



## Mir fällt es schwer, Benefits und Features für mein Angebot zu unterscheiden. Hast du dafür Beispiele?

---

Die habe ich natürlich. 😊 Die Frage, die du dir vorweg aber bei jedem einzelnen Satz deiner Angebotsbeschreibung stellen kannst, lautet: Ist das etwas, was mein Angebot **tut** (Benefits), oder etwas, was mein Angebot **ist** (Features)? Du musst natürlich nicht grundsätzlich auf Features verzichten. Sie sollten aber deine Hauptbenefits lediglich ergänzen.

- |    |  |
|----|--|
| 1. | <p>„Dieses Parfum ‚Gutduft‘ besticht durch seinen edlen Flacon.“ (F)</p> <p>„Dieses Parfum ‚Gutduft‘ sorgt dafür, dass das andere Geschlecht sich unwiderstehlich zu dir hingezogen fühlt.“ (B)</p>  |
| 2. | <p>„Du bekommst insgesamt 8 Module im Online-Mitgliederbereich.“ (F)</p> <p>„Du bekommst insgesamt 8 Module im Online-Mitgliederbereich, so dass du sofort auf alles zugreifen kannst und noch heute damit beginnen kannst, dein Ziel ‚ABC‘ zu erreichen.“ (F+B)</p>                     |
| 3. | <p>„In diesem Drucker ist die neue Inkjet-Technologie integriert.“ (F)</p> <p>„Mit diesem Drucker druckst du farbintensive Bilder in weniger als 1 Minute aus. So sparst du Zeit und musst dich gleichzeitig nicht mehr über die mangelnde Qualität gewöhnlicher Farbdrucke ärgern.“</p> |

