

## Kurzanalyse – Einstiegsfragen

<b>Angebot/Leistungsspektrum</b>	
<b>Ihr Vorhaben und Ihre Interessenten</b>	<b>Ihr Vorhaben und Ihre „Wettbewerber“</b>
Was können sie bei Ihnen bekommen?	Was unterscheidet Sie von Ihrem Wettbewerber?
Was sind Ihre profitabelsten „Produkte“?	Bieten Sie die gleichen Leistungen an?
Was können sie nur bei Ihnen bekommen?	Was können Intressenten nur bei Ihren Wettbewerbern bekommen?
Was können Sie besonders gut?	Was können Sie besser als Ihre Wettbewerber?
Was können Sie weniger gut?	Was können Ihre Wettwerber gut?
Warum sollten sie bei Ihnen „kaufen“ bzw. Ihre Leistung in Anspruch nehmen?	Mit wem stehen Sie im Wettbewerb?

<b>Werbung</b>	
<b>Ihr Vorhaben</b>	<b>„Wettbewerb“</b>
Wie deutlich stellen Sie Ihre Stärken nach außen dar?	Wie deutlich stellt Ihr Wettbewerber seine Stärken nach außen dar?
Wie gut macht Ihre Werbung auch Ihr Alleinstellungsmerkmal deutlich?	Was, glauben Sie, macht Ihren Wettbewerber einzigartig?
Ist der Grund für Ihre Interessenten, warum sie nur Ihr Angebot nutzen sollen klar erkennbar?	Warum, glauben Sie, gehen Interessenten zu Ihrem Wettbewerber?