



TRANSFER- UNDGRÜNDERZENTRUM

Frag deine unzufriedensten Kunden

Erstellt von Anja Fischer am 13.02.2018 um 12:17 Uhr:



14.12.2017 (Jana Görs) - Wir sind gerade über ein sehr schönes Zitat von Bill Gates gestolpert:

"Deine unzufriedensten Kunden sind deine größte Lernquelle."

Eine tolle Anregung, um Bisheriges zu hinterfragen.

Unsere Fragen für das kommende dritte Adventswochenende für dich:

1. Was sind die größten Kritiken an deinem Angebot von deinen Kunden?
2. Je Kritik: Was will dein Kunde eigentlich erreichen? (Es gibt eine Theorie von Ulwick, die besagt, dass deine Kunden nicht gut ausdrücken, was sie bewegt. Daher ist es für einen Kundenverstehrer wichtig zu verstehen, was hinter der Kritik steckt, um zu erkennen, was der Kunde eigentlich erreichen will. Die Kritik ist eigentlich nur ein Symptom (Theorie dahinter erklärt). Bekanntlich ist ein *Pflaster* für das Symptom nicht immer eine gute Lösung. ;-)
3. Was bringt Euer Produkt daher am Ehesten vorwärts?

Viel Spaß und wir wünschen dir schon mal einen schönen dritten Advent!

Bildquelle: Forbes

Startup School Unternehmen

- Startup School
- Netzwerk
- ISS
- Gründerzeit
- Ausbildung
- Event
- Workshop
- Gründerwoche
- MakerLabs
- Mentor
- Startup Academy