# Kundenbedürfnisanalyse

1. Potenzielle Kunden:

-KMU

- Großunternehmen

- einzelne Unternehmer

(Business to Business)

2. Was sind ihre Bedürfnisse und Präferenzen

- Sicherer umgang mit Daten

- Diskretion

- Kompetentes Personal

- Professionalitöt

- gute Dokumentation

- guten Ansprechpartner

3. Wie könnte dies durch ein digitales Geschäftsmodell besser erfüllt werden?

4. Interview mit Person aus Umfeld

-