

ARBEITSBLATT - BLICK AUF IHRE PRÄSENTATION

N = NUTZEN: Was ist Ihr Wertversprechen, welchen Nutzen stiftet Ihr Angebot oder Ihre Dienstleistung?

.....
.....
.....

U = USP: Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal? Ihr uniques und herausragendes Leistungsmerkmal, durch das sich ein Angebot deutlich vom Wettbewerb abhebt?

.....
.....
.....

K = Kunde: Wen suchen Sie konkret? Branche, Firma, Personen?

.....
.....
.....

A = Aufmerksamkeit: Was muss jemand hören, sehen oder erleben, damit er Sie ins Gespräch bringen kann?

.....
.....
.....

G = Gedächtnisanker: Was soll in Verbindung mit dem Präsentator im Gedächtnis hängen bleiben soll? (Als Beispiel ein Reim: Kommt bei Dir kein Kunde an, lass doch mal den Neijman ran!)

.....
.....
.....