



VERKAUFSGEHIRN

Die 7 psychologischen Ursachen,
warum Menschen kaufen

AUFGABE ZU KAPITEL 7

Ursache 7: Gewohnheit – Konsistenz

1. Überlege dir, mit welchem kostenlosen Angebot in Phase 1 du deinen Verkaufsprozess eröffnen und die Mitglieder deiner Zielgruppe zu Interessenten machen kannst.
2. Überlege dir, mit welchem niedrigpreisigen Angebot in Phase 2 du unter deinen Interessenten deine Erstkäufer erkennen kannst.
3. Überlege dir, mit welchem mittelpreisigen Angebot in Phase 3 du unter deinen Erstkäufern deine Zweitkäufer erfassen kannst.
4. Überlege dir, mit welchen hochpreisigen und neuen Angeboten in Phase 4 du die Anzahl deiner Stammkunden erweitern kannst.
5. Skizziere deinen gesamten Verkaufsprozess grob oder auch detailliert, um dir die Struktur, die Abfolge und die Zusammenhänge der einzelnen Phasen zu verdeutlichen.