**Koopwens en koopmotief**

De verkoper onderzoekt in het verkoopgesprek de koopwens en het koopmotief. Hij kan daarna de klant goed adviseren. De **koopwens** is dat wat de klant wil kopen. Het **koopmotief** is de reden waarom de klant iets koopt.

Voorbeelden:

|  |  |
| --- | --- |
| **Koopmotief** | **Koopwensen** |
| Een cadeautje voor een ander willen kopen | • Een plant  • Een bloemetje  • Bonbons  • Een boek  • Een cd  • Brood  • Reparatie  • Een gerichte dienst  • Kleding  • Schoonmaakmiddelen  • Fiets  • Matras  • Avondkleding  • Een verbouwing  • Kleding om in te trouwen  • Een fotoreportage  • Audio / videoapparatuur |
| Iets nodig hebben en precies weten wat je wilt |
| Iets nieuws voor jezelf willen (en nog niet precies weten wat je wilt). |