

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