



NUTZEN VERKAUFT

RALF ENGEL

www.trainingsmacher.de

DIE NUTZENARGUMENTATION

Niemand ist an Ihrem Produkt an sich interessiert, wenn kein wie auch immer gearteter, individueller Nutzen für eine Person besteht. Ob Sie Autos mit 400 oder 600 PS führen, ob Sie drei oder vier Farben verarbeiten können ist von keinerlei Bedeutung. Wichtig für Ihr Gegenüber ist ausschließlich die Antwort auf die Frage: “Welchen Vorteil bringt mir diese Produkteigenschaft?”



Produktmerkmal



Vorteil



Nutzen

DIE NUTZENARGUMENTATION

Durch die Verknüpfung des Merkmals mit dem Vorteil und dann dem Nutzen erkennt der Kunde was er erhält und was er von dem Angebot hat. Dazu gibt es Nutzenübersetzungswörter, die es dem Verkäufer und dem Kunden vereinfachen.

Diese können sein...

steigert

sichert

wertet auf

spart

vermindert

erleichtert

nützlich sein

beitragen

reguliert

hilft

bewahrt

garantiert

stärkt

wächst

entlastet

profitiert

unterstützt

fördert

schützt

vermehrte

minimiert

vermindert

senkt

verbessert

optimiert

erweitert

führt zu

bringt

erhöht

führt zu

DIE NUTZENARGUMENTATION



Beispiel Auto:

Motorblock aus
Aluminium

geringeres
Gewicht

geringerer
Benzinverbrauch

Beispiel Waschpulver:

Neue blaue
Waschkugeln

stärkere
Waschkraft

weissere und
geruchsfreie Wäsche



© RALF ENGEL 2015
www.trainingsmacher.de
kontakt@trainingsmacher.de
+4976311833593