

Was Kunden wirklich wichtig ist

Die folgende Liste ist eine über Jahrzehnte zusammengetragene Aufstellung von Faktoren, was Kunden wichtig ist, gesammelt und zusammengestellt von Direct Mail Hall-of-Fame Award-Gewinner Ed Mayer (*der Wichtigkeit nach sortiert*):

- ✓ Geld machen
- ✓ Geld sparen
- ✓ Zeit sparen
- ✓ Anstrengungen vermeiden / wohl fühlen
- ✓ mehr Komfort erreichen / Komfort erhöhen
- ✓ mehr Sauberkeit
- ✓ bessere Gesundheit erreichen / Fitness
- ✓ physische Schmerzen verringern oder vermeiden
- ✓ Lob und Anerkennung / glücklich sein
- ✓ Populär sein / geschätzt werden
- ✓ anziehend auf das andere Geschlecht wirken
- ✓ Erhaltung des Eigentums
- ✓ mehr genießen und entspannen
- ✓ Neugier befriedigen / Spaß haben
- ✓ Sicherheit für die Familie
- ✓ Appetit befriedigen / Impulse befriedigen
- ✓ Kritik vermeiden / ärger vermeiden
- ✓ Individuelle Entwicklung / Persönlichkeitsentfaltung
- ✓ Sicherheit haben / Reputation sichern
- ✓ Alles was die Arbeit leichter macht