

1. Erste Reaktionen und Nutzererwartungen:

- Was sind Ihre ersten Eindrücke von unserem modularen Fußbodenheizungssystem?
- Welche Vorteile sehen Sie für den Endnutzer, wenn er sich für dieses System entscheidet?

2. Akzeptanz und Bereitschaft:

- Glauben Sie, dass Ihre Kunden bereit wären, ein solches innovatives Produkt zu erwerben und zu nutzen?
- Welche Bedenken könnten Kunden haben, wenn sie ein neues, bisher unbekanntes Heizungssystem in Betracht ziehen?

3. Preisgestaltung:

- Wie sollten Ihrer Meinung nach die Preise für unsere Module gestaltet sein, damit sie attraktiv und wettbewerbsfähig sind?
- Gibt es Preisschwellen oder Preiskategorien, die für Ihre Kunden besonders relevant sind?

4. Vorteile für Handwerker:

- Welche Vorteile sehen Sie als Handwerker in der Installation unseres Systems im Vergleich zu traditionellen Heizungssystemen?
- Glauben Sie, dass die einfache Installation und der modulare Aufbau Ihren Arbeitsaufwand reduzieren könnten?

5. Arbeitskette und Kundenkommunikation:

- Können Sie den typischen Ablauf beschreiben, wie ein Kunde in der Regel an Sie herantritt, wenn er eine Fußbodenheizung installieren möchte?
- Wie sehr sind Ihre Kunden normalerweise in die Entscheidungsfindung bezüglich des Bodentyps und des Heizsystems eingebunden?
- Wie oft haben Ihre Kunden bereits genaue Vorstellungen und wie oft suchen sie nach Empfehlungen?

6. Integration und Anpassung:

- Wie gut lässt sich unser System Ihrer Meinung nach in bestehende Bau- und Renovierungsprojekte integrieren?
- Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Integration unseres Systems in verschiedene Bodenarten und Raumkonfigurationen?

7. Schulung und Unterstützung:

- Welche Art von Schulung oder Unterstützung würden Sie benötigen, um unser System erfolgreich installieren zu können?
- Welche Informationen und Materialien wären hilfreich, um Ihre Arbeit mit unserem System zu erleichtern?