

Use Case Based Selling: Was ist das?

Unter „Use Case“ versteht man „Fallbeispiel“ – soweit, so klar.
Doch was ist denn Use Case Based Selling?

Wir haben hier eine knackige Checkliste für Dich, mit der Du prüfen kannst, ob Du bereits Use Case Based Selling betreibst oder (falls nein) welche Punkte Du erfüllen musst, um damit im Vertrieb durchzustarten. Let's go!

Hast Du Dich auf eine bestimmte Nische/Branche spezialisiert?

Kennst Du den Alltag „Deiner“ Branche?

Kennst Du die Bedürfnisse „Deiner“ Branche?

Kennst Du die Pains „Deiner“ Branche?

Kontaktierst Du in der Regel die Kontaktpersonen im Unternehmen mit ähnlicher Hierarchie und Berufsbezeichnung? (aka. Hast Du eine Buyer Persona?)

Nutzt Du Success Stories anderer Kunden für Deinen Pitch?

Nutzt Du Kundenfeedback/Reviews (Capterra, G2 oder anderes) für Deinen Pitch?

Bist Du mit Leuten aus „Deiner“ Branche vernetzt, die für Dich ein Testimonial abgeben würden?

Vernetzt/interagierst Du bei Social Media (LinkedIn etc.) häufig mit Entscheidern oder Usern aus „Deiner“ Branche?

Hast Du eine bestimmte Landing Page/Seite, auf die Du Kunden aus „Deiner“ Branche verweisen kannst?