



Arbeitsblatt «Demoskript»

Strukturiert, klar und überzeugend

Das Arbeitsblatt gibt Dir eine bewährte Struktur für eine überzeugende Software-Demo an die Hand. Fülle die Punkte in Ruhe aus, bevor Du Deine nächste Software-Demo hältst.

Name des Kunden / Interessenten

Für wen hältst Du die Software-Demo?

Anlass und Ziel der Software-Demo

Was soll der Kunde nach dieser Software-Demo entschieden / verstanden haben?

Wer ist Dein Publikum

In welcher Sprache denkt Dein Publikum: in Kosten, Kontrolle oder Komfort?

Zusammenfassung der Discovery

Zeitbedarf

Wo steht der Kunde heute? Welches Problem hat er? Wo will er hin?

Validiere Dein Verständnis: «Habe ich das richtig verstanden?»

**Vorstellung der Software****Zeitbedarf**

Name der Software, technische Grundlagen, Referenzkunden usw.

Bitte diesen Teil kurzhalten und steige nicht mit der Architektur ein, es sei denn, vor Dir sitzt ein rein technisches Publikum (z.B. das Dev-Team).

Vorstellung Deiner Rolle(n)**Zeitbedarf**

Welche Rolle(n) wirst Du in der Software-Demo übernehmen?

Ankündigung der Anwendungsfälle**Zeitbedarf**

Welche Anwendungsfälle wirst Du in welcher Rolle präsentieren?

**Allgemeine Einführung (optional)**

Zeitbedarf

Was musst Du zeigen oder erklären, damit der Kontext klar ist?

Anwendungsfall

Rolle

Beschreibung

Zeitbedarf

Anwendungsfall

Rolle

Beschreibung

Zeitbedarf

Anwendungsfall

Rolle

Beschreibung

Zeitbedarf

**Zusammenfassung****Zeitbedarf**

Fasse die gezeigten Anwendungsfälle kurz zusammen und zeige, wie sie die konkreten Probleme des Kunden lösen.

Aktives Feedback**Zeitbedarf**

Frage gezielt nach dem, was NICHT gefallen hat, z.B. «Was von dem, was ich gezeigt habe, passt absolut nicht zu Ihren Vorstellungen?»

Konkrete nächste Schritte**Zeitbedarf**

Welche konkreten Schritte schlägst Du vor (z.B. Workshop, PoC, Business Case, Meeting mit dem Entscheider)?

Schlusswort**Zeitbedarf**

Schließe ggf. mit einem Schlusswort ab.

Mehr zu jeder dieser Methoden findest Du im Online-Kurs **TechTalk Mastery** →