

Merkmale – Vorteil – Nutzen (MVN) richtig verketten

Vom Produktdetail zur persönlichen Bedeutung – präzise, konkret, nachvollziehbar.

Definition

Merkmale = WAS es ist (Funktion/Eigenschaft).

Vorteil = WIE es wirkt (Mechanik/Prozesshebel auf objektiver Business-Ebene).

Nutzen = WARUM es relevant ist (Ergebnis auf emotionaler Personenebene).

Die MVN-Kette (Formel)

Für [Stakeholder] ermöglicht [Merkmal] den [Vorteil]; dadurch entsteht [Nutzen],
belegt durch [Beweis/Metrik].

Beispiel

Merkmale: Automatisierte Datenvalidierung.

Vorteil: Reduziert manuelle Prüfungen um 70% und Qualität um 20%. Das Team gewinnt wöchentlich 12 Std. an Geschwindigkeit; dies entspricht 100.000€ jährlich.

Nutzen: für die Abteilungsleiterin bedeutet das weniger Angst vor wiederholten Qualitätsbeschwerden und Eskalationsmails am Wochenende.

Best Practices

- Immer bis auf den persönlichen Nutzen herunterbrechen.
- Vorteile quantifizieren (Zeit, Geld, Risiko).
- 1–2 Belege (Referenz, KPI, Pilot).
- Auf die vom Kunden genannten Entscheidungskriterien referenzieren.
- Den Nutzen, wenn möglich, visualisieren

Anti-Pattern

- Feature-Litanei ohne Kontext.
- „Vorteil“ mit emotionalem Nutzen gleichsetzen oder verwechseln.
- Generische ROI-Schätzungen ohne individuellen Kontext.
- Kein oder falscher Bezug zur Rolle/Verantwortung/Person im Buying Center.

Prüffrage, bevor ich ein Feature erwähne bzw. live oder auf Powerpoints zeige:
„Ist der Zusammenhang zwischen dem Merkmal, dem Vorteil und dem persönlichen Nutzen klar, messbar und belegbar?“