

## Das sind Neuigkeiten:

- Neue Produkte (Maschinen)
- Neue Arbeitsmethoden
- Neue Service-Module (Versprechen)
- Neue Geschäftszweige
- Vergrößerung der Firma
- Erweiterung des Angebotes
  
- Beteiligungen an Messen
- Neue Kooperationen
- Tag der offenen Tür
- Preisverleihung
- Ehrenämter der GL
- Berufungen in Vorstände
- Mitarbeiter mit Zusatzqualifikationen
- Zertifizierungen
- Neue Ausbildung
- Neue Mitarbeiter (Führungskräfte/Vertrieb)
- Besonderes Engagement (Sozial/Wirtschaft/Branchenintern)
- Ehrungen
- Publikationen
  
- Neueste Erkenntnisse aus der Branche (Fach-Verbände geben off Statements ab)
- Trends der Branche
- Allgemeine technische Neuerungen
- Spezielle technische Erkenntnisse
- Neue Testergebnisse
- Neue Ideen (auch unausgereifte)

## Das interessiert den Kunden wirklich:

- Was bieten die mir?
- Was hab ich davon?
- Wie bringen die mich weiter?
- Nützt der Tipp mir was?
- Was tun die für mich?
- Wie sicher ist das geschriebene Wort?
- Wer ist das?
- Verstehen die mich?
- Kennen die meine Branche? (Spezialisierung)
- Sind die was Besonderes?
- Können die meine Bedürfnisse befriedigen?
- Wie gehen die neue Projekte an? (Arbeitsweise)
- Kann ich mich darauf verlassen? (Kundenstimmen/Zertifikate)
- Denken die so wie ich? (Philosophie)
- Tun die was für mich? (Service)

Alle "Geschichten" die diese Fragen beantworten, sind für Kunden interessant. Daher ist weniger interessant, dass Lieschen Müller schon 30 Jahre in der Firma ist - es sei denn sie hat sich durch spezielle Kenntnisse einen Namen in der Branche erarbeitet.

