



Nutzenbrücken

Worin liegt der Nutzen Deines Angebotes aus Sicht Deiner Zielgruppe?

Was sind deren Probleme, Wünsche und Anliegen?

Was verändert sich in der Zusammenarbeit mit Dir im Leben Deiner Zielgruppe?

Nachfolgend findest Du Nutzenbrücken zum Ergänzen.

Ich empfehle, 10 bis 20 Nutzenargumente zu finden.

Meine Arbeit...

sichert Ihnen...

bringt Ihnen...

erleichtert Ihnen...

steigert Ihre...

stärkt...

ermöglicht Ihnen...

senkt Ihre...

spart Ihnen...

schützt vor ...

maximiert Ihre...

festigt Ihre...

erhöht Ihr...

verhindert...

gewährt Ihnen...

sorgt für...

...

...

Deine Zielgruppe gibt dort Geld aus, wo sie das größte Bedeutungspotenzial für sich sieht! Dir zu verdeutlichen, was Du Gutes für Deine Zielgruppe tust, stärkt auch Dein Selbstbewusstsein.