

Eigenschaft, Vorteile, Nutzen erarbeiten

Wichtig: Bewahre dieses Dokument gut auf. Es dient als Grundlage für den Verkauf Deines Produktes. Ob bei der Erstellung der Produktseite, der Werbeanzeigen, Social Media Posts oder beim E-Mail Marketing, Du solltest immer den Nutzen in den Vordergrund stellen.

1. Aufgabe: Fülle die Angaben zu Deinem Produkt aus. Wenn es Dein erstes Produkt ist, dann verwende als Produktkürzel P1. Dieses Kürzel dient als ewige Wiedererkennung.

Produktname:	
Produktkürzel:	

Gründe, warum Menschen Produkte kaufen:

<u>1. Verlangen</u>	Wohlstand, Besitzverlangen, Gewinnstreben (nach Geld und Zeit), Spartrieb
<u>2. Sicherheit</u>	Geborgenheit, Gesundheit, Selbsterhaltung, wirtschaftliches Auskommen, Risiko- und Sorgenfreiheit, Angstfreiheit
<u>3. Komfort</u>	Ästhetik, Schönheit, Bequemlichkeit
<u>4. Selbstbestimmung</u>	Macht, Einfluss Freude, Spaß, Genuss, Sympathie, Liebe zur Familie, Vergnügen, Schenkungstrieb, Großzügigkeit
<u>5. Anerkennung</u>	Stolz, Prestige, Eitelkeit, Exklusivität, Stellung, Titel,
<u>6. Zugehörigkeit</u>	"in" sein, "dabei" sein, Anlehnungsbedürfnis, Sozialkontakte
<u>7. Entdeckungsdrang</u>	Wissen, Nachrichten, Neuigkeiten

Eigenschaften Wie ist das Produkt beschaffen?	Vorteile Welcher Vorteil ergibt sich dadurch für mich?	Nutzen Welches Probleme wird durch diesen Vorteil gelöst?
<i>Der Unkraut Entferner ist aus Aluminium hergestellt.</i>	<i>Damit lässt sich der Unkraut Entferner leichter transportieren.</i>	<i>Somit geht die Gartenarbeit nicht auf den Rücken. Du vermeidest effektiv Rückenschmerzen.</i>
<i>Der Unkraut Entferner besitzt einen ergonomische Handgriff.</i>	<i>Damit liegt der Unkraut Entferner sicher in der Hand. Das entfernen des Unkrauts wird einfacher.</i>	<i>Somit bist Du nach dem Entfernen des Unkrauts nicht erschöpft, sondern fit wie ein Turnschuh.</i>
<i>Der Unkraut Entferner hat 2 Klingen aus Edelstahl.</i>	<i>Damit sind die Klingen ein Leben lang rostfrei und messerscharf.</i>	<i>Somit ist es der letzte Unkraut Entferner den Du jemals kaufen wirst. Lange Freude ist garantiert.</i>

2. Aufgabe: Liste 5 bis 10 herausstechende Eigenschaften aus. Welche Eigenschaften machen Dein Produkt besonders? Was ist einmalig? Was unterscheidet Dich von der Konkurrenz? Erarbeitet danach die Vorteile und im letzten Schritt den wahren Nutzen hinter jeder Eigenschaft.

Tipp: Nimm Deine Liste mit den Verkaufsargumenten zur Hand. Überlege, welche Eigenschaft dieses Verkaufsargument herbeigeführt hat. Somit kommst Du schnell auf die wertvollen Eigenschaften.

Eigenschaften Wie ist das Produkt beschaffen?	Vorteile Welcher Vorteil ergibt sich dadurch für mich?	Nutzen Welches Probleme wird durch diesen Vorteil gelöst?