



# Kundengespräch

## Inhaltsanalyse

### Welches Produkt wird verkauft?

- Eine Mobil-Workstation solution
  - Windows fähig
  - für Homeoffice
  - hohe Leistungsanforderungen
    - langlebiger Akku
    - leistungsstarker CPU
    - für CAD Program
      - viel Plattenspeicher
      - viel RAM
  - tragbar
  - Laptop- + 1 extra Bildschirm
    - größer als die standart Laptop masse

### Um welche Art von Kauf wird verhandelt?

- **Forderung**
  - 20 Workstation
  - max. 10,000€
  - kein Service benötigt
- **Voranschlag**
  - 20 Workstation
  - 25.000€
  - Windows installation
  - Einrichtung inbegriffen

### Welchen Fokus haben die Interessenten? (Auf welche Eigenschaften legen sie wert?)

???

## **Was sind die *no go's*? Was hat dem Gespräch geschadet?**

- Alle Beteiligten sind definitiv schlecht vorbereitet
  - die Kunden wissen nicht was sie genau wollen
  - die Verkäufer haben keine Ahnung was sie anbieten können / konnten  
nicht in Erfahrung bringen was sie wollen