



VERKAUFSGEHIRN

Die 7 psychologischen Ursachen,
warum Menschen kaufen

AUFGABE ZU KAPITEL 5

Ursache 5: Gelegenheit – Angebot

1. Beantworte die vier Fragen, die das appetitive und aversive Motivationssystem repräsentieren:

- Was passiert, wenn ich das Angebot kaufe?
- Was passiert nicht, wenn ich das Angebot kaufe?
- Was passiert, wenn ich das Angebot nicht kaufe?
- Was passiert nicht, wenn ich das Angebot nicht kaufe?

2. Überlege dir, ob du dein Angebot als neue, unbekannte, unverstandene, schnelle und / oder einfache Lösung präsentierst.

3. Beantworte die folgenden sieben Fragen und gib jeweils deine Antwort auf einer Skala von 1 (sehr schwach) bis 10 (sehr stark) an:

- Wie offensichtlich ist das Bedürfnis / der Wunsch meiner Zielgruppe?
- Wie wichtig ist das Bedürfnis / der Wunsch meiner Zielgruppe?
- Wie einzigartig ist mein Angebot?
- Wie emotional ist mein Angebot?
- Wie stark ist der wahrgenommene Wert meines Angebotes?
- Wie angemessen ist der Preis meines Angebotes?
- Wie dringend ist mein Angebot?