

## Welchen Artikel über 150 EURO haben Sie in den letzten Monaten gekauft?

1. Wie sind Sie auf die Idee gekommen?
  2. Was hat Sie gereizt - fasziniert - ?
  3. Was haben Sie sich davon versprochen - welchen materiellen - ideellen - psychologischen Nutzen haben Sie davon?
    - für Sie persönlich
    - vor den anderen ?
  4. Haben Sie sich auf den Kauf vorbereitet:
    - durch Preisvergleich - wie ?
    - durch Gespräche mit andern
    - durch Tests
    - durch ....
  5. Wie war das beim Kaufen:
    - waren Sie angespannt - erregt - cool - ....
  6. . Wie war der Preis für Sie
    - normal
    - ein Schnäppchen
    - hoch - man gönnt sich sonst ja nichts...
  7. Ihr Kauf in den ersten Tagen:  
Was haben Sie sich gefühlt?  
Wie haben Sie ihn anderen gegenüber eingeführt...
  8. Jetzt nach einiger Zeit - wie stehen Sie zu Ihrem Kauf?
    - hat er gehalten was Sie sich von ihm versprochen haben?
    - wie lange werden Sie ihn behalten?
    - Haben Sie ihn schon wieder zurückgebracht?
    - wollen Sie ihn wiederverkaufen?
  9. Was war und ist Ihnen wichtiger:
    - Das Käuferlebnis selbst : shoppen ist geil
    - der gekaufte Gegenstand selbst: das ist einfach ein tolles Ding
    - der Nutzwert- das brauche ich schon lange
    - der Imagewert: da werden die andern aber staunen
- Generell:
- Was für ein Kauf typ sind Sie  
geben Sie auf einer Skala von 1- 10 an wo Sie sich sehen: 1-----10
- spontan oder eher überlegt  
modeorientiert oder eher unkonventionell bis hin zu altmodisch  
sparsam oder eher großzügig bis hin zum Leichtsinn  
allein oder mit anderen  
innengeleitet - oder eher außengeleitet

### Arbeitsmöglichkeiten:

- Erstellen Sie gemeinsam auf einer Wandzeitung eine Produktübersicht
- Erstellen Sie gemeinsam einen Warenkatalog Ihrer Produkte aus Zeitschriftenbildern
- Rechnen Sie aus, wie viel Sie gemeinsam ausgegeben haben? Wie hoch ist der Durchschnitt?
- Machen Sie eine Hitliste der Gegenstände
- Sortieren Sie die gekauften Waren nach: Nutzwert , Kaufwert, Wiederverkaufswert