

Art des Services	Beschreibung
Produktdemonstration	Produktdemonstration/-vorstellung entweder beim Kunden, vor Ort beim Produzenten oder bei Ausstellungen, Messen oder sonstigen Events
Kundenschulungen	Schulungen von Kunden vor dem Verkauf des Produktes, der Fokus liegt hier auf dem Einkaufsbereich der Kunden, nicht unter diese Kategorie fallen Schulungen, nach dem Produktverkauf
Garantie	Das Unternehmen bietet bestimmte Garantien auf sein Produkt
technische Schulung des Nutzers	Der Kunde wird am Produkt des Unternehmens geschult
Kundeberatung und Unterstützung via Telefon	Der Kunde wird vom Unternehmen via Telefon beraten bzw. bei Fragen unterstützt
Prüfung, Prüfstände, Qualitätssicherung	Der Verkäufer bietet seinem Kunden die Prüfung seiner Produkte, z. B. auf Prüfständen, an
Inbetriebnahme	Das Unternehmen bietet die Inbetriebnahme seines Produktes als Service an
Reparatur	Das Unternehmen bietet die Reparatur seines Produktes an, z. B. 24-Stunden Reparaturservice
Ersatzteile	Das Unternehmen bietet seinen Kunden die Lieferung von Ersatzteilen an, um den Produktlebenszyklus zu verlängern
Wartung	Das Unternehmen bietet an, seine Produkte regelmäßig zu warten
Nachrüstung/Modernisierung/Upgrades	Das Unternehmen aktualisiert seine Unternehmensprodukte und bietet die Updates auch den Kunden an, die ältere Modelle gekauft haben
Recherche/Suchdienst	Recherche oder Suchdienst den das Unternehmen für seine Kunden übernimmt, nicht unter diese Kategorie fällt die allgemeine Rechercharbeit von Unternehmen, z. B. zu ihren Wettbewerbern
Machbarkeitsstudien	Dieser Service konzentriert sich auf Test, ob Produkte und Services korrekt funktionieren und sich in die Prozesse des Kunden integrieren lassen, Beispiel: Simulationen
Projektmanagement	Bei diesem Service übernimmt das Unternehmen das Projektmanagement, z. B. wird eine neue Fertigungslinie nicht nur aufgebaut sondern das gesamte Projekt von Planung bis Inbetriebnahme wird vom Unternehmen für seinen Kunden übernommen
Betrieb des Unternehmensproduktes beim Kunden	Bei diesem Service verkauft das Unternehmen nicht sein Produkt an den Kunden, z. B. eine Maschine, sondern betreibt dieses mit eigenem Personal beim Kunden
Betrieb von spezifischen Unternehmensprozessen des Kunden	Bei diesem Service verkauft das Unternehmen nicht sein Produkt an den Kunden, z. B. eine Maschine, sondern betreibt einen Teil der Unternehmensprozesse des Kunden mit eigenem Personal
Pay-per-use	Bei diesem Service zahlt der Kunde nicht für das Produkt des Unternehmens, sondern für das letztendliche Ergebnis, dass der Kunde mit dem Produkt erzielt, z. B. Rolly Royce verkauft anstelle von Flugzeugtriebwerken, die Laufzeit der Triebwerke an den Kunden
Ratenzahlung	Der Preis des Produktes wird nicht in einer Summe, sondern in Raten gezahlt
Leasing	Anstelle des Kaufs, least der Kunde das Produkt
Mietzahlung	Der Verkäufer vermietet sein Produkt an den Käufer
Design und Entwicklung von Prototypen	Das Unternehmen entwickelt und designt Prototypen für seine Kunden