



# VERKAUFSGEHIRN

Die 7 psychologischen Ursachen,  
warum Menschen kaufen

## AUFGABE ZU KAPITEL 6 Ursache 6: Drang – Verknappung

1. Überlege dir, welche Arten der Verknappung für dich beziehungsweise dein Angebot in Frage kommen.
2. Entscheide dich, ob du lieber eine harte oder weiche Verknappung einsetzen möchtest.
4. Arbeite die Details wie Dauer, Gültigkeit und Preisstruktur zu jeder einzelnen Verknappung aus.
4. Mache dir klar, wann und an welchen Stellen in deinem Marketingprozess du Elemente der Verknappung einsetzt.
5. Schreibe eine entsprechende Handlungsaufforderung.