

USP

unique selling proposition

unique selling point

WAS HEISST DAS?

Alleinstellungsmerkmal
Kundenvorteil
oder Konkurrenzvorteil

WO LIEGT DAS MERKMAL?

Preis

Zeit

Qualität

Formgebung

Technologische Eigenarten

Service

WOZU DAS ALLES?

Überzeugung für ein Produkt oder Service

Identifikation des Kunden mit der Leistung

Vorteil gegenüber der Konkurrenz

Aufbau einer Wertvorstellung beim Kunden

WOZU DAS ALLES?

Soll letztlich den Kauf auslösen

PREIS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL

Gleicher Preis >> höhere Leistung

Gleiche Leistung >> geringerer Preis
als der Wettbewerb

BESONDERS WICHTIG

Ehrlichkeit!

andernfalls ist der Erfolg nicht von Dauer

UND?

Fällt Ihnen spontan ein Produkt mit einem besonders auffälligen USP ein?

EINFACHE FRAGESTELLUNG

Warum soll der Konsument gerade
dieses Produkt kaufen?

UND JETZT SIND SIE DRAN

Finden Sie das USP der
mitgebrachten Produkte.