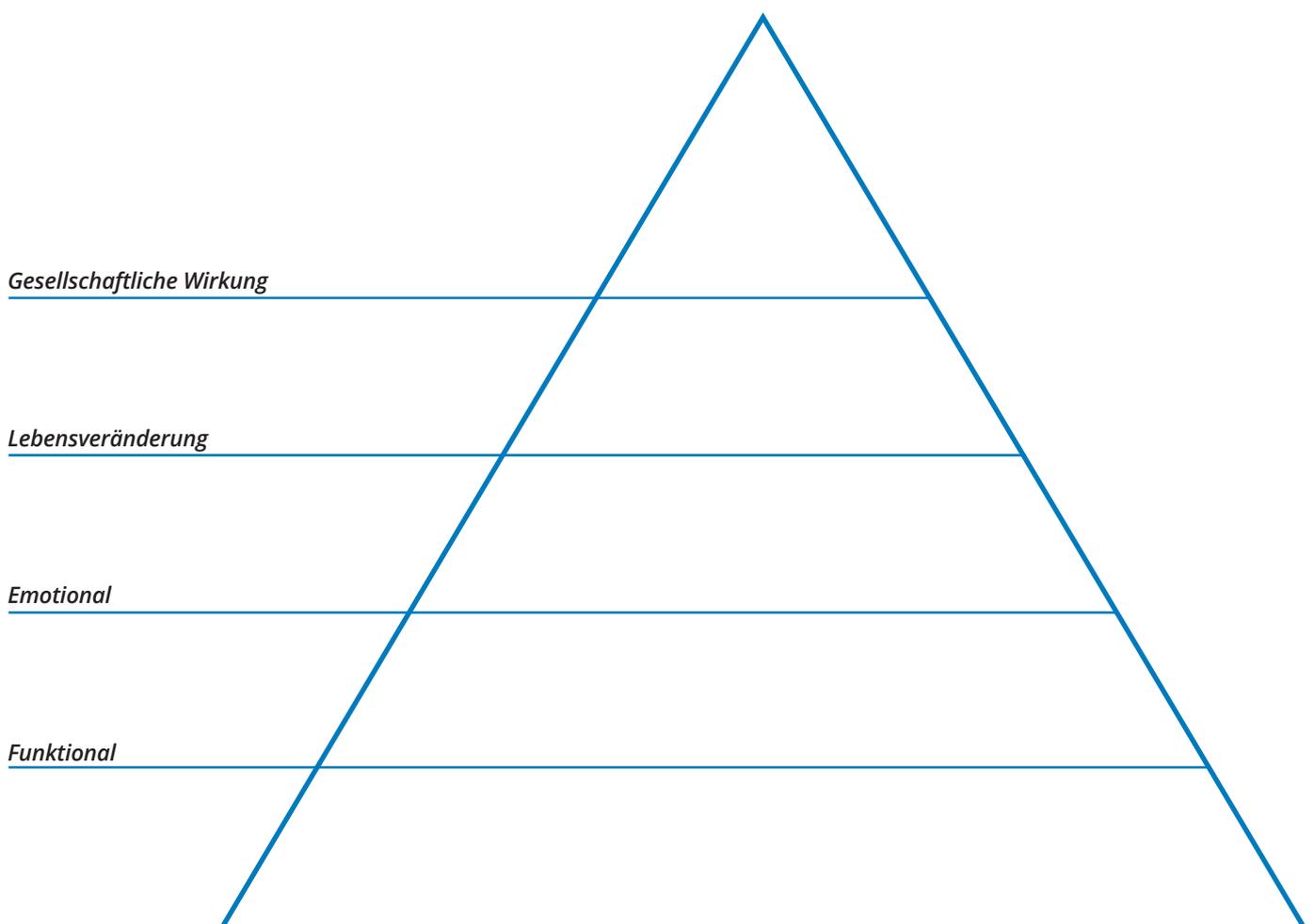


Die Trüffelsuche – Alles zur Maslow'schen Bedürfnispyramide

Sie sehen, es lohnt sich, Ihre Produkte mit den Bedürfnissen Ihrer Kunden abzugleichen und ggf. anzupassen. Wenn Sie also die Bedürfnisse Ihrer Kunden kennen, können Sie Ihr Angebot zuordnen und damit Ihrem Kunden einen für ihn sehr wichtigen Mehrwert bieten.

Hier finden Sie beide Bedürfnispyramiden. Nun überlegen Sie, welche Bedürfnisse Ihr Produkt bedient und tragen Sie dies in die Pyramide ein:

Pyramide der Nutzelemente



Maslow'sche Bedürfnispyramide

