
2. Checkliste Produktentwicklung: In sechs Stufen zur Zielklärung

1. Für wen wollen Sie Ihr Training anbieten?

Wer ist Ihre Zielgruppe?

- ☐ Berufsgruppen
- ☐ Branche
- ☐ Hierarchieebenen

2. Welche Ziele, Bedarfe, Leidensdruckthemen und so weiter liegen bei ihrer Zielgruppe vor, zu denen Sie Leistungen anbieten können?

- ☐ Welche Ziele, Bedarfe, Leidensdruckthemen usw. liegen vor?
- ☐ Welches sind Ihre besonderen Interessen, Stärken und Erfahrungen, die Sie dort einsetzen können?

3. Was wollen Sie anbieten?

- ☐ Was konkret wollen Sie anbieten?
- ☐ Welche Trainings und weitere Leistungen sind geeignet, um den Bedarf zu bedienen?
- ☐ Wie können Sie dem Kunden helfen, seine Ziele zu erreichen?

4. Was hat der Kunde davon? Welchen Nutzen wollen Sie bieten?

- ☐ Wirtschaftlichkeit (Umsatzsteigerung, Gewinnsteigerung, Kostenersparnis)
- ☐ Leistungsfähigkeit
- ☐ Sicherheit
- ☐ Image
- ☐ Macht/Einfluss
- ☐ Bequemlichkeit

5. Wie belegen Sie, dass Sie diesen Nutzen bieten?

- ☐ Argumentation
- ☐ Studien über Wirksamkeit
- ☐ Referenzen

6. Entwickeln Sie eine Positionierungsstrategie

- ☐ Positionierung über das Thema
 - ☐ Positionierung über die Zielgruppe
 - ☐ Positionierung über die Methode
 - ☐ Positionierung über Ihre Persönlichkeit
-