

Übung: Preisbaguette

Bauen Sie exemplarisch mindestens drei verschiedene Preisbaguettes, die für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung und Ihre Kunden passen.

Baguette-Nr.	Lage	Meine Formulierung
1	1. Erster Nutzen	
	2. Zweiter Nutzen	
	3. Preis	
	4. Wichtigster (emotionaler) Nutzen	
	5. Abschlussfrage	
2	1. Erster Nutzen	
	2. Zweiter Nutzen	
	3. Preis	
	4. Wichtigster (emotionaler) Nutzen	
	5. Abschlussfrage	
3	1. Erster Nutzen	
	2. Zweiter Nutzen	
	3. Preis	
	4. Wichtigster (emotionaler) Nutzen	
	5. Abschlussfrage	

**LIMBECK.
VERKAUFEN.**



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
 Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
 ISBN 978-3-86936-863-4
 Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de