

Aufgabe

Bedürfnis-Bedarf-Nutzen

Antworten bitte in PPT festhalten, um diese zu präsentieren!

Benennen Sie

- a. Vier verschiedenartige, konkrete Primär-Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden auf separaten Folien. Legen Sie für jedes Bedürfnis eine eigene Folie an!
- b. Benennen Sie je Primärbedürfnis, drei mögliche Sekundärbedürfnisse (Auswahl- und Entscheidungskriterien), aus denen sich (dominante) Kaufmotive ergeben
- c. Den/die dazugehörigen, jeweiligen, konkreten (A) Primär und (B) Sekundär Bedarf/e, um diese Bedürfnisse aus Kundensicht zu bedienen (1 Primär, 3 Sekundärbedarfe)
- d. Je 3 konkrete Kundennutzen Ihrer Produkte/Lösungen, bzgl. der benannten jeweiligen Bedürfnisse.

Primärbedarf

Die Mittel, die unmittelbar zur Befriedigung des Bedürfnisses dienen

Sekundärbedarfe

Die Mittel, die aus der Kundenperspektive erforderlich sind, um in den Genuss des Primärbedarfes zu gelangen.

Primär Bedürfnis

Sekundärbedürfnisse

Kaufmotive

Kaufmotive: Kriterien, die gegeben sein müssen, um zu kaufen.

Dominantes Kaufmotiv: Das wichtigste Kriterium, welches zur Entscheidung führt.

Nutzen

Positive Ergebnisse / Mehrwerte, die sich durch Bedürfnisbedienung ergeben.

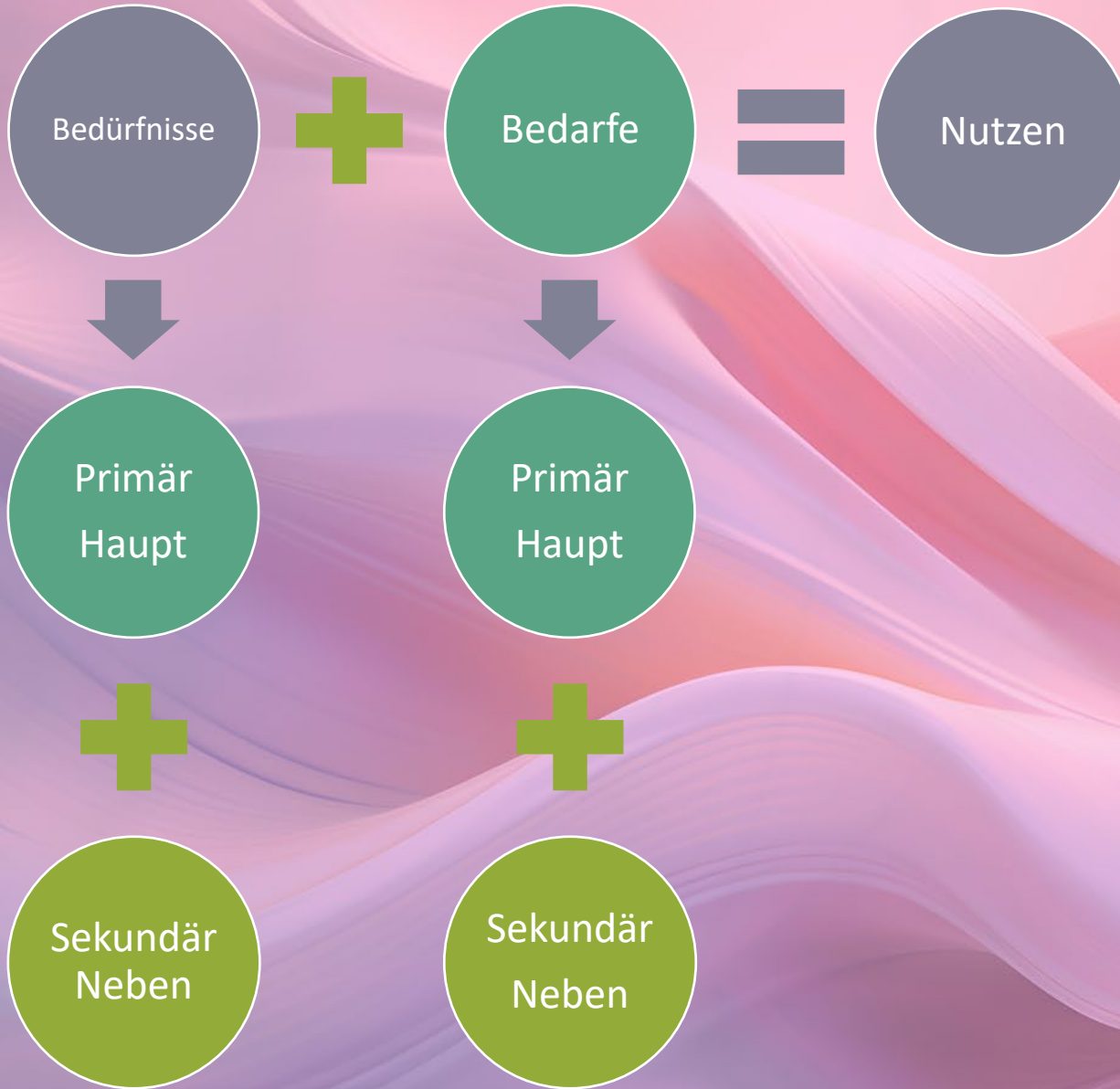
Primärbedarf
Benennung des
Primärbedarfes

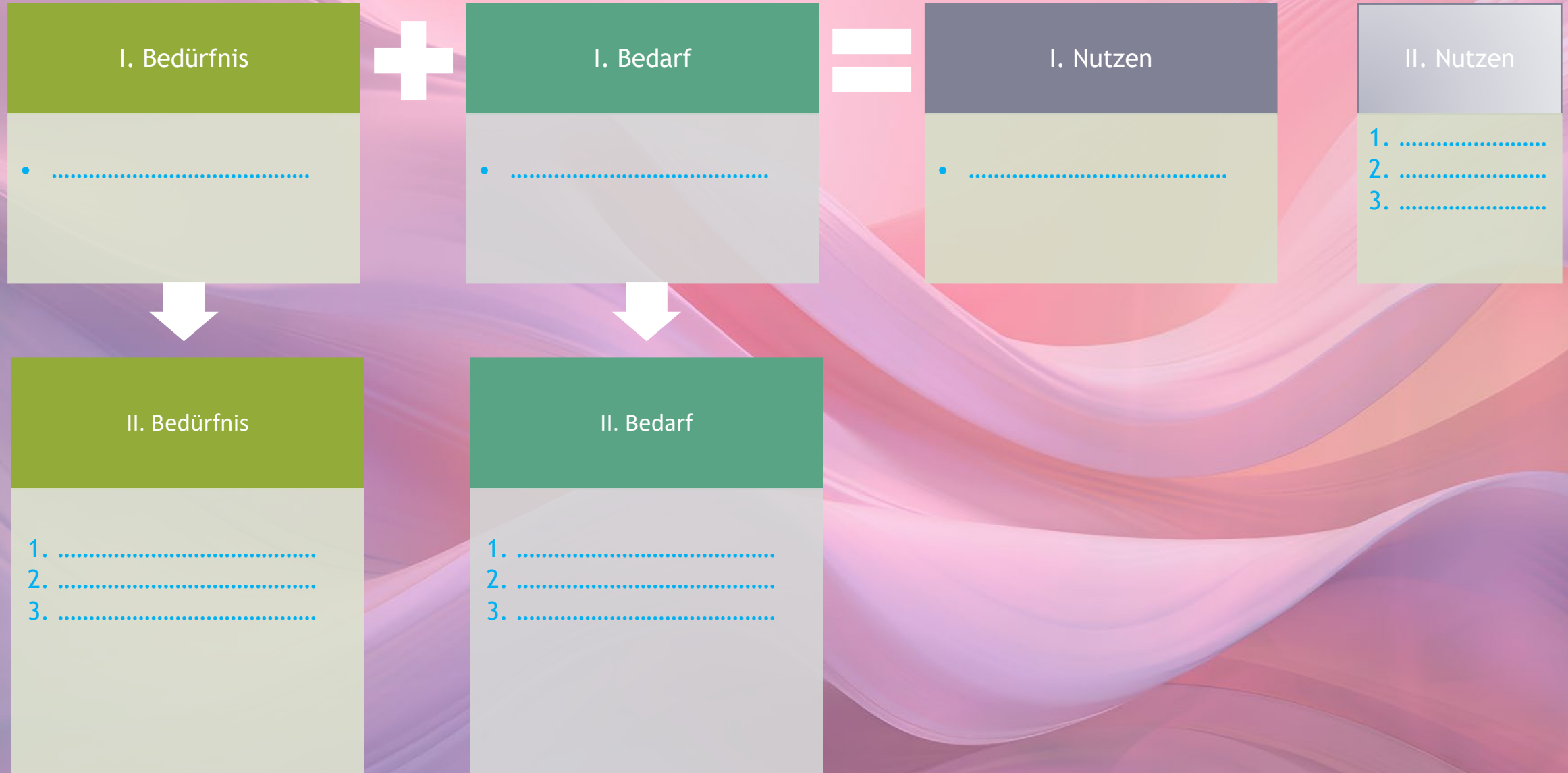
Sekundärbedarfe
Benennung der
Sekundärbedarfe

Primärbedürfnis

Sekundärbedürfnisse
Kaufmotive/Kriterien
Benennung der möglichen
Auswahlkriterien
(dominanten) Kaufmotive

Nutzen
Benennung der möglichen
Nutzen





Bedürfnisbedienung

