

Warum kaufen eigentlich Kunden ?

Die **9 wichtigsten Faktoren**, wie Sie die Kaufentscheidung zu Ihrem Vorteil beeinflussen können.



Faktor 1: Teuer = Gut

Menschen beurteilen die Qualität der Ware anhand des Preises. Oftmals fehlt einem weiteres Hintergrundwissen zu diesem Produkt. Der Preis ist daher einziges Entscheidungskriterium. (Bsp. Souvenir-Verkäufer der Ladenhüter loswerden wollte und die Mitarbeiterin aus Versehen den Preis nicht gesenkt sondern erhöht hatte.)

Faktor 2: Ein Experte weiß, wovon er spricht

Diese Aussage wird oftmals gar nicht in Frage gestellt, weil auch hier das nötige Hintergrundwissen fehlt. Wer hier selbstsicher auftritt kann vielen Menschen auch ein X für ein U vormachen. Wenn die Informationen dann auch noch nützlich für den Käufer sind, wird der Experte seinem Ruf/Status gerecht.

Faktor 3: Kontrastprogramm

Das Gegenüberstellen eines scheinbar ähnlichen Produktes, das aber viel teurer oder schlechter ist. Beispiel Makler: Der Makler zeigt zuerst eine schlechtere Immobilie zum gleichen Preis, was sich der Kunde vorstellt. Dadurch wird der Anker gesetzt, was in diesem Preissegment erhältlich ist. Danach erst zeigt der Makler eine wesentlich bessere Immobilie mit fast dem gleichen Preis (oder sogar ganz leicht höher). Dann denkt der Käufer, dass er mehr für sein Geld kriegt und wird auch weniger am Preis verhandeln wollen.

Beispiel Preis durchstreichen: Seit Jahren angewandt und immer noch nützlich bei der Kaufentscheidung. Händler streicht einen viel teureren Preis durch und schreibt den "neuen" Preis groß und fett daneben. Das erweckt den Anschein, dass es sich um ein Schnäppchen handelt.

Faktor 4: Mangelware ist Qualitätsware:

Immer ist das am begehrtesten, was man nicht hat. Was knapp erscheint oder tatsächlich knapp ist, gewinnt an Attraktivität. Je mehr Interessenten für ein Objekt vorhanden sind, desto hektischer wird der Run darauf. (Termine bei Hausbesichtigungen mit mehreren Interessenten). Limitierte Ausgabe. Limitierte Sitzplätze, etc.....

Faktor 5: Reziprozität (stärkstes Mittel gerade auch im Online Marketing) - Ich gebe zuerst, damit man mir gibt.

Das Wechselspiel von Geben und Nehmen.

Beispiel 1: Probanden in einem Zimmer. Wenn der eine zunächst eine Cola mitbringt, ist die Bereitschaft vom anderen größer, diesem einen Gefallen zu tun, oder Geld zu leihen

Beispiel 2: Sekte Hare Krischna möchte zunächst erfolglos Spenden sammeln. Dann fangen sie an, Rosen zu verschenken mit dem Hinweis, der Kunden kann - wenn er möchte - etwas spenden. Der Drang des Menschen, etwas zurückzugeben siegt.

Beispiel 3: Kellner bringt freiwillig eine extra Scheibe Brot oder Beilagen. Dadurch fällt das Trinkgeld höher aus.

Faktor 6: Commitment - die Fuß-in-der-Tür-Taktik

Zunächst fordert man den Interessenten dazu auf, eine kleine Gefälligkeit zu leisten. Im Online-Marketing ist das die E-Mail Adresse (nachdem man etwas kostenlos anbietet). Durch dieses kleine Zugeständnis kann man später, wenn dann weiter Vertrauen aufgebaut wurde, weitere Dinge fordern - z.Bsp. den Kauf von Produkten.

Faktor 7: Sympathie - großer Entscheidungsträger.

Wenn mir jemand sympathisch ist, kaufe ich von der Person eher was. Sympathie erzeugen und Vertrauen gewinnen kann man trainieren. Lächeln, aufrechte Körperhaltung, offene Haltung. Starker Händedruck. etc....

Faktor 8: Schön = gut

Ein gepflegtes Äußeres schadet definitiv niemals. Schön war schon immer und ist nachwievor begehrenswerter als hässlich. Daher funktionieren berühmte Persönlichkeiten mit einem guten Image und gepflegten Äußeren in der Werbung äußerst gut. Daher sollte man seine Produkte auch immer best- und schönstmöglich platzieren.

Nur die bestmöglichen Fotos machen und die attraktivsten Orte wählen.

Faktor 9: Autorität = Götter in Weiß

Nachweislich werden Meinungen/Aussagen von Ärzten mit weißen Kitteln mehr ernst genommen als die gleichen Personen ohne Kittel. Ein autoritäres Erscheinungsbild kann - bis zu einem gewissen Grad - verkaufsfördernd sein. Eine schmale Gratwanderung jedoch.

Kleider machen Leute. Nachwievor !!

Mehr Marketing-Tipps gibt's unter:

<https://www.facebook.com/social.media.marketing.seminare>

Strategie
Seminare
Buchtipps
Downloads
Beratung Planung

Clever Marketing
für FirmenChefs

50+

Einfach. Mehr. Marketing.

2Y MEDIA

Wie mache ich E-Mail Marketing ?

Jetzt Fan werden auf unserer Facebook-Seite und unser Geschenk „Wie kann ich mein E-Mail Marketing verbessern“ kostenlos erhalten.

2Y MEDIA

Wie kann ich mein E-Mail Marketing verbessern



Strategieplanung E-Mail Marketing

Wert 29,-

Jetzt Fan werden <https://www.facebook.com/social.media.marketing.seminare>