

WS Erfolgreich Scheitern -Miriam Daxberger-

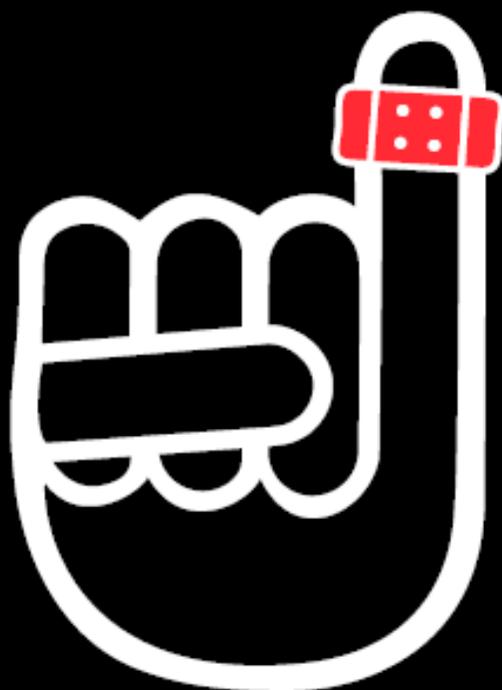




Challenge

Welches Blatt fliegt
am weitesten?

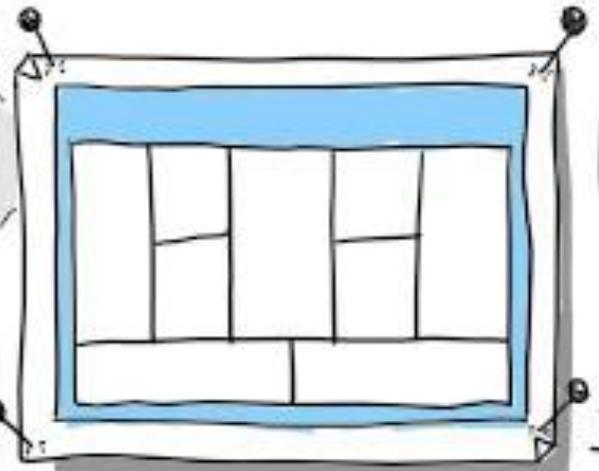
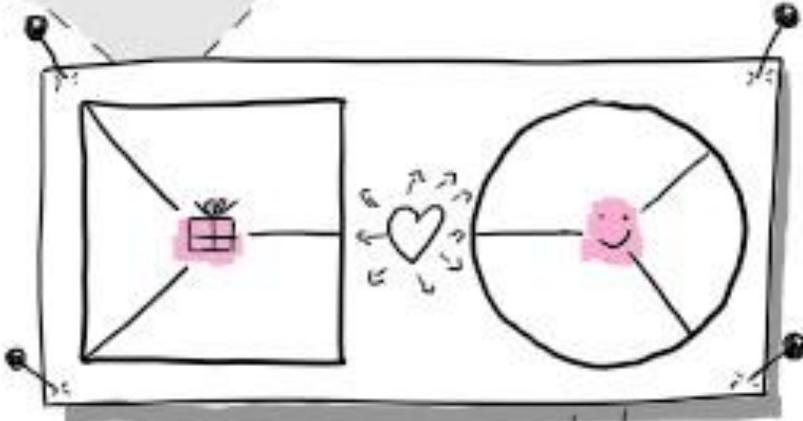
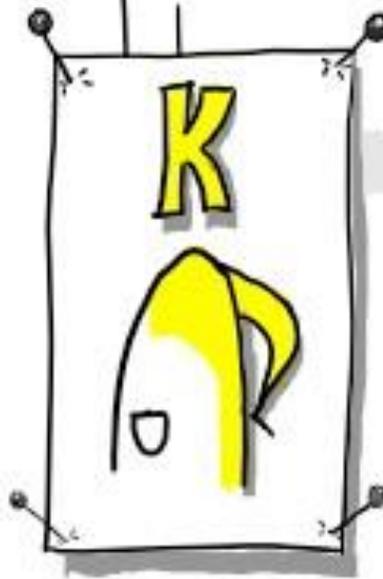
fuck.up
stories
AACHEN

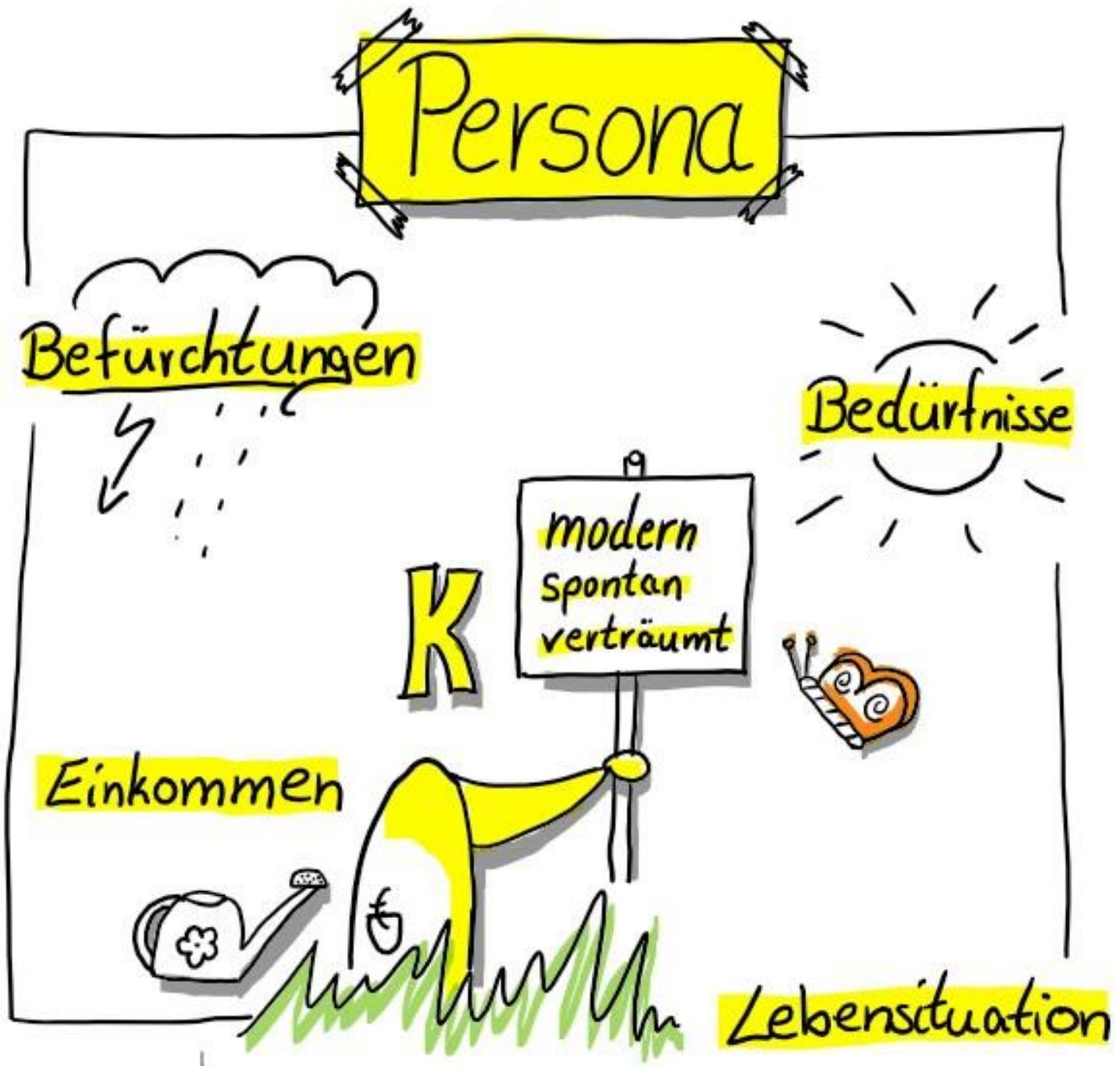


www.fuckupstoriesaachen.de



Instrumente





KURZPROFIL

Hahmann & Dessoy.

Gains (Gewinne)

3
Welche Gewinne, Vorteile, Nutzen oder Ergebnisse erhält der Kunde durch die Erledigung seiner Aufgaben?

„Jobs“

1
Welche Aufgaben, Herausforderungen und Jobs hat der Kunde zu erledigen?

Pains (Probleme)

2
Welche negativen Auswirkungen, Risiken und Hindernisse sind mit der Erledigung dieser Jobs verbunden?

www.hahmann-dessoy.de

Miriam Daxberger | A4-Version 1.4

VALUE PROPOSITION

Hahmann & Dessoy

Gain Creators
(Gewinnbringer)

3
Wie stellst Du sicher, dass der Kunde seinen Nutzen erreicht und wie kannst Du das sogar verstärken?

Produkte & Services

1
Welche Leistungen darfst Du für den Kunden schnüren, damit dein Kundenversprechen zum Leben erweckt wird?

2
Wie löst Du die Probleme des Kunden?

Pain Relievers
(Schmerzlinderung)

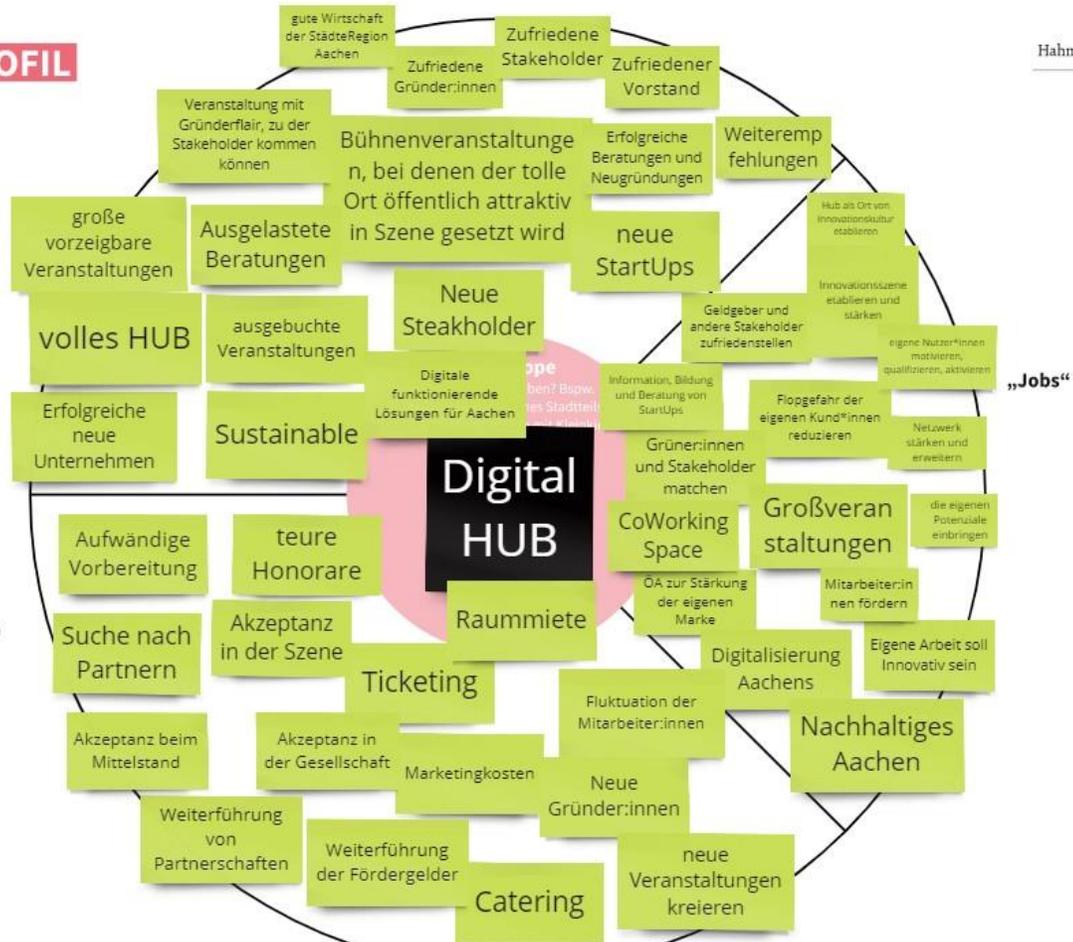
www.hahmann-dessoy.de

KURZPROFIL

Hahmann & Dessoy.

Gains (Gewinne)

Pains (Probleme)

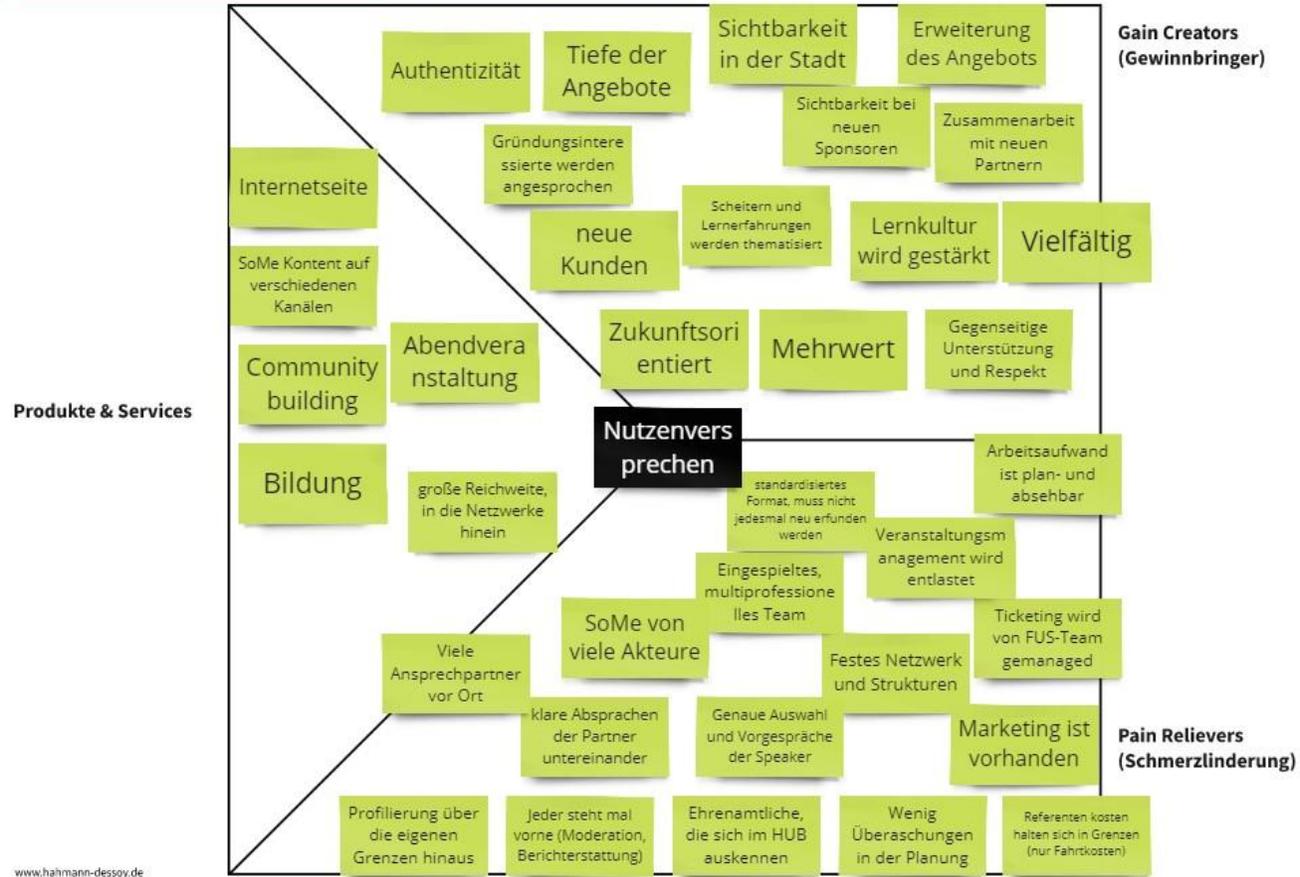


www.hahmann-dessoy.de

Miriam Daxberger | A4-Version 1.4

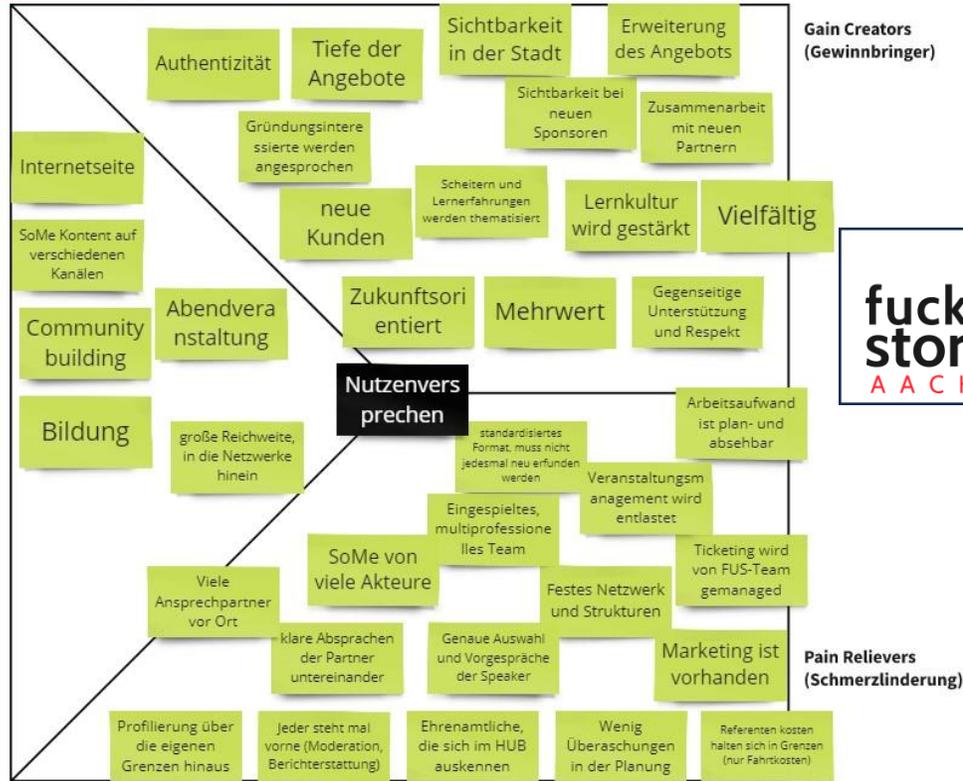
VALUE PROPOSITION

Hahmann & Dessoy.



VALUE PROPOSITION

Produkte & Services



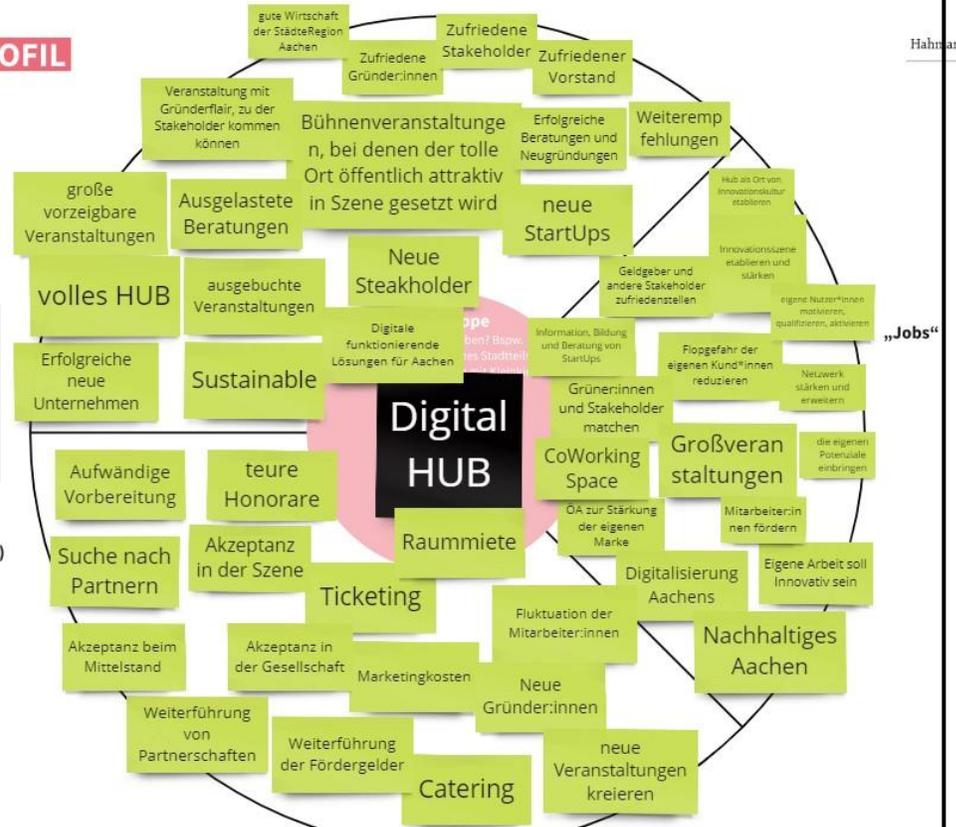
Hahmann & Dessoy.

www.hahmann-dessoy.de

KURZPROFIL

Gains (Gewinne)

Pains (Probleme)



Hahmann & Dessoy.

www.hahmann-dessoy.de

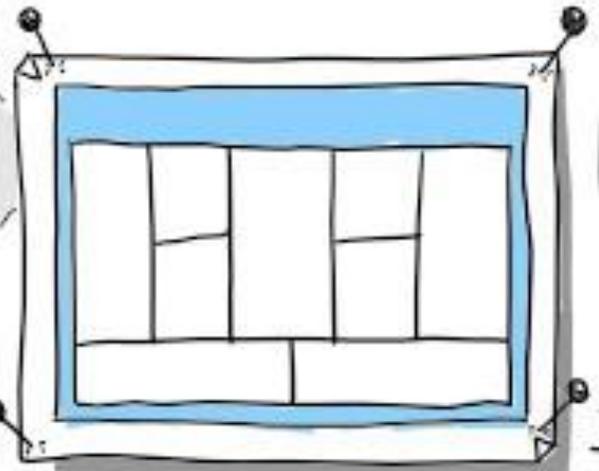
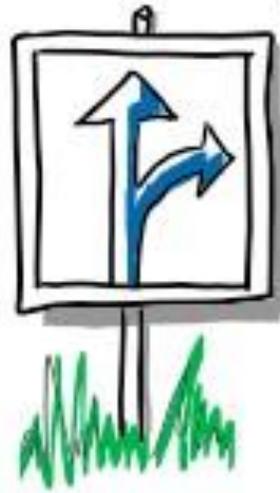
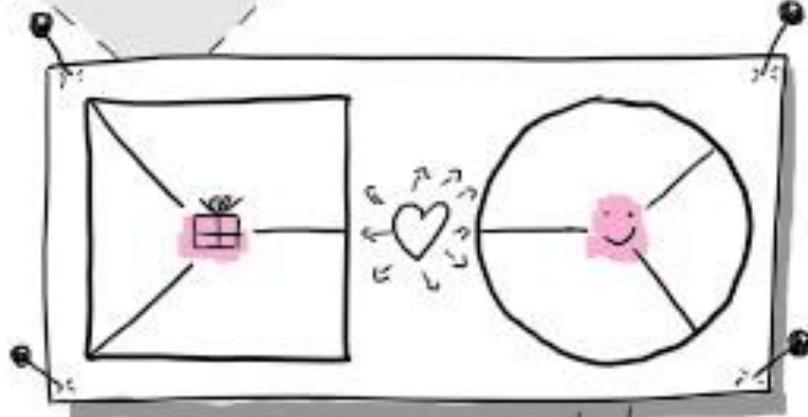
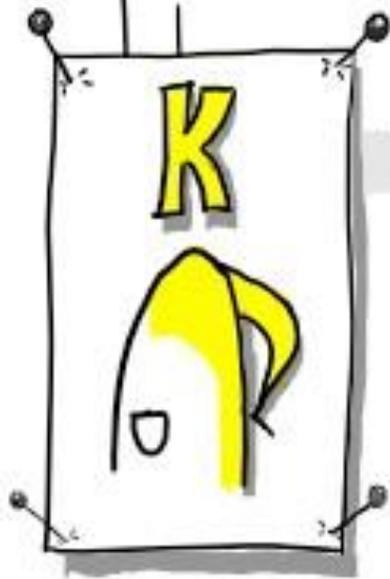
Miriam Daxberger | A4Version 1.4

Materialfundus und Vordrucke, die du bestellen und anpassen kannst:

[Tool-Shop – Hahmann & Dessoy \(hahmann-dessoy.de\)](http://hahmann-dessoy.de)

www.hahmann-dessoy.de/shop

Instrumente





WS Erfolgreich Scheitern

-Miriam Daxberger-

