

# Kaufanreize

<b>Kaufanreize</b>							
<b>produktspezifische K.</b>	<b>ok</b>		<b>nicht ok</b>		<b>unwichtig</b>	<b>Notizen</b>	
Qualität							
Preis							
Folgekosten							
Zusatzleistungen							
Imagegewinn							
Benutzerfreundlichkeit							
Wartungsfreundlichkeit							
Zuverlässigkeit, Störungsfreiheit							
Garantieleistungen							
Gebrauchsdauer							
Wiederverkaufswert							
<b>untern.spezifische K.</b>	<b>ok</b>		<b>nicht ok</b>		<b>unwichtig</b>	<b>Notizen</b>	
individuelle Beratung							
freundlicher, kompetenter Verkauf							
Problemlösungen für den Kunden							
Kulanz bei Rückgabe / Umtausch							
kurze Lieferzeiten, Verfügbarkeit							
Zuverlässigkeit							
Kundenbetreuung nach Kauf							
Kundendienst							
Öffnungszeiten							
Erreichbarkeit (Standort, Parkplätze)							

# Kaufanreize

<b>kundenspezifische K.</b>	<b>ok</b>	<b>nicht ok</b>	<b>un- wichtig</b>	<b>Notizen</b>
Kaufverhalten (Spontankauf, Schnäppchen)				
Problemlösung				
subjektiv empfundener Nutzensvorteil				
Beseitigung von Unsicherheiten				
Vertrauen zu Produkt und Unternehmen				
Zugehörigkeit zu bestimmten Gesellschaftsgruppen				
Produkturteil anderer (Testberichte, Empfehlungen)				
Ansichten, Einstellungen, Wahrnehmungen, Bedürfnisse				