

Infoblatt „Nutzen von Produkt oder Dienstleistung“

Ein Kunde wird sich nur dann für ein Produkt bzw. für eine Dienstleistung entscheiden, wenn es bei ihm einen Bedarf dafür gibt. Wenn ein Angebot genau diesen Bedarf deckt, wird dies im Marketing-Deutsch Nutzen genannt. Ein solcher Nutzen kann alles Mögliche sein:

- **Problemlösungs-Nutzen**
der für ein konkretes Problem eine konkrete Lösung anbietet, also z. B. durch einen Computer-Notdienst oder eine Leihwagen-Firma,
- **Qualitäts-Nutzen**
der eine besonders gute Qualität liefert, z. B. bei hochwertigen Musikanlagen oder wenig reparaturanfälligen Autos,
- **Gesundheits-Nutzen**
der etwas für die Gesundheit des Kunden bringt, also z. B. durch Wellness-Ferien oder Allergiker-Bettwäsche,
- **Image-Nutzen**
der das Image des Kunden aufpoliert, sein Selbstwertgefühl steigert, also z. B. durch Kleidungsstücke oder Armbanduhren von angesagten Designern oder ein besonders edles Ambiente in einem Restaurant,
- **Erlebnis-Nutzen**
der Kunden in eine andere Welt entführt, also z. B. durch Konzerte, Romantik oder Abenteuer-Urlaub,
- **Finanzieller Nutzen**
der sich natürlich durch besonders günstige Preise oder Garantieleistungen bemerkbar macht, für was auch immer.