

1) Gewinn/Sparsamkeit

Kunden streben bei einer Kaufentscheidung entweder nach einem Gewinn oder möchten durch den Kauf Kosten einsparen – es handelt sich dabei um ein rationales Kaufmotiv.

2) Bequemlichkeit

Das Streben nach Bequemlichkeit ist ein Kaufmotiv. Z.B. der Kauf einer Spülmaschine in einem Single-Haushalt. Der Käufer ist zu bequem das Geschirr mit der Hand zu spülen.

3) Sicherheit

Kunden wollen langlebige Produkte erwerben – hierbei handelt es sich um ein rationales Kaufmotiv.

6) Prestige/Geltungsbedürfnis

Kunden möchten sich einzigartig und besonders fühlen.