



DER NUTZEN

Menschen kaufen Nutzen. Sie kaufen kein Produkt oder Dienstleistung, sondern das, was ihnen das Produkt oder die Dienstleistung bringt.

Überlege einmal für dich, welche konkreten Nutzen kannst Du deinem "Kunden" bieten.

Zähle diese hier auf.

ZÄHLE DIESE HIER AUF.

.....

.....

.....

.....

WO HEBST DU DICH DABEI KONKRET VOM MITBEWERB AB?

.....

.....

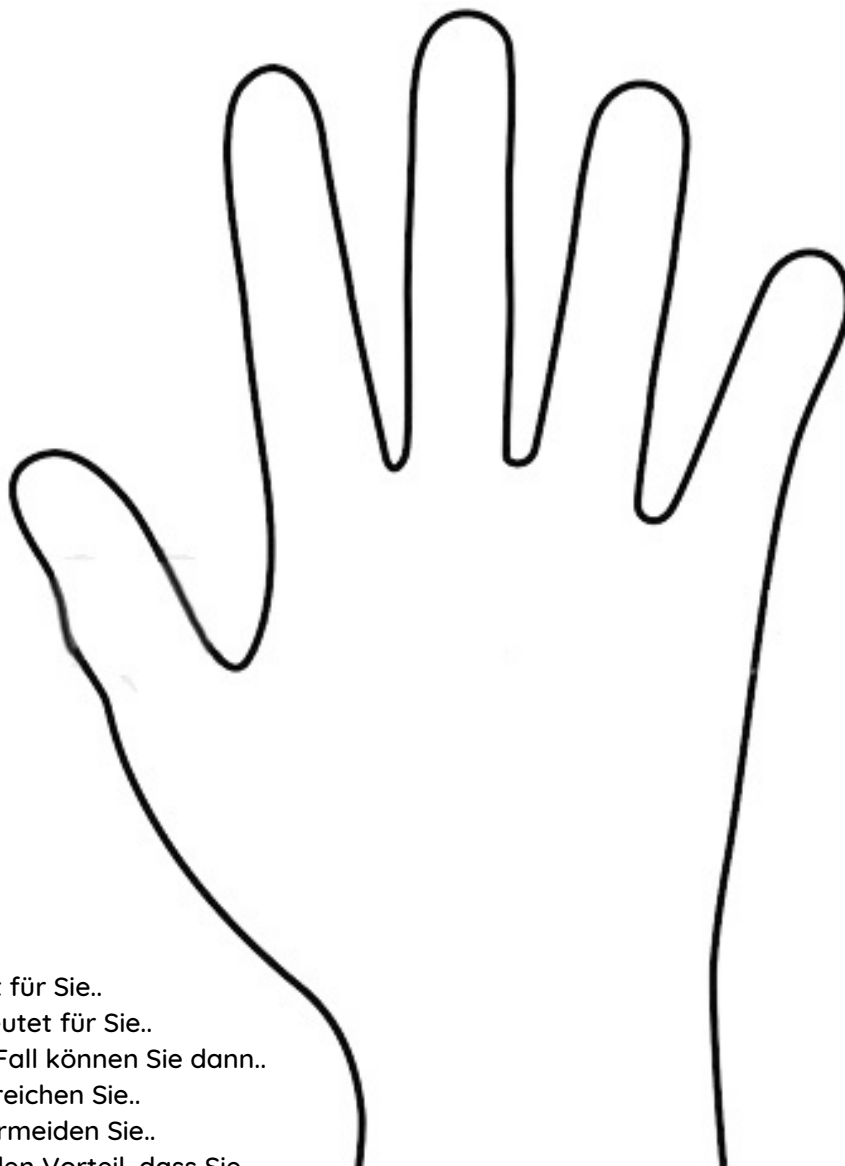
.....

.....



DER NUTZEN

Hier kannst Du für dich Einleitungen für Nutzensformulierungen finden. Notiere dir zu jedem Finger eine Einleitung. Memoriere diese Formulierungen, so dass Du bei Gelegenheit 5 Nutzeinleitungen parat hast. Nach jeder dieser Einleitungen folgt ein Kundennutzen. Wende dies beim nächsten Kundengespräch (dort wo es passend ist) an.



- Das heißt für Sie..
- Das bedeutet für Sie..
- In Ihrem Fall können Sie dann..
- Damit erreichen Sie..
- Damit vermeiden Sie..
- Das hat den Vorteil, dass Sie..
- Sie können damit noch leichter/schneller..
- Sie schaffen damit...
- Damit wird es noch einfacher..
- Sie können dann selbst am besten..
- Sie sehen damit noch leichter...