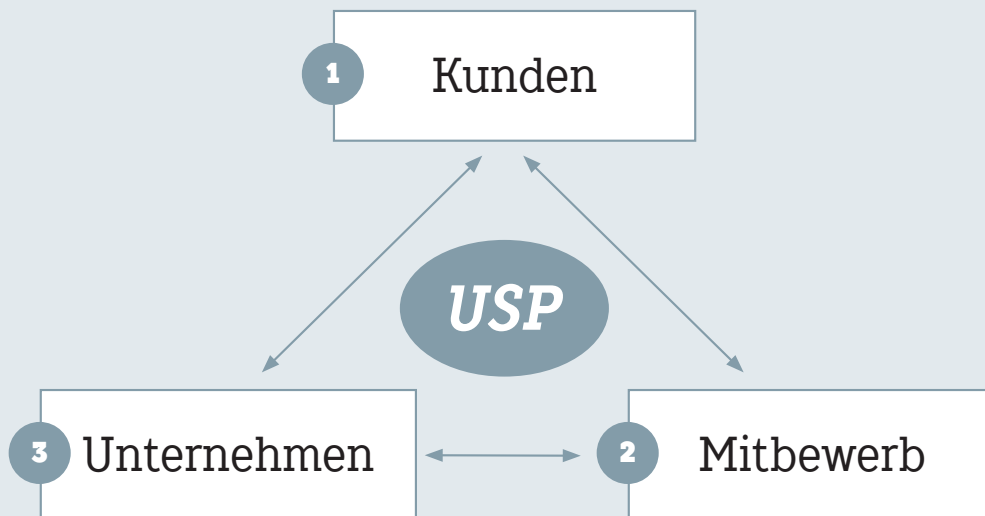


Werkzeug C

Überprüfung der Unique Selling Proposition im Ausland

Dieses Werkzeug kann bei der Überprüfung der USP im Ausland helfen. Durch die Beantwortung der Fragen zeigt sich, ob die Nutzenerwartungen der Kunden am Auslandsmarkt jenen der Kunden am Heimatmarkt entsprechen oder ob Anpassungen des eigenen Leistungsangebots notwendig sind.



Relevante Fragen:

- 1** • Wer sind die für uns am Heimatmarkt attraktivsten Kundengruppen?
• Finden sich diese Kundengruppen auch am Auslandsmarkt?
• Aus welchen Gründen entscheiden sich diese Kunden für ein Angebot (kaufentscheidende Kriterien)?
• Welche Mitbewerber ziehen diese Kunden in Betracht?
- 2** • Wie gut erfüllen die Mitbewerber am Zielmarkt die Kaufmotive der Kunden?
- 3** • Wie gut erfüllen wir im Vergleich zu den Mitbewerbern die Kaufmotive der Kunden?
• „Funktioniert“ unser USP auch am Auslandsmarkt?