

1) Für welche Leidens-Zielgruppe bin ich ein besonderer Problemlöser?

2) Welche Probleme und Sorgen brennen meinem Kunden besonders auf der Seele?

3) Welche bedarfsorientierten Lösungen habe ich entwickelt?

4) Welche Vorteile ergeben sich für die Mitentscheider-Ebenen?

ENERGIE-RESONANZ-PRÜFSTAND
von Peter Sawtschenko

5) Wie verändert sich das Leben der Zielgruppe in Zukunft positiv, wenn sie sich für mein Angebot entscheiden

ENERGIE-RESONANZ-PRÜFSTAND
von Peter Sawtschenko

6) Wie werde ich zur Nr. 1 im Kopf meiner Leidens-Zielgruppe?

7) Welche Weltneuheit biete ich an?

8) Wie grenze ich mich vom Wettbewerb ab?

ENERGIE-RESONANZ-PRÜFSTAND

von Peter Sawtschenko

9) Mit welchem Spezialwissen kann ich für Presse, Verbände, Interessenvertretungen, Leidens-Zielgruppe ein interessanter Ansprechpartner werden?

ENERGIE-RESONANZ-PRÜFSTAND

von Peter Sawtschenko

10) Welchen Nutzen biete ich der Allgemeinheit, Wirtschaft, Politik, Umweltschutz, Gesundheit, Arbeitsplätze

ENERGIE-RESONANZ-PRÜFSTAND

von Peter Sawtschenko

11) Welchen besonderen und zwingenden Service kann ich in Zukunft bieten?

ENERGIE-RESONANZ-PRÜFSTAND

von Peter Sawtschenko

12) Welche Leistungen kann ich zu einem neuen Mehrwert kombinieren?

13) Welche Besonderheit verbessert meine Kompetenz und Markenenergie?

**14) Welcher zusätzliche Nutzen könnte den Wert meines Produktes /
Dienstleistung aufwerten?**

15) Was macht mein Unternehmen so besonders?

16) Welche externen Besonderheiten können meine Kompetenzzuweisungen steigern?

17) Freebie / Trojaner

18) Passives Einkommen - wodurch kann ich ein Monat. / jährliches passives Einkommen erreichen?

19) Positionierung über Design, Key-Visual, Farben, Claim

20) Was hat mich in der Vergangenheit geärgert und was will ich nie wieder tun?

21) Was werde ich in Zukunft anders machen?

22) Wann würde meine Leidens-Zielgruppe mein Angebot auf keinen Fall annehmen?

23) Wann würde meine Leidens-Zielgruppe mein Angebot auf jeden Fall annehmen?