

37

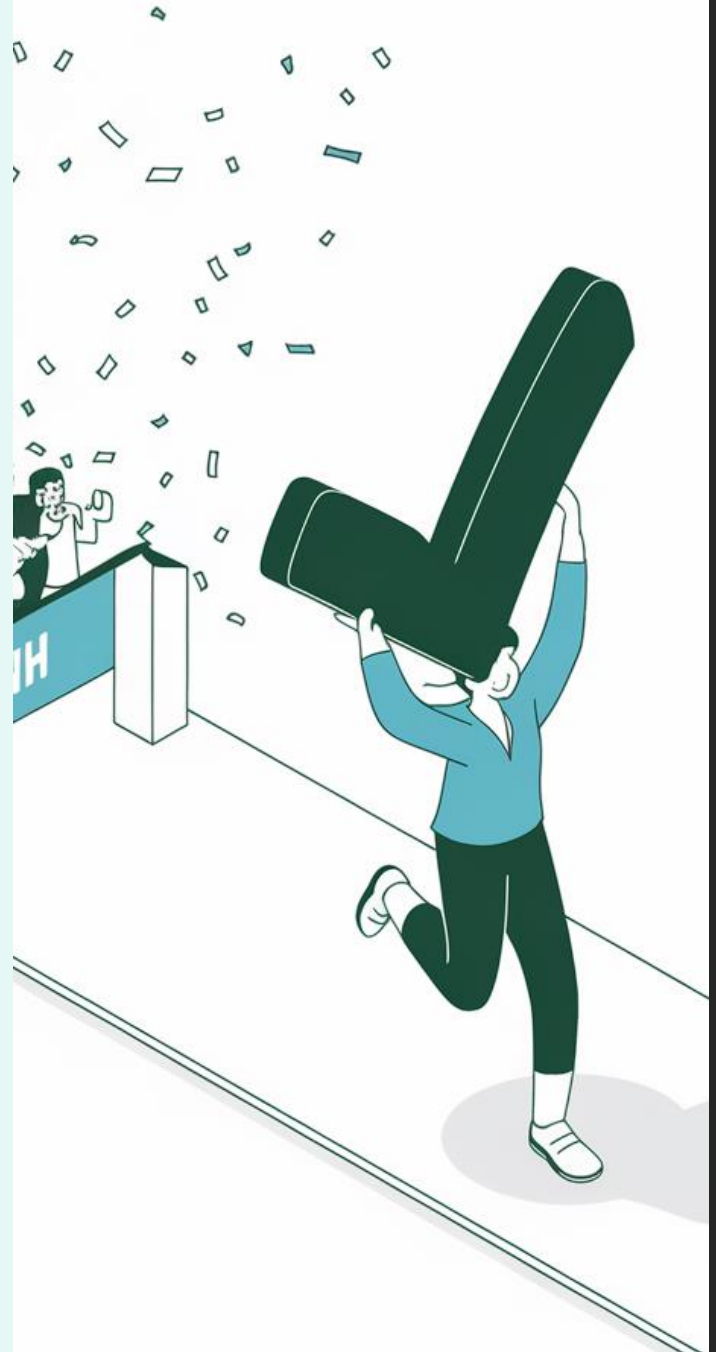
**Drei  
fundamentale  
Prinzipien für  
den Vertrieb  
komplexer  
Produkte**



# 1

## Übersetzen Sie Komplexität in Kundenwert

Bei erklärungsbedürftigen  
Produkten gewinnt nicht, wer  
die meisten Features hat,  
sondern wer Nutzen und Wert  
am verständlichsten vermittelt.



# 2

## Schaffen Sie frühe Erfolgsmomente

Bei komplexen Produkten  
brauchen Kunden früh im  
Prozess die Gewissheit: "Ja, das  
funktioniert für uns."



# 3

## Gestalten Sie Ihre Komplexitätskurve

Die größte Hürde bei erklärungsbedürftigen Produkten ist der Zeitpunkt der technischen Detailtiefe. Entwickeln Sie eine Customer Journeys mit progressiver Komplexität:

- Erst der konkrete Nutzen
- Dann die Funktionsweise
- Technische Details zum Schluss

Die technischen Details kommen erst, wenn der Kunde sie wirklich braucht.

