschine, die beschrieben wird? Sind wir zu verliebt in unser Produkt? Erkennen wir den kundenrelevanten Nutzen noch?

Welche spannenden Umschreibungen finden wir für unser Angebotsportfolio, damit es nicht sofort in eine Schublade gesteckt wird?

Wie können wir die Sache noch einen Tick besser aus der Kundenperspektive sehen und in Kundensprache beschreiben?



# Arbeitsblatt

## Was verkaufen wir?

Kapitel  
Blatt

01  
02

allgemeiner



2. Finden Sie  
allgemeinere  
Begriffe für Ihr  
Angebotsportfolio



1. Hier notieren Sie  
was Sie verkaufen:



3. Werden Sie immer  
spezieller in der Beschreibung



4. Kombinieren Sie  
die allgemeinste  
Beschreibung mit der  
speziellsten, um eine  
originelle Bezeichnung  
für Ihr Angebot zu finden

spezieller