

Problemlösungen bieten (als Marktchance)

Denkansatz	geeignet			nicht geeignet			unwichtig	Notizen
Problemlösungen als Grundlage für ein kundengerechtes Angebot								
Kundenprobleme erkennen und definieren								
(rundum) Problemlösungen erarbeiten								
Informationen, Dienstleistungen, Produkte anderer in die Lösungen einbeziehen								
kundengerechtes Angebot erarbeiten								
z.B. Zeitprobleme	geeignet			nicht geeignet			unwichtig	Notizen
Alles aus einer Hand								
kundengerechte Öffnungs- und Beratungszeiten								
z.B. Bedienungsprobleme	geeignet			nicht geeignet			unwichtig	Notizen
Einstellung von Geräten								
Montage								
Schulung, Unterweisung								

Problemlösungen bieten (als Marktchance)

z.B. Unsicherheit vor Kauf	geeignet			nicht geeignet			unwichtig	Notizen
Vertrauen durch kompetente Beratung								
Produktinformationen								
Garantien								
z.B. Unsicherheit nach Kauf	geeignet			nicht geeignet			unwichtig	Notizen
Wartungsangebote								
Reparaturservice								
Hotline								
Ersatzteilgarantie								
Ersatzgeräte bei Ausfall								
Problemlösungen als Marktchance	ok			nicht ok			unwichtig	Notizen
Unterscheidung von der Konkurrenz								
Kundengewinnung durch kundengerechtere Angebote								
Rundumlösungen, um harten Preisverhandl. entgegenzuwirken								