

Zielgruppenanalyse/Kundennutzen

Ihre Geschäftsidee mag brilliant sein. Aber nur dann, wenn der Kunde mit Ihrem Produkt/Dienstleistung einen besonderen Nutzen verbindet und durch den Erwerb Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung einen besonderen Nutzen hat oder glaubt, ihn zu haben, wird Ihre Unternehmung erfolgreich sein.

Ein erfolgreiches Produkt / Dienstleistung

- *löst ein Problem (der Käufer eines Autos will sein Transportproblem lösen);*
- *erfüllt Sehnsüchte (der Käufer eines Porsches erfüllt sich einen lang gehegten Wunsch);*
- *macht dessen Eigentümer zum Mitglied einer bestimmten Gruppe (exklusive Handtaschen oder Schuhe);*
- *spricht die Eitelkeit des Kunden an (z.B., Produkte/Dienstleistungen im Bereich Schönheit, Abnehmen, Wellness).*

Die Identifizierung des Kundennutzens ist von herausragender Bedeutung für den Erfolg Ihrer Unternehmung. Wir analysieren den Kundennutzen und knüpfen daran an:

Der Preis ist nicht alles

Unsere Kundennutzenanalyse eröffnet Ihnen Möglicherweise, sich im Preis von Mitbewerbern zu differenzieren.

Leistungspakete generieren Differenzierung

Möglicherweise bietet Ihr Produkts die Möglichkeit der Generierung von Leistungspaketen (z.B. beim Produkt selbst oder im Bereich des After sales service), wodurch ein besonderer Kundennutzen generiert wird. Dadurch können Sie sich vom Wettbewerb abheben, erzeugen eine USP (unique selling proposition) und eröffnen sich auch andere Möglichkeiten im Bereich der Preisgestaltung.

Sex sells – machen Sie Ihr Produkt und Ihren Außenauftritt sexy

Ihre Erkenntnisse über den Kundennutzen Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung müssen zum Kunden transportiert werden. Der muss den besonderen Nutzen Ihres Angebots erkennen – auch den Unterschied zu den Produkten oder Dienstleistungen der Konkurrenz. Wir helfen Ihnen dabei.

Wir analysieren den Kundennutzen Ihres Produkts und beraten Sie im Zusammenhang mit der Generierung zusätzlicher Kundennutzen zur Differenzierung im Markt, einer rentableren Preisgestaltung und einer verbesserten Wettbewerbsposition. Wir rechnen bei diesem Modul mit einem Aufwand von durchschnittlich 2 – 3 Tagwerken.

Leistungen im Rahmen des Gründercoaching rechnen wir mit 100,- € zzgl. USt. / Stunde ab. Tagwerke werden mit 800,- € zzgl. USt. abgerechnet.

Bei allen Modulen ist ein Beratungskostenzuschuss von 50% – 90% im Rahmen des Gründercoaching Deutschland der KfW möglich.

Die Fördermöglichkeiten prüfen und erörtern wir mit Ihnen gemeinsam.