

# Was erwarten die Zielgruppendurch den Kauf eines Produktes?

Der **Kundennutzen** ist das Maß eines Produktes oder einer Dienstleistung die Bedürfnisse des Kunden zu befriedigen. Der Kunde hat eine Nutzenerwartung, die es gilt es mit einem Leistungsangebot zu erfüllen.

Der Nutzen wird in **Grundnutzen** und **Zusatznutzen** unterschieden.

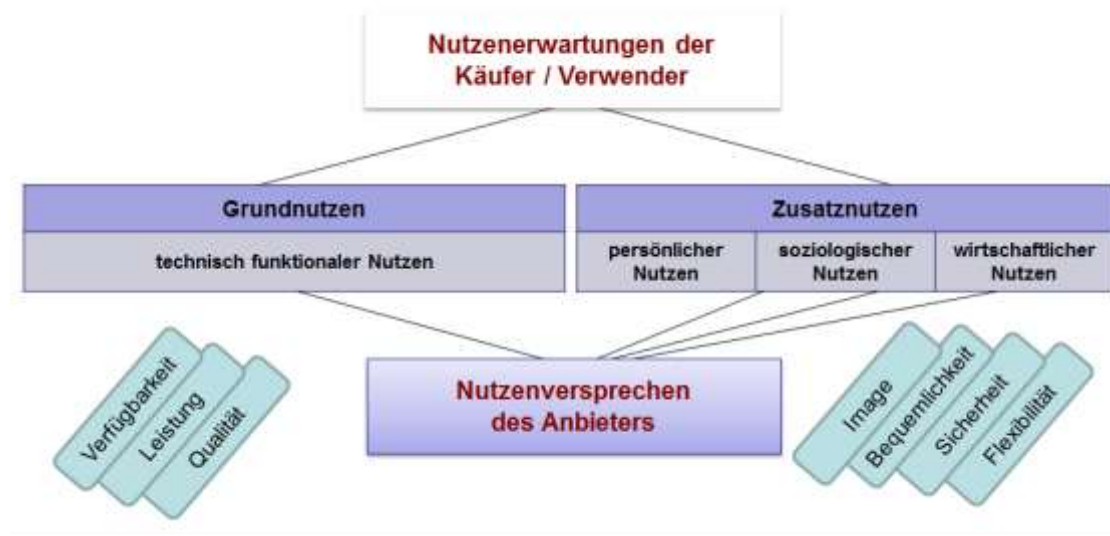



Abbildung.: Nutzenerwartungen der Käufer/Verwender

**Grundnutzen** sind die Kernbedürfnisse der Zielgruppe. Am Beispiel eines Autos bedeutet dies, dass das Auto die Fortbewegung von A nach B möglich machen muss.

Der **Zusatznutzen** sind über den Grundnutzen hinausgehende Bedürfnisse. Bei einem Auto kann der **persönliche Zusatznutzen** ein großer Kofferraum sein, der **soziologischer Zusatznutzen** kann das Image (Audi) sein und der **wirtschaftlicher Zusatznutzen** kann z.B. TCO/Total Cost of Ownership oder eine Kosteneinsparung aufgrund des geringen Benzinverbrauchs sein. Der Nutzen ist hängt sehr stark von der jeweiligen Zielgruppe und der Anwendungssituation – und dem daraus erwarteten Nutzen ab.

POWERED BY  
**SIXT leasing**

**Technische Daten / TCO**



	Toyota Auris Touring Sports 1,8 VVT-i Hybrid Luna	Toyota Auris Touring Sports 2.0 D-4D Luna
Leistung kW (PS)	100 (136)	91 (124)
Drehmoment Nm	310	310
Getriebe	Stufenlose Automatik	6-Gang-Handschriftung
Kofferraumvolumen Liter	530-1658	530-1658
Treibstoffverbrauch l/100 km	3.7	3.9
CO <sub>2</sub> g/km / Energieeffizienz-Kat.	85 / A	115 / A
<b>TOTAL COST OF OWNERSHIP TCO-Werte</b>		
Listenpreis (inkl. Optionen)	30'861	30'861
Auslieferung, Registrierung	179	179
Abschreibung, Finanzierung	6'520	6'520
Betrieb (Unterhalt und Treibstoff)	3'006	3'922
Unterhalt	1'674	1'863
Treibstoff	1'332	2'059
Fahrzeugmanagement	0	0
Steuern	218	432
Versicherungen	1'200	1'200
<b>TCO pro Jahr</b>	<b>11'123</b>	<b>12'253</b>
<b>pro Monat</b>	<b>927</b>	<b>1'021</b>
<b>pro km (in Rappen)</b>	<b>37</b>	<b>41</b>

Abbildung: Beispiel für eine TOC-Rechnung (Quelle: Sixt)