

1. Bedarfsermittlung / Kaufmotive

Leiten sie aus folgenden Kundenaussagen die Kaufmotive ab

- a) Ist die Hose knitterarm? - **Bequemlichkeit/Zeitersparnis**
- b) Welche Kaffeesorte haben Sie im Angebot? - **Preisbewusstsein**
- c) Ist der Fernseher auch TÜV-Geprüft? – **Sicherheit**