



**Überblick über den Aufbau des Kurses:**

**Schritt 1:  
Eigenschaft**

Was sind die wichtigsten Eigenschaften Deines Produktes / Deiner Dienstleistung?



**Schritt 2:  
Nutzen**

welchen Nutzen hat Dein Produkt / Deine Dienstleistung?



**Schritt 3:  
Problem**

Welche Probleme löst Dein Produkt / Deine Dienstleistung ?



**Schritt 4:  
Die perfekten KundInnen**

wer hat die Probleme, die Dein Produkt / Deine Dienstleistung löst?



**Schritt 5  
Die Botschaft**

Entwickle die perfekt Botschaft, die Deine KundInnen umhaut!



**Schritt 6**

**Präsentation**

Der perfekte Weg, um Deine Botschaft an die Frau / den Mann zu bringen

**Wichtig:** Die Schritte bauen aufeinander auf. Gehe Schritt für Schritt vor. Beginne mit Schritt 1, dann Schritt 2 und so weiter. Es macht wenig Sinn, mit Schritt 4. loszulegen, ohne dass Du Schritt 1, 2 oder 3 bereits abgehakt hast. Wenn Du ein Haus baust fängst Du ja auch nicht mit dem Dach an.



### Schritt 1: Eigenschaft

#### Warum ist das wichtig?

*Eine Eigenschaft ist noch lange kein Nutzen. Häufig sind Eigenschaften und technische Daten identisch. Ein Auto hat eine Leistung von 200 PS - das ist eine Eigenschaft, kein Nutzen. Eine Massage entspannt die Muskeln - das ist eine Eigenschaft aber kein Nutzen. (... der Nutzen von 200 PS sind zum Beispiel eine sehr schnelle Beschleunigung oder eine hohe Endgeschwindigkeit... der Nutzen von entspannten Muskeln ist zum Beispiel keine Schmerzen mehr zu haben oder beweglicher zu sein ...)*

*Aber nur über den Nutzen kannst Du ganz genau das Problem beschreiben, das Dein Produkt / Deine Dienstleistung löst.*

*Und nur wenn Du dieses Problem genau beschreiben kannst wirst Du a) diejenigen Menschen finden können, die dieses Problem haben und sie b) davon überzeugen, dass es für sie sinnvoll ist, ihr Geld für Dein Produkt / Deine Dienstleistung auszugeben.*

1. Welche (technische) Eigenschaft hat Dein Produkt/ Deine Dienstleistung = Was **kann** es?



2. Welchen Nutzen hat diese Eigenschaft? = Was **hat der Kunde von dieser Eigenschaft?**



3. Welchen Vorteil haben meine Kunden dadurch? = Welches **Problem löst** dieser Nutzen?

**Menschen kaufen Produkte / Dienstleistungen, weil sie damit Probleme gelöst bekommen!**

*In diesem Schritt konzentriere Dich bitte nur auf die Eigenschaften Deines Produktes / Deiner Dienstleistung.*

## Online-Kurs

### Arbeitsblatt Schritt 1: Eigenschaft



#### 1) Welches sind die Eigenschaften Deines Produktes / Deiner Dienstleistung?

Liste alle Eigenschaften auf, die Du finden kannst, auch die kleinste oder Deiner Meinung nach "unwichtigste". Gibt es eine Eigenschaft, die Dein Produkt / Deine Dienstleistung einzigartig macht? Dann markiere diese Eigenschaft mit einem Sternchen.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

## Online-Kurs

### Arbeitsblatt Schritt 1: Eigenschaft



#### 2) Bewerte die Eigenschaften nach Wichtigkeit.

*Die (Deiner Meinung nach) wichtigste Eigenschaft kommt ganz nach oben, danach die zweitwichtigste und so weiter. Eigenschaften, die Du in 1) mit einem Sternchen markiert hast kommen natürlich ganz nach oben.*

1.

2.

3.

4.

5.

6.

Glückwunsch! Du hast das Schritt 1 erfolgreich abgeschlossen. Wir sehen uns im nächsten Schritt!