

# Die Attribute Map: Wie schneiden wir ab?

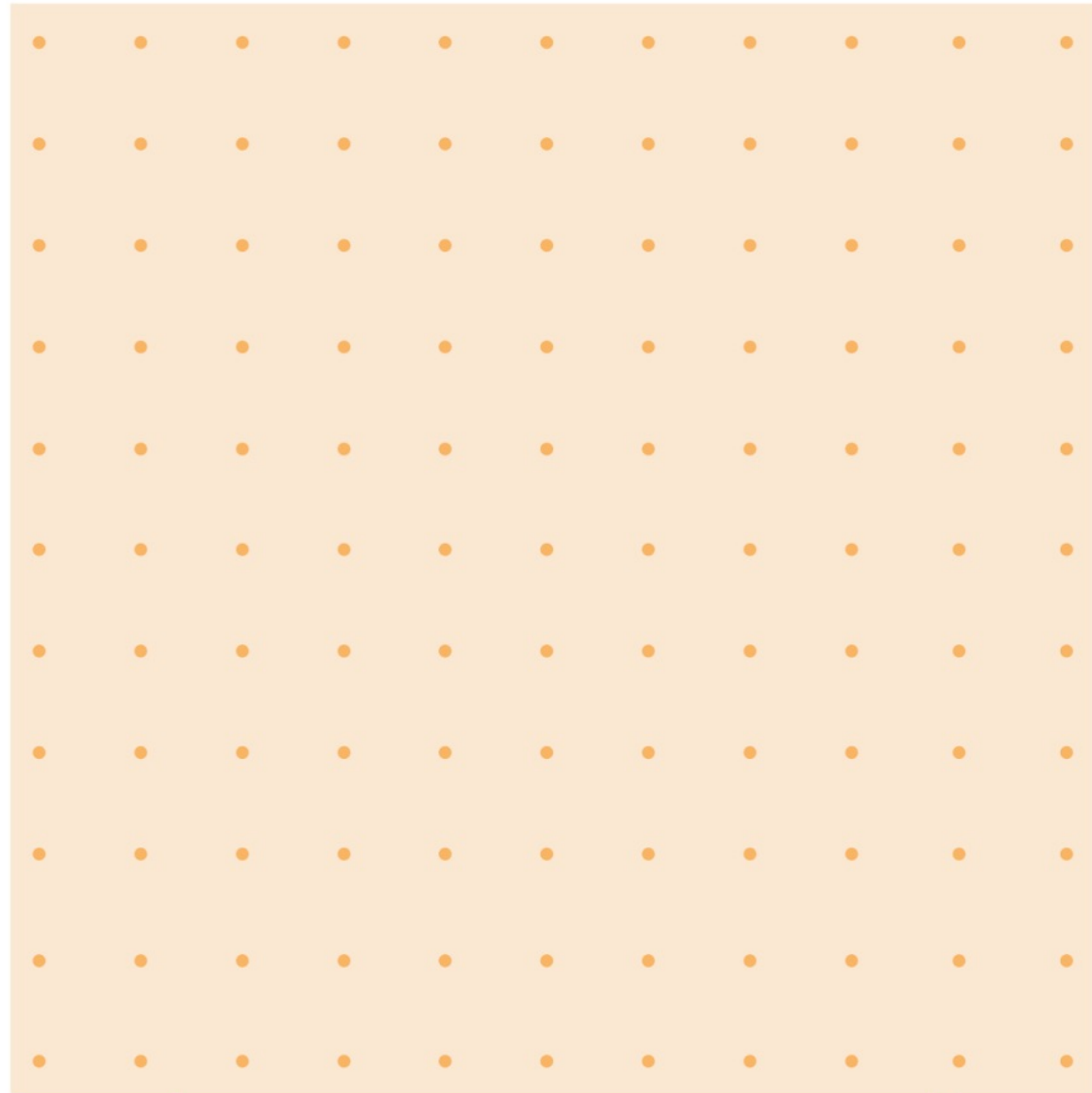
## Anweisungen:

1. Fügt auf der vertikalen Achse der Abbildung links eure priorisierte Liste ein. Startet die Liste mit dem wichtigsten Service-Attribut. Wir verweisen auf diese Grafik ab jetzt mit „Unsere Attribute Map“ Wie gut schneiden wir ab?
2. Stellt euch nun eure wichtigsten Konkurrenten vor. Wie gut schneiden diese ab? Plottet sie auf eurer Karte mit dem gleichen Verfahren, aber mit einem anderen Farbstift.

## Am wichtigsten für den Kernkunden

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

## Am unwichtigsten für den Kernkunden



Worst in class



Best in class

# Die Attribute Map: Was ist unseren Kunden wichtig?

Betrachtet euren vielversprechendsten Kunden.

Beschreibt euren Kernkunden in 10–15 Wörtern:



Worum geht es diesem Kunden? Was sind die Leistungsangebote, die der Kunde in diesem Markt erwartet/benötigt? („Attributes“ können auch mit „Werttreiber“, „Nutzentreiber“ oder „Nutzenerwartungen“ übersetzt werden)

Legt diese nun in der Reihenfolge ihrer Wichtigkeit fest – von den wichtigsten bis zu den geringsten aus Sicht eurer Kunden.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.