



Schritt 2: Nutzen

Warum ist das wichtig?

Die Eigenschaft alleine sagt nichts darüber aus, ob und was Dein Produkt / Deine Dienstleistung bringt. Erst der Nutzen zeigt Deinen potentiellen Kunden, was sie von Deinem Produkt / Deiner Dienstleistung haben. Wenn Du nicht sicher bist, ob etwas eine Eigenschaft oder ein Nutzen ist, dann stelle Dir die Frage: "Was hat meine Kundin/mein Kunde von der Eigenschaft x oder Eigenschaft y?" Die Antwort auf diese Frage ist der Nutzen zur Eigenschaft x oder Eigenschaft y.

1) Finde den Nutzen zu der Eigenschaft

Im Schritt 1 hast Du die wichtigsten Eigenschaften aufgelistet, die Dein Produkt / Deine Dienstleistung hat. Jetzt nimm diese Eigenschaften und finde dazu den jeweils passenden Nutzen.

Bitte nimm dir Zeit dafür, denke in Ruhe darüber nach, sei so genau wie möglich. Dieser Schritt ist der wohl wichtigste in diesem Kurs. Vielleicht findest du mehrere Nutzen für eine Eigenschaft, schreibe sie alle auf.

Achtung: eine Eigenschaft kann mehrere Nutzen haben. Eine starke Saugleistung bei einem Staubsauger macht sowohl gründlich sauber (> saugt den kleinsten Dreck aus dem tiefsten Teppich) als auch schnell sauber (> Du musst nicht so oft über die selbe Stelle saugen, damit es sauber ist).

Eigenschaft: Extrem hohe Saugleistung > Nutzen 1: macht gründlich sauber

Eigenschaft: Extrem hohe Saugleistung > Nutzen 2: macht schnell sauber



Beispiele

Eigenschaft	Nutzen
Auto hat 200 PS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Schnelle Beschleunigung 2. hohe Endgeschwindigkeit
Staubsauger hat 2500 W Leistung	<ol style="list-style-type: none"> 1. sehr starke Saugkraft macht super sauber 2. macht schneller sauber
Massage entspannt Muskeln	<ol style="list-style-type: none"> 1. keine Schmerzen mehr 2. mehr Bewegungsfreiheit

Online-Kurs

Arbeitsblatt Schritt 2: Nutzen



Jetzt Du ...

Eigenschaft hat diesen Nutzen
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

Online-Kurs

Arbeitsblatt Schritt 2: Nutzen



2) Bewerte die Nutzen nach Wichtigkeit

Der (Deiner Meinung nach) wichtigste Nutzen kommt ganz nach oben, danach der zweitwichtigste und so weiter.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

Prima! Du hast das Schritt 2 erfolgreich abgeschlossen. Wir sehen uns im nächsten Schritt!