

Kunde:                      Projekt:                      Version:                      Datum:

---

## 1. Eine Figur

Was will sie erreichen?  
Was wollen Ihre (potentiellen) Kunden in Bezug auf Ihre Produkte bzw. Services?

## 2. hat ein Problem

### Bösewicht

Gibt es eine grundlegende Ursache für die Probleme Ihrer Kunden? Können Sie diese Ursache als Bösewicht personifizieren?

### Äußeres Problem

Vor welchem Problem stehen Ihre (potentiellen) Kunden in Bezug auf Ihre Produkte bzw. Services?

### Inneres Problem

Wie fühlt sich dieses Problem für Ihre (potentiellen) Kunden an?

### Philosophisches Problem

Können Sie dieses Problem auf einer übergeordneten Ebene beschreiben?

## 3. und begegnet einem Mentor.

### Empathie

Wie können Sie Einfühlvermögen und Verständnis für Ihre (potentiellen) Kunden und deren Probleme zeigen?

### Autorität

Wie können Sie Ihre Kompetenz in Bezug auf die Probleme Ihrer (potentiellen) Kunden verdeutlichen?

## 4. Der hat einen Plan

### Prozesse

Welche drei bis vier Schritte können Ihre (potentiellen) Kunden gehen, um Ihr Produkt zu erwerben?

Was müssen Ihre Kunden tun, um Ihr Produkt nach dem Kauf erfolgreich nutzen zu können?

### Vereinbarung

Welche Vereinbarungen können Sie mit den (potentiellen) Kunden treffen, damit sich ihre Angst vor einem Kauf verringert?

## 5. und fordert zum Handeln auf.

### Direkt

Was ist Ihr Call-to-action? Zu welcher Handlung fordern Sie Ihre (potentiellen) Kunden auf?

### Indirekt

Welche vorläufige Handlung bieten Sie unentschiedenen Interessenten an, um sie später besser zu einem Abschluss motivieren zu können?

## 6. Die Niederlage wird verhindert

Welche negativen Erfahrungen werden Ihre (potentiellen) Kunden (weiterhin) machen, wenn sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung nicht nutzen?

## 7. und am Ende steht der Erfolg.

Welche positiven Veränderungen erfahren Ihre Kunden, wenn sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung nutzen?

## Transformation der Figur

### Von

Wie haben sich Ihre Kunden gefühlt, bevor Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung in Anspruch nahmen?

### Nach

Wer werden Ihre Kunden sein, wenn sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung nutzen? Was ist die angestrebte Identität Ihrer Kunden?