



## Frageliste

### Meine Kunden Verstehen

- Was wissen Sie bereits über unser Unternehmen?
- Was wollen Sie darüber hinaus noch über uns wissen?
- Haben Sie schon einmal (Produkt/ Dienstleistung) unseres Unternehmens genutzt/gesehen?
- Wieviel (Produkte/ Dienstleistung) benötigen Sie in (Zeiteinheit)?
- Wofür werden in Ihrem Unternehmen (Produkte/ Dienstleistung) eingesetzt?
- Wer in Ihrem Unternehmen setzt (Produkte/ Dienstleistung) ein?
- Was ist ihm/Ihnen besonders wichtig?
- Was noch?
- Worauf kommt es ihm/Ihnen besonders an?
- Warum ist Ihnen gerade das so wichtig?
- Was soll zukünftig bei den (Produkte/Dienstleistung) besser werden?
- Was noch?
- Wie sind ab heute Ihre Entscheidungswege?
- Wer ist dabei noch wichtig?
- Ab wann wollen Sie das erste Mal (Produkte/ Dienstleistung) von uns nutzen?
- Wo konkret soll (Produkt) zum Einsatz kommen?
- Wie viele (Produkte) benötigen Sie?
- Können Sie mir bitte ... nennen? (Fragen zu technischen Details)
- Was planen Sie darüber hinaus weiter?
- Was ist Ihnen bei (Produkt/ Dienstleistung) zukünftig besonders wichtig?
- Was noch?
- Was ist Ihnen davon am wichtigsten?
- Wie viel wollen Sie in (Produkt) investieren?
- Wie haben Sie diese Summe ermittelt?
- Welche Bedingungen muss ich erfüllen, damit Sie mir den Auftrag erteilen?**
- Was ist Ihnen ganz persönlich dabei noch wichtig?
- Was noch?
- Was darf auf keinen Fall passieren?
- Was sollte ich noch wissen?
- Was noch?
- Welche Fragen haben Sie noch?
- Gegeben der Fall, wir können Ihre Vorstellungen in der von Ihnen gewünschten Art und Weise realisieren und werden uns in dem gerade genannten Investitionsrahmen wiederfinden. Wie geht es dann für Sie weiter?

