

AVEO

REKLAM FÖR TEKNIKFÖRETAG

Argumentinventering

Checklista för argumentinventering

Produkt- och datablad behövs. Alltid är det någon ny maskin, ny produkt eller ny tjänst som ska marknadsföras. Då är det viktigt att lyfta fram fördelarna hos det som ska presenteras, dvs hitta de argument som bäst biter på målgrupperna. Om du går igenom den här checklistan har du ett bra underlag till den typen av dokument.

1. Vad heter tjänsten/produkten?

2. Hur fungerar den?

3. Vilka problem löser den?

4. Hur skulle en typisk kund/ett typiskt kundföretag beskriva fördelarna med tjänsten/produkten?

5. Vilken huvudsaklig nytta har kunden av att använda tjänsten/produkten? (Dvs, vilket är huvudargumentet vi ska använda i marknadsföringen?)

6. Vad vinner/slipper/tjänar kunderna på att använda tjänsten/produkten?

7. Vilka andra (stödjande) argument är aktuella?

8. Vilka på företagen/i organisationerna är med i köpprocessen? Hur är de inblandade?

9. Var får jag som potentiell kund mer information? Vem eller vilka pratar jag med?

10. Vad kostar tjänsten/produkten?

11. Vilka är konkurrenterna? På vilket sätt skiljer sig dina lösningar från konkurrenternas?

12. Vilka typer av personer/företag har mest användning av tjänsten/produkten?
