

Grundsätze für Definition Kundennutzen in der Schülerfirma				
(1) Nr.	(2) Grundsatz	(3) Anwendung in der Schülerfirma		(4) Festlegungen
		Ja	Nein	
1	Qualität ist vom Kunden mit dem Kauf akzeptierte Produkteigenschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	Wir produzieren, was sich verkaufen lässt, statt wir verkaufen, was wir herstellen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3	Marktpreis ist wichtiger als der kalkulatorische Preis auf Basis der Kosten = wie viel ist der Kunde bereit zu zahlen („Schwellenpreise“) = welche Preise verlangen die Mitbewerber	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4	Impulse und Anregungen für veränderte bzw. neue Produkte und Dienstleistungen kommen vor allem von „außen“ – von den Kunden, von den Märkten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5	Stil, Aufmachung (Design) und Verpackung sind ein wichtiges Verkaufsargument	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	