

**SL+**  
**Sasserath Ley Plus**

# Das Kundenbedürfnis



1

## Funktionales Bedürfnis

*Welches Produkt/welche Leistung fragt der Kunde nach?*

2

## Emotionales Bedürfnis

*Was braucht der Kunde auf emotionaler Ebene?*

3

## Transformatives Bedürfnis

*Welche Veränderung für sein Leben erhofft sich der Kunde durch den Kauf des Produkts / der Leistung?*

# Die Geschichte

1

*Wer sind die Gründer des Unternehmens?*

2

*Warum haben sie das Unternehmen gegründet?*



3

*Inwiefern sind diese Überlegungen / Absichten immer noch in der Organisation vorhanden?*

4

*Welche Aspekte der ursprünglichen Motivation werden auch noch in der Zukunft von Bedeutung sein?*

# Sasserath Ley Plus: Purpose Sprint

## Das Erbe



*Stellen Sie sich vor, dass Ihr Unternehmen durch ein anderes mit ähnlichen Produkten und Leistungen ersetzt wird. In drei Monaten werden wir alle ihre Kunden und Partner befragen, was sie an ihrem Unternehmen am meisten vermissen.*

Was werden Sie antworten?



A large, empty white rectangular box with a thin black border, intended for the user's response to the question above.

# Die Zukunftstrends



Negative Entwicklungen

Neue Bedürfnisse

Neue Spieler

*Globale und lokale  
Herausforderungen*

*Veränderungen in  
den Kunden-  
bedürfnissen*

*Game Changer in  
Wirtschaft, Politik  
und Gesellschaft*

*Veränderungsbeschleuniger*

# Die Unternehmens- entwicklung



1

*Welche Erfolge haben Sie in der Vergangenheit mit Ihrem Unternehmen gefeiert?*

5

*Welche fünf konkreten Maßnahmen ebnen Ihnen den Weg in eine erfolgreiche Zukunft?*

3

*Welche Erfolge wollen Sie in der Zukunft mit Ihrem Unternehmen feiern?*

2

*Welche Ressourcen und Fähigkeiten haben Sie in der Vergangenheit erfolgreich gemacht?*

4

*Welche Ressourcen und Fähigkeiten benötigen Sie, um in der Zukunft erfolgreich sein zu können?*

Five empty rectangular boxes stacked vertically, intended for writing the five concrete measures mentioned in step 5.

# Schlüsselemente & Purpose



Schlüsselbegriffe

## 1 DER AUFHÄNGER Canvas Zukunftstrends

*Was ist die gesellschaftliche Herausforderung, die Sie adressieren möchten?*

## 2 DAS ZENTRALE BEDÜRFNIS Canvas Kundenbedürfnis

*Was brauchen die Menschen / Ihre Kunden (im Umgang mit dieser Herausforderung) wirklich?*

## 3 DIE LÖSUNG Canvas Geschichte und Erbe

*Wie kann Ihr Unternehmen zu einer Lösung der Herausforderung beitragen?*

## 4 DAS ANGEBOT Canvas Unternehmensentwicklung

*Was genau bietet Ihr Unternehmen an, um das Leben der Menschen / Ihrer Kunden zu verändern?*

## DAS PURPOSE STATEMENT

5

BEISPIELE

*Patagonia is in business to save our home planet / Builders of a better working world (Ernst & Young) / Shell's purpose is to power progress together with more and cleaner energy solutions. / to connect people to what's important in their lives through friendly, reliable, and low-cost travel (Southwest) / Save money, live better. (Walmart)*