

## Kennen sie die Kaufmotive Ihrer Kunden?

Warum kaufen Menschen überhaupt bestimmte Dinge? Weil Sie damit ihre Bedürfnisse befriedigen möchten, indem das Produkt einen bestimmten Nutzen erfüllt. Je besser Sie daher die Motive Ihrer Kunden kennen, desto besser lässt sich der dauerhafte Verkaufserfolg steuern.

Kaufmotiv	Beispiele für möglichen Produktnutzen	Beispiele für betroffene Warengruppen
Sparsamkeit/Ertrag	Preisvorteil günstiger Verbrauch	Sonderangebote Energiesparende technische Produkte Produkte, die in ihrem Wert steigen, z. B. Immobilien
Bequemlichkeit	Problemlose Nutzung Geringe Störanfälligkeit	Bedienungsfreundlicher Videorekorder Bedienungsfreundliche Behandlungsgeräte Elektro-Schrauber
Gesundheit	Körperverträglichkeit Umweltverträglichkeit	Textilien aus Naturfasen Gesunde Lebensmittel Pflanzenfarbe
Sicherheit	Zuverlässigkeit Risikominimierung	Sicherheitsüberprüfte Geräte Versicherungen
Geltung	Einzigartigkeit Hohe Preislage	Sportwagen Teure Lederwaren Textilien Teure Kosmetika
Abenteuer/Neugierde	Erlebnisreichtum Kreativität	Spiele Reisen/Freizeitkleidung Hobbyartikel