

**Zielgruppe**

- Wer ist der Kunde?
- Wo ist der Kunde?
- Wie kauft er?
- Worauf legt er Wert?
- Welche Wünsche befriedigt das Produkt beim Kunden?
- Welche Rolle spielt das Produkt beim Kunden?
- Wie wichtig ist das Produkt beim Kunden?
- Wann hat das Produkt keinen Wert für den Kunden?
- Wer sind die Konkurrenten?
- Wie verhalten sich die Kunden heute und in der Zukunft?
- Wer ist der Nicht-Kunde?
- Welches existierende oder mögliche Produkt erreicht die Zufriedenheit des Kunden?
- Was hilft dem Kunden, ohne das Produkt auszukommen?
- Was sind die bedeutenden Bestandteile des Produktes, die der Kunde honoriert?