



VERKAUFSGEHIRN

Die 7 psychologischen Ursachen,
warum Menschen kaufen

AUFGABE ZU KAPITEL 1

Ursache 1: Instinkt – Bedürfnis

1. Nimm dir ein Blatt Papier und teile dieses Blatt in vier etwa gleich große Felder auf.

2. Gehe die vier Fragenblöcke durch, beantworte die sechs Fragen zu jedem der vier W-Blöcke und schreibe in das jeweilige Feld auf deinem Blatt alles das, was dir zu der jeweiligen Frage einfällt:

- Welche Bedürfnisse hat mein Kunde?
- Welche Probleme hat mein Kunde?
- Welche Herausforderungen hat mein Kunde?
- Welche Wünsche hat mein Kunde?
- Welche Emotionen hat mein Kunde?
- Was ist meinem Kunden am allerwichtigsten?

- Welche Ziele hat mein Kunde, was möchte er erreichen?
- Welche Werte hat mein Kunde, wonach handelt er?
- Wie sieht der Alltag meines Kunden aus?
- Welche Hobbies und Interessen hat mein Kunde?
- Welche Vorbilder hat mein Kunde?
- Welche Bücher liest mein Kunde?

- Welches Geschlecht hat mein Kunde?
- Wie alt ist mein Kunde?
- Welchen Familienstand hat mein Kunde?
- Wo lebt mein Kunde?
- Welchen Beruf hat mein Kunde?
- Welches Einkommen hat mein Kunde?



VERKAUFSGEHIRN

Die 7 psychologischen Ursachen,
warum Menschen kaufen

- Welche Einwände hat mein Kunde möglicherweise?
- Welche Glaubenssätze schränken meinen Kunden ein?
- Welche Zweifel hat mein Kunde?
- Welche Probleme hat mein Kunde?
- Wovor hat mein Kunde Angst?
- Von was lässt mein Kunde sich beeinflussen?

3. Nimm dir dann ein neues Blatt Papier (oder die Rückseite deines ersten Blattes), teile dieses wieder in vier Felder auf und schreibe alle Bedürfnisse auf, die sich aus jedem der vier Felder deines ersten Blatt ableiten lassen. Schreibe dabei alle Bedürfnisse auf, die dir bei Sichtung deiner Antworten spontan einfallen.

4. Schau dir alle notierten Bedürfnisse an, gehe sie durch und kategorisiere sie. Ordne sie also anhand von thematischen oder inhaltlichen Schwerpunkten verschiedenen Gruppen zu.

5. Sobald du die Kategorisierung der Bedürfnisse vorgenommen hast, solltest du überlegen, welches das Hauptbedürfnis deiner Zielgruppe ist und mit welchem Angebot du es ansprechen kannst.