



Arbeitsblatt: Angebots-Nutzen erfragen

Ein Kunde wird sich nur dann für Ihr Produkt bzw. für Ihre Dienstleistung entscheiden, wenn es bei ihm einen Bedarf dafür gibt, weil Sie ihm einen Nutzen versprechen. Einen solchen Nutzen können Sie ihm aber nur dann anbieten, wenn Sie sich an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden orientieren. Überprüfen Sie zuerst, ob Ihr Angebot den Wünschen und Bedürfnissen entspricht.

	Ja	Nein
Bieten Sie die Lösung für ein bestimmtes Problem?		
Bieten Sie einen technischen Nutzen?		
Bieten Sie besonders gute Qualität?		
Bieten Sie einen günstigen Preis?		
Bieten Sie ein besonderes Design?		
Bieten Sie ein Produkt mit einem bestimmten Image?		
Bieten Sie ein umweltfreundliches Angebot?		
Bieten Sie ein gesundheitsförderndes Angebot?		
Bieten Sie ein emotionales Erlebnis?		
Bieten Sie ein modisches Angebot?		

Ihr Angebot sollte besser sein als das Ihrer Konkurrenz. Um das zu schaffen, müssen Sie nicht nur die Wünsche Ihrer Kunden kennen, sondern auch das Angebot Ihrer Konkurrenten. Die folgenden Fragen zu Ihren Wettbewerbern sollten Sie klären.

Wer und wo sind Ihre Hauptkonkurrenten?

Wenn Sie wissen, wer Ihre Hauptkonkurrenten sind, können Sie sie genau unter die Lupe nehmen. Lernen Sie von ihnen. Unterscheiden Sie sich von ihnen.

Welche Produkte bzw. Dienstleistungen bieten diese Konkurrenten an? Kommen diese Produkte bzw. Dienstleistungen bei den Kunden gut an? Warum? -----

Welche Meinung haben Ihre Kunden von diesen Konkurrenten? Lernen Sie daraus. Warum finden Ihre Kunden Ihre Mitbewerber gut? Warum finden sie sie nicht gut? -----

Welche Preise verlangen diese Konkurrenten? Wenn ein ganz ähnliches Angebot bei Ihren Konkurrenten billiger ist, müssen Sie vielleicht Ihren Preis anpassen. Oder Ihre Leistung verbessern. Bedenken Sie: Kunden entscheiden sich eher für ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. -----

Quelle: www.gruendunginschool.de - eTraining „Geschäftsideen finden und prüfen“