

Index: angsten

Waar je ligt je klant 's nachts wakker van?

1. In algemene zin
 - a. Hoe zorgt jouw methode of product ervoor dat dit wordt overwonnen?
 - b. Waar schieten je grootste concurrenten hierin tekort?

2. Wat betreft zijn/haar onderneming?
 - a. Hoe zorgt jouw methode of product ervoor dat dit wordt overwonnen?
 - b. Waar schieten je grootste concurrenten hierin tekort?

3. Wat betreft zijn persoonlijke situatie (vrije tijd, kinderen, partner)
 - a. Hoe zorgt jouw methode of product ervoor dat dit wordt overwonnen?
 - b. Waar schieten je grootste concurrenten hierin tekort?

4. Wat betreft cash/flow
 - a. Hoe zorgt jouw methode of product ervoor dat dit wordt overwonnen?
 - b. Waar schieten je grootste concurrenten hierin tekort?

5. Wat betreft zelfvertrouwen
 - a. Hoe zorgt jouw methode of product ervoor dat dit wordt overwonnen?
 - b. Waar schieten je grootste concurrenten hierin tekort?

6. Wat betreft vakgebied
 - a. Hoe zorgt jouw methode of product ervoor dat dit wordt overwonnen?
 - b. Waar schieten je grootste concurrenten hierin tekort?