



## „Was habe ich davon?“ - Nutzenargumentation



# Herzlich Willkommen !

## Agenda:

- ✓ Warum soll sich ein Kunde für Ihr Produkt entscheiden?
- ✓ Was interessiert den Kunden wirklich?
- ✓ Nutzen vs Merkmal ?!
- ✓ Praxisbeispiele



Thomas Stagat  
0160 / 949 09 893  
[thomas.stagat@helimail.de](mailto:thomas.stagat@helimail.de)

Warum soll sich ein Kunde für Ihr Produkt entscheiden?

Häufig neigen Verkäufer dazu, Ihre Kunden mit „Argumenten“ und Produktmerkmalen zu überschütten.

Gibt es andere Möglichkeiten?

Was interessiert den Kunden wirklich?

Ein Verkäufer sollte herausfinden (durch eine gezielte Bedarfsanalyse) was seinen Kunden wirklich interessiert!

Passende Produktmerkmale verwenden!

Der Nutzen zielt auf die Steigerung positiver Aspekte oder Reduzierung negativer Aspekte

Mehr Gewinn, weniger Verlust, mehr Ansehen, Zeitgewinn, weniger Risiko, höhere Effizienz, geringere Kosten usw.



Wie bringt man Nutzen und Merkmal zusammen ?

*“Dieses Produkt bietet ihnen ....., das bedeutet für Sie ....”*

Merkmal (Wir bieten Ihnen...)	Nutzen (das bedeutet für Sie....)
starke Marken und ein großes Sortiment	große Auswahl toller Produkte
Fertigung/Montage der Räder auf Kundenauftrag	ein individuell auf ihre Bedürfnisse abgestimmtes Unikat
Fachwerkstatt- viele Ersatzteile und Zubehör auf ständig Lager	Schnelle und professionelle Reparaturen und Tuningmöglichkeiten
qualifiziertes Fach- und Verkaufspersonal	kompetente Beratung und Hilfe bei allen Problemen
<i>.... Was sind ihre Merkmale?</i>	<i>.....</i>

Vielen Dank !

**STAGAT SALES COACHING**

Thomas Stagat

0160 / 949 09 893

[thomas.stagat@helimail.de](mailto:thomas.stagat@helimail.de)