

## Verkaufsargumente 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:	

**2. Aufgabe:** Je mehr Verkaufsargumente Du Deinem potenziellen Kunden lieferst, desto schwerer wird es, das Produkt nicht zu kaufen. Gehe die Liste durch und markiere alle Verkaufsargumente, die wirklich auf Dein Produkt zutreffen.

- ☐ Neugier befriedigen
- ☐ Ansehen schützen
- ☐ Eine Überraschung bereiten
- ☐ Appetit befriedigen
- ☐ Erfolgreich sein
- ☐ Exotischen Gelüsten frönen
- ☐ Sich wohler fühlen
- ☐ In sauberer Umgebung leben
- ☐ Die Arbeit erleichtern
- ☐ Stark und Gesund sein
- ☐ Mehr Prestige haben
- ☐ Vitalität & Energie erneuern
- ☐ Gesellig sein
- ☐ Schmerzen beseitigen
- ☐ Kreativ sein
- ☐ Neuen & Ungewöhnliches entdecken

- ☐ Effizient sein
- ☐ Sich als wichtig empfinden
- ☐ Sich und die Familie absichern
- ☐ Wissen erlangen
- ☐ Die Zukunft der Familie sichern
- ☐ Aussehen verbessern
- ☐ Gute Eltern sein
- ☐ Lob von anderen erhalten
- ☐ Beliebt und geliebt sein
- ☐ Als Autorität gelten
- ☐ Sich von anderen unterscheiden
- ☐ Mehr Freizeit haben
- ☐ Popularität erreichen
- ☐ Geld sparen
- ☐ Abenteuer suchen
- ☐ Sicherheit im Alter
- ☐ Ehrgeiz befriedigen
- ☐ Hindernis überwinden
- ☐ Dinge richtig erledigen
- ☐ Selbstvertrauen erreichen
- ☐ Dem täglichen Stress entfliehen
- ☐ Sich von Sorgen befreien
- ☐ Gesellschaftliche Anerkennung erreichen
- ☐ Etwas gratis bekommen
- ☐ Mit anderen Schritt halten

- ☐ Besitztum schützen, erhalten
- ☐ Schönheit bewundern
- ☐ Der Schande entfliehen
- ☐ Das Ego befriedigen
- ☐ Anstrengung vermeiden
- ☐ Der „Erste“ sein
- ☐ Mehr Bequemlichkeit haben
- ☐ Geld machen
- ☐ Lob bekommen
- ☐ Etwas kaufen, was Sicherheit bietet
- ☐ Zeit sparen
- ☐ Selbstsicherheit erreichen

**3. Aufgabe:** Was sind die 3 stärksten Verkaufsargumente, die Du markiert hast? Prüfe auch ggf. welche Argumente die Konkurrenz auf Ihrer Produktseite hervorhebt. Diese sind häufig im Titel, in den ersten Produktbildern oder oben in der Beschreibung.