**Werteversprechen 2**

Beispieltabelle für Deine Verwendung:

Fülle die nachstehende Tabelle aus. So kannst Du deinen Kunden erklären wie dein Angebot Ihr Leben verbessert. Und zwar auf der rationalen Ebene (linke Gehirnhälfte) und auf emotionaler Ebene (rechte Gehirnhälfte, auch Bauchentscheidung genannt)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **DAVOR** **(Welches Problem besteht, oder welchen Wunsch haben die Kunden?)**  | **DANACH** **(Deine Lösung)** |
| **Haben (rational)**Wie sieht die Situation faktisch aus ohne deinem Produkt und wie mit? | Sie haben bereits eine Matratze, auf der sie soweit einigermaßen gut schlafen. | Sie haben eine neue Matratze, die den Lendenwirbel besser unterstützt durch eine optimale Kombination aus Federkern, Kaltschaum und Gelauflage |
| **Fühlen (emotional)**Wie fühlen sie sich ohne deinem Produkt und wie mit? | Sie fühlen sich gerädert, unausgeschlafen, energie- und antriebslos. Das hat zur Folge, dass sie schlechte Morgenlaune auf andere übertragen, diese wieder zurückkommt und so zu einer noch negativeren Stimmung beiträgt | Jetzt sind sie aktiv, haben gute Laune, eine starkes Selbstbewusstsein, dass sie ausstrahlen, da sie einen erholsamen Schlaf hatten und fortan ohne Rückenschmerzen durchs Leben schreiten. MEGA WOW-Effekt |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **DAVOR** **(Welches Problem besteht, oder welchen Wunsch haben die Kunden?)**  | **DANACH** **(Deine Lösung)** |
| **Haben (rational)**Wie sieht die Situation faktisch aus ohne deinem Produkt und wie mit? |  |  |
| **Fühlen (emotional)**Wie fühlen sie sich ohne deinem Produkt und wie mit? |  |  |