

Was beeinflusst mich beim Einkaufen?

Ob iPod, Turnschuh oder Handy – wir kaufen viele Produkte nicht nur, weil wir sie brauchen, sondern auch, weil wir sie cool finden.

Kaufentscheide laufen bei allen Menschen nach einem ähnlichen Muster ab. Irgendetwas reizt dich. Dieser Reiz gibt dir ein Gefühl oder du denkst im Kopf darüber nach, und anschliessend reagierst du.

Reize

- Notwendigkeit
- Werbung
- Präsentation des Produktes
- Freunde
- Trend
- Idole

Kopf und Gefühl

- Brauche ich das Produkt?
- Habe ich genügend Geld?
- Kann ich mir das Produkt leisten?
- Wer hat das gleiche Produkt?
- Ist das Produkt «in»?
- Gefällt mir das Produkt?
- Beeindrucke ich mit diesem Produkt meine Freunde?
- Löst das Produkt bei mir gute Gefühle aus?

Reaktion

- Ich muss das Produkt haben.
- Darum werden mich alle beneiden.
- Das Produkt ist schön.
- Das Produkt kostet zu viel.
- Ich finde, das Produkt passt zu mir.
- Das Produkt ist unnötig.

Denk über deinen letzten Kleiderkauf nach.

1. Was war der Reiz? Schreibe in einem Satz den Grund für deinen Kauf.

2. Was hast du dir beim Kauf überlegt? Schreibe entsprechende Sätze auf. Vielleicht passt auch einer der Sätze oben.

3. Wie bist du heute mit deinem Kleiderkauf zufrieden? War deine Entscheidung gut? Oder bereust du sie? Schreibe ein paar Sätze dazu.
