

# Nutzenversprechen: das messbare Kundenbekenntnis

## Eigenschaften des Nutzenversprechens:

- > Differenziert uns von unseren Mitbewerbern
- > Unser messbarer Mehrwert
- > Erfüllt ein Bedürfnis des Kernkunden (ein Schmerz oder sehnlicher Wunsch)



Beschreibe und liste die wesentlichen Qualitäten des Kernkunden auf:



## Kernkompetenz:

Worin sind oder sollten wir gut sein?

## Count on:

Was sind Selbstverständlichkeiten die unser Produkt/DL liefert?

## Expect:

Was erhofft und wünscht sich der Kunde beim Benutzen unseres Produktes/DL? Was sind die Top 3 bis 4 Attribute?

## Unique about you:

Warum kauft der Kunde eigentlich bei uns statt bei dem Wettbewerber?

**Nutzenversprechen:** Was ist das Versprechen?

**KPIs:** Wie kann es gemessen werden?

**Bewertet es:** Ist es ein starkes Versprechen?

1		<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein	Passt zu den Erwartungen des Kernkunden? Unterscheidet euch von der Konkurrenz? Wird durch eine Garantie unterstützt?
2		<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein	Passt zu den Erwartungen des Kernkunden? Unterscheidet euch von der Konkurrenz? Wird durch eine Garantie unterstützt?
3		<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein	Passt zu den Erwartungen des Kernkunden? Unterscheidet euch von der Konkurrenz? Wird durch eine Garantie unterstützt?